

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA OLAHAN SAYURAN
HIDROPONIK KANGKUNG (*Ipomea aquatica Forsk*)
(STUDI KASUS UMKM SYIFA HIDROPONIK
KECAMATAN MEDAN AREA
KOTA MEDAN**

SKRIPSI

OLEH

**YENI LORIAN
188220016**



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

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

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

Document Accepted 31/10/23

Access From (repository.uma.ac.id)31/10/23

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA OLAHAN SAYURAN
HIDROPONIK KANGKUNG (*Ipomea aquatica* Forsk)
(STUDI KASUS: UMKM SYIFA HIDROPONIK KECAMATAN
MEDAN AREA KOTA MEDAN)**

SKRIPSI

*Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Program Sarjana Di Fakultas Pertanian
Universitas Medan Area*

OLEH

YENI LORIAN
188220016



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

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

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

Document Accepted 31/10/23

Access From (repository.uma.ac.id)31/10/23

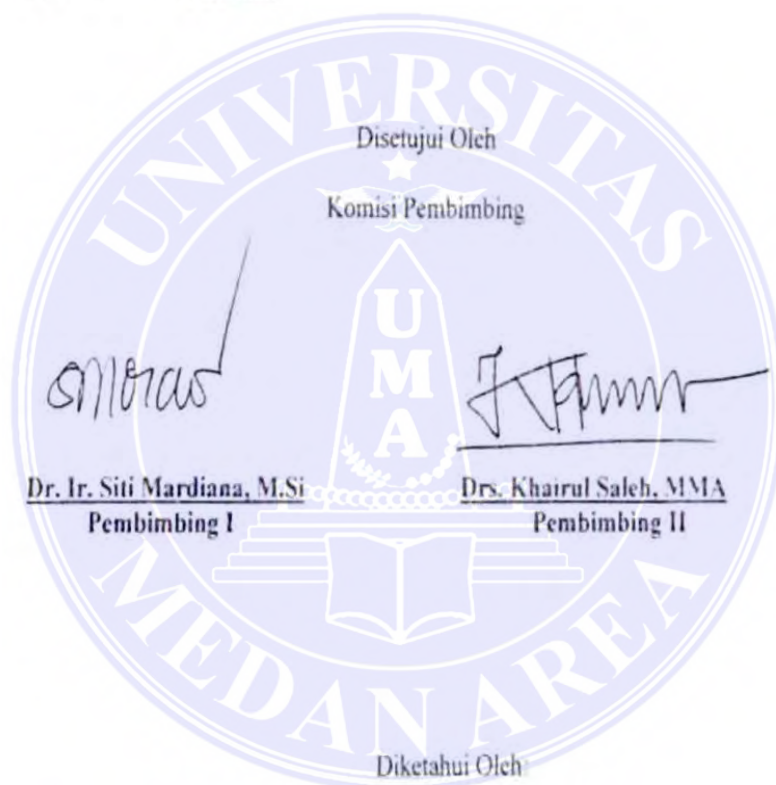
HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik
Kangkung (*Ipomea Aquatica* Forsk) (Studi Kasus : UMKM Syifa
Hidroponik Kecamatan Medan Area Kota Medan)


Nama : Yeni Lorian

Npm : 188220016

Fakultas : Pertanian



Marizha Nurcahvani, S. ST., M. Sc
Dekan Fakultas Pertanian



Marizha Nurcahvani, S. ST., M. Sc
ketua program studi

Tanggal lulus : 09 Agustus 2023

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

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

Document Accepted 31/10/23

Access From (repository.uma.ac.id)31/10/23

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya 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 peracuran yang berlaku, apabila kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 30 agustus 2023



Yeni Lorian
188220016

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Yeni Lorian

NPM : 188220016

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Jenis Karya : Skripsi

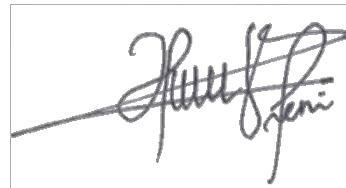
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung (*Ipomea Aquatica Forsk*) (Studi Kasus: UMKM Syifa Hidroponik Kecamatan Medan Area Kota Medan)” beserta perangkat yang ada (jika diperlukan) 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 : 30 Agustus 2023

Yang menyertakan



Yeni Lorian

(188220016)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal pada pengembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung serta untuk mengetahui strategi pengembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung di UMKM Syifa Hidroponik. Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang mengacu kepada strategi yaitu menggunakan teknik analisis SWOT dengan metode pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan Faktor internal strategi pengembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung UMKM Syifa Hidroponik, dimana berupa pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman, harga produk dapat dijangkau, sudah memiliki merk dan label halal, bahan baku mudah didapat, memiliki pelanggan tetap, belum memiliki cabang usaha, lokasi usaha kurang strategis, pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal, produksi masih terbatas sedangkan Faktor eksternalnya proses produksi mudah dilakukan, adanya dukungan dari pemerintah, meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung, belum adanya produk sejenis ataupun tiruan, produk berkualitas, belum memiliki pangsa pasar yang luas, belum banyak masyarakat mengetahui olahan produk ini, biaya bahan produksi meningkat, persaingan usaha tinggi. Dengan kondisi tersebut secara umum strategi pengembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung yang dapat dilakukan adalah strategi strategi agresif atau SO (*Strength-Opportunities* yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan dan peluang sebesar-besarnya.

Kata kunci: UMKM, olahan kangkung hidroponik, Faktor Internal, Faktor Eksternal, Strategi.

ABSTRACT

This study aims to determine the internal and external factors in the development of a hydroponic kale processing business and to determine the strategy for developing a hydroponic kale processing business at the Syifa Hydroponic MSME. In this study, the data analysis technique refers to the strategy, namely using the SWOT analysis technique with a qualitative approach method. The results showed that the internal factors of the strategy for developing a hydroponic kale processing business for MSME Syifa Hydroponics were experienced hydroponic kale processing entrepreneurs, product prices were affordable, already had halal brands and labels, raw materials were easy to get, had regular customers, did not have branches. business, the business location is less strategic, financial records and sales have not been carried out optimally, production is still limited while the external factors are the production process is easy to do, there is support from the government, increasing public interest in consuming hydroponic water spinach processed vegetables, there are no similar or imitation products, products quality, does not have a wide market share, not many people know about this processed product, production material costs are increasing, business competition is high. Under these conditions, in general, the strategy for developing a hydroponic water spinach processing business that can be implemented is an aggressive strategy or SO (Strength-Opportunities) strategy, namely by utilizing all strengths and opportunities as much as possible.

Keywords: MSME, processed hydroponic kale, Internal Factors, External Factors, Strategy.

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Yeni Lorian yang dilahirkan pada tanggal 22 Maret 2000 di Desa Kota Bangun Kabupaten Kampar Kecamatan Tapung Hilir Provinsi Riau. Penulis merupakan anak ke dua dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Adi Subakti dan Ibu Murniati.

Penulis mengawali pendidikan Sekolah Dasar Negeri (SDN) di SDN 004 Kota Bangun, Kampar. Dan selesai pada tahun 2012. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan Madrasah Tsanawiyah (MTS) di MTS Jabal Nur Kabupaten Siak dan selesai pada tahun 2015. Kemudian penulis melanjutkan sekolah Madrasah Aliyah (MA) di Jabal Nur Kabupaten Siak dan selesai pada tahun 2018. 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 PTPN IV Kebun Sidamanik, Kecamatan Sidamanik, Kabupaten Simalungun.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah S.W.T yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal/skripsi ini dengan judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA OLAHAN SAYURAN HIDROPONIK KANGKUNG (*Ipomea aquatica Forsk*) (STUDI KASUS: UMKM SYIFA HIDROPONIK KECAMATAN MEDAN AREA KOTA MEDAN)**

Proposal/skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan Strata satu (S1) Pada program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan rasa hormat kepada:

1. Dr. Ir. Zulheri Noer, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
2. Marizha Nurcahyani, S.ST., M.Sc selaku Ketua Prodi Agribisnis Universitas Medan Area.
3. Dr. Ir. Siti Mardiana, M.Si selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah banyak membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan skripsi ini.
4. Drs. Khairul Shaleh, MMA Selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Pengajar dan Staf Pegawai Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah mendukung dan memperhatikan selama masa Pendidikan di program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
6. Kepada orang tua tercinta Ibunda saya Murniati dan Ayahanda saya Adi Subakti yang telah banyak memberikan dukungan baik itu secara moral dan

viii

material, serta doa doa yang mereka panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa untuk penulis.

7. Seluruh rekan rekan Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Medan Area khususnya rekan seperjuangan kelas A1 agribisnis yang memberikan dorongan lebih untuk penulis.

Semua pihak yang telah membantu selama penelitian dan penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari sepenuhnya masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak yang bersifat membangun demi penyempurnaan skripsi ini.

Penulis berharap semoga kripsi ini bermanfaat baik bagi pembaca secara umum dan penulis secara khusus. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih.

Medan, 30 Agustus 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.....	11
2.1 Kangkung	11
2.2 Hidroponik.....	12
2.3 Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung	13
2.3.1 kangkung rendang	13
2.3.2 kangkung arsik	15
2.4 Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal	15
2.5 Strategi Pengembangan Usaha	17
2.6 Analisis SWOT.....	19
2.7 Matriks SWOT	21
2.8 Penelitian Terdahulu	23
III. METODE PENELITIAN	27
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	27
3.2 Metode Pengambilan Sampel.....	27
3.3 Metode Pengumpulan Data	28
3.4 Metode Analisis Data	29
3.5 Defenisi Operasional Variabel	40
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	42
4.1 Gambaran Umum Usaha	42
4.1.1 Sejarah UMKM Syifa Hidroponik	42
4.1.2 Visi Dan Misi UMKM Syifa Hidroponik	43
4.1.3 Jenis Dan Perkembangan Usaha UMKM Syifa Hidroponik.....	44
4.1.4 Lokasi Umum UMKM Syifa Hidroponik	44
4.1.5 Struktur Organisasi UMKM Syifa Hidroponik.....	44

4.1.6 Proses Produksi Olah Sayuran Hidroponik Kangkung	46
4.1.7 Produk Yang Dihasilkan UMKM Syifa Hidroponik.....	47
4.2 Karakteristik Responden	48
4.2.1 Identitas Responden Menurut Umur	48
4.2.2 Identitas Responden Menurut Jenis Kelamin.....	49
4.2.3 Identitas Responden Menurut Tingkat Pendidikan	50
4.2.4 Identitas Responden Pembeli Atau Pelanggan Tetap Menurut Berapa Kali Membeli Produk Olah Sayuran Hidroponik Kangkung	51
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	52
5.1 Hasil.....	52
5.1.1 Identifikasi Faktor Internal Dan Eksternal Usaha Olah Sayuran Hidroponik Kangkung UMKM Syifa Hidroponik	57
5.1.2 Analisis Strategi Pengembangan Usaha Olah Sayuran Hidroponik Kangkung UMKM Syifa Hidroponik.....	57
5.1.3 Penentuan Strategi Pengembangan Usaha Olah Sayuran Hidroponik Kangkung UMKM Syifa Hidroponik Berdasarkan Analisis Swot	64
5.1.4 Penentuan Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Olah Sayuran Hidroponik Kangkung UMKM Syifa Hidroponik.....	68
5.1.5 Evaluasi Strategi Pengembangan Usaha Olah Sayuran Hidroponik Kangkung UMKM Syifa Hidroponik.....	69
5.2 Pembahasan.....	71
5.2.1 Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha Olah Sayuran Hidroponik Kangkung UMKM Syifa Hidroponik.....	71
5.2.2 Strategi Yang Dapat Diterapkan Oleh Pengembangan Usaha Olah Sayuran Hidroponik Kangkung UMKM Syifa Hidroponik.....	73
VI. PENUTUP	76
6.1 Kesimpulan.....	76
6.2 Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN.....	81

DAFTAR TABEL

No	Keterangan	Halaman
1.	Jumlah Umkm Kota Medan 2018-2020	1
2.	Rata-Rata Produksi Sayur-Sayuran Dan Buah-Buahan Menurut Jenis Tanaman (Ton) 2016-2020	3
3.	Luas Panen, Produksi, Dan Produktivitas Tanaman Sayuran Dan Buah-Buahan Semusim Menurut Tanaman Di Sumatera Utara Tahun 2020.....	4
4.	Data Penjualan Kripik Syifa Hidroponik Tahun 2021	5
5.	Matriks Swot	22
6.	Sampel Dan Jumlah Responden Pada Syifa Hdiroponik	27
7.	Matriks Penilaian Faktor Internal.....	31
8.	Matriks Penilaian Faktor Eksternal.....	33
9.	Nilai Skala Banding Secara Berpasangan	36
10.	Identitas Responden Pemilik Dan Karyawan UMKM Syifa Hidroponik Kepala Dinas Koperasi Dan UMKM Kota Medan Dan Pelanggan Tetap/Konsumen	49
11.	Identitas Responden di UMKM Syifa Hidroponik Menurut Umur	50
12.	Identitas Responden Pembeli Menurut Berapa Kali Membeli Produk Olahsan Sayuran Kangkung Hidroponik	51
13.	Rating Faktor Internal Dan Eksternal	58
14.	Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman Strategi Pengembangan Usaha Olahsan Sayuran Hidroponik Kangkung	60
15.	Pembobotan Faktor Internal (IFAS).....	62
16.	Pembobotan Faktor Eksternal (EFAS).....	63
17.	Gabungan Matriks Evaluasi Faktor Strategis Internal Dan Eksternal Pengembangan Usaha Olahsan Sayuran Hidroponik Kangkung Umkm Syifa Hidroponik	65
18.	Penentuan Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Olahsan Sayuran Hidroponik Kangkung Umkm Syifa Hidroponik	67

DAFTAR GAMBAR

No	Keterangan	Halaman
1.	Kerangka Pemikiran.....	10
2.	Diagram Analisis Swot	38
3.	Struktur Organisasi Umkm Syifa Hidroponik	45
4.	Alur Proses Produksi Olahan Kangkung Hidroponik	46
5.	Kangkung Arsik Dan Kangkung Rendang.....	48
6.	Matriks Posisi Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung UMKM Syifa Hidroponik.....	66
7.	Tanaman Sayuran Kangkung Hidroponik.....	114
8.	Proses Pengirisan Daun Kangkung Setelah Dicuci Bersih	114
9.	Proses Penggilingan setelah diiris/dipotong	115
10.	Proses Pencampuran Bahan Baku dan Bahan Lainnya	115
11.	Proses Pengukusan	116
12.	Proses Pengirisan Setelah Pengukusan	116
13.	Proses Penggorengan	117
14.	Kangkung Rendang	117
16.	Kangkung Arsik	118
17.	Wawancara Dengan Pemilik UMKM Syifa Hidroponik	118
18.	Wawancara Dengan Bendahara UMKM Syifa Hidroponik.....	119
19.	Wawancara Dengan Pekerja Harian UMKM Syifa Hidroponik.....	119
20.	Wawancara Dengan Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan	120
21.	Wawancara Dengan Pembeli/Pelanggan Tetap	120

DAFTAR LAMPIRAN

No	Keterangan	Halaman
1.	Kuisisioner Pemilik Usaha, Bendahara, Bidang Produksi, Bidang Pemasaran dan Staf Pekerja Harian UMKM Syifa Hidroponik	81
2.	Identifikasi Faktor – Faktor Internal	84
3.	Indikator dan Parameter Faktor Eksternal.....	86
4.	Pembobotan Faktor Internal.....	88
5.	Pembobotan Faktor Eksternal	91
6.	Kuisisioner Kepala Dinas Koperasi dan UMKM	94
7.	Kuisisioner Pembeli.....	96
8.	Parameter Penilaian Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung.....	98
9.	Penentuan Faktor Internal (Kekuatan Dan Kelemahan) Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung.....	100
10.	Penentuan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung.....	101
11.	Hasil Penilaian Faktor Internal (IFAS)	102
12.	Hasil Penilaian Faktor Eksternal	105
13.	Hasil Perhitungan Nilai Rata-Rata Geometris Faktor Internal (IFAS)	108
14.	Normalisasi Faktor Internal (IFAS)	109
15.	Hasil Perhitungan Nilai Rata-Rata Geometris Faktor Eksternal (EFAS) ...	110
16.	Normalisasi Faktor Eksternal (EFAS)	111
17.	Pembobotan Faktor Internal (IFAS).....	112
18.	Pembobotan Faktor Eksternal (EFAS).....	113
19.	Matriks Evaluasi Faktor Strategis Internal (IFAS)	114
20.	Matriks Evaluasi Faktor Strategis Eksternal (EFAS).....	115
21.	Dokumentasi Lapangan.....	116
22.	Surat Pengantar Riset/Penelitian.....	123
23.	Surat Selesai Riset/Penelitian.....	124

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara besar yang terdiri dari puluhan ribu pulau dan merupakan sebuah negara yang kaya akan sumber daya. Indonesia juga dikenal sebagai negara maritim, negara yang memiliki banyak pulau dan dikelilingi oleh perairan. Selain itu Indonesia juga dikenal sebagai negara agraris yang sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Pertumbuhan ekonomi menjadi sebuah indikator utama yang sangat penting untuk mengetahui tingkat pencapaian perekonomian suatu negara.

Pengembangan UMKM di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan. Ditunjukkan tidak hanya mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan, antar pelaku, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Lebih dari itu, pengembangan UMKM mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat struktural. Kontribusi tersebut adalah meningkatnya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional. (Musran, 2010)

Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan dari tahun 2018-2020 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah UMKM Kota Medan 2018-2020

No	Tahun	Jumlah
1	2018	773 UMKM
2	2019	1.206 UMKM
3	2020	16.620 UMKM

Sumber data: Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan, 2022

Dapat dilihat pada Tabel 1 bahwa UMKM di Kota Medan setiap tahunnya mengalami peningkatan, pada tahun 2018 jumlah UMKM terdiri dari 773 UMKM, pada tahun 2019 terdiri dari 1.206 UMKM dan pada tahun 2020 terdiri dari 16.620 UMKM, perkembangan ini sangat cukup pesat dan terbukti bahwa UMKM di Kota Medan setiap tahunnya mengalami peningkatan.

Sumatera Utara merupakan salah satu Provinsi di Indonesia yang memiliki tanaman hortikultura yang cukup banyak dan mengalami perkembangan di sektor pertanian yang cukup pesat. Salah satu perkembangannya adalah pola cocok tanam tanpa media tanah. Pada masa kini telah di kenal cara bercocok tanam tanpa menggunakan media tanah akan tetapi dapat menggunakan media lainnya seperti, air, krikil, sabut kelapa, serat kayu, pasir putih dan lain sebagainya.

Peluang dan potensi dalam pengembangan pertanian hidroponik pada subsektor hortikultura, terutama pada tanaman sayuran hidroponik memiliki prospek yang baik dan telah berkembang pada beberapa tahun terakhir. Pendidikan serta kesadaran pada diri masyarakat untuk kesehatan tubuh dan lingkungan menyebabkan permintaan sayuran hidroponik semakin meningkat, sehingga peluang dan potensi pengembangan pada pertanian hidroponik dibidang hortikultura untuk sayuran cukup terbuka dimasa yang akan datang.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Sumatera Utara. Rata-rata produksi sayuran menurut jenis tanaman (ton/ha) dalam angka 2020 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Rata-rata Produksi Sayur-sayuran dan Buah-buahan menurut Jenis Tanaman (Ton) 2016-2020

Jenis Tanaman (1)	2016 (2)	2017 (3)	2018 (4)	2019 (5)	2020 (6)
Bawang Daun	10.368	9.551	10.981	14.259	13.615
Bawang Merah	13.368	16.103	16.337	18.027	29.222
Bawang Putih	70	56	59	975	1.339
Bayam	20,922	20.435	20.243	16.610	12.786
Blewah	-	-	-	-	1
Buncis	21.582	29.435	24.832	28.674	36.597
Cabai	182.429	190.858	195.661	203.255	255.022
Jamur*)	18.477	1.955	23.493	37.119	13.166
Kacang Merah	355	666	773	1.410	1.619
Kacang Panjang	40.427	43.946	32.107	29.313	32.189
Kangkung	16.131	16.514	15.094	13.653	16.996
Kembang Kol	35.515	39.653	40.164	53.278	57.739
Kentang	91.400	96.893	108.016	118.778	124.326
Kentimun	30.135	30.618	27.584	22.430	24.628
Kubis	175.922	180.371	172.834	219.537	201.966
Wortel	47.205	50.900	56.253	95.821	99.306

Sumber : Dinas Tanaman Pangan Dan Hortikultura Provinsi Sumatera Utara 2022

Berdasarkan data pada tabel 2, dapat dilihat bahwa rata-rata produksi pada sayur-sayuran menurut jenis tanaman di Provinsi Sumatera Utara dari tahun 2014 sampai pada tahun 2020 mengalami peningkatan produksi pada semua jenis tanaman sayur-sayuran, hal ini membuktikan bahwa semakin tinggi kebutuhan masyarakat dalam mengonsumsi sayur-sayuran semakin hari semakin meningkat, dengan adanya perkembangan ilmu pengetahuan dan kesadaran pada diri masyarakat akan pentingnya kesehatan maka sayur-sayuran yang diproduksi tanpa menggunakan pestisida mulai dipilih untuk dikonsumsi sehari-hari.

Keadaan lahan pertanian yang semakin hari semakin berkurang, sementara di sisi lain kebutuhan pangan dari hasil produksi pertanian semakin meningkat. Maka dari itu untuk mendorong sektor pertanian dalam mengatasi hal tersebut dengan melakukan penerapan sistem pertanian lahan sempit dimana pada saat ini

sudah banyak diaplikasikan dengan menggunakan metode budidaya tanaman hidroponik.

Kota Medan merupakan Ibu Kota dari Provinsi Sumatera Utara, kota ini juga disebut sebagai Kota Metropolitan yang juga sebagai kota satu – satunya yang berada diluar Kota Pulau Jawa yang masuk ke dalam lima besar kota terpadat di Indonesia (Husni, 2022). Luas daerah Kota Medan Sebesar 265,10 km² (Kota Medan dalam Angka, 2020).

Tabel 3. Produksi Tanaman Sayuran Menurut Kota dan Jenis Tanaman, 2019 dan 2020

Kota	Bayam (kw)		Kangkung(kw)		Sawi (kw)	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Sibolga	-	-	-	-	-	-
Tanjung Balai	590	510	875	800	884	635
Pematang Siantar	2.400	2.220	2.400	2.400	2.400	2.400
Tebing Tinggi	747	1.389	1.100	1.341	91	419
Medan	4.901	5.904	10.168	10.681	20.494	18.066
Binjai	3.988	3.271	4.510	3.980	5.165	5.510
Padang Sidempuan	4.736	5.315	5.441	5.614	3.189	5.249
Gunung Sitoli	93	235	153	422	12	1

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2022

Berdasarkan Tabel 3. diketahui bahwa Medan bukan termasuk kedalam kota yang tertinggi dalam memproduksi sayuran namun Medan setiap tahunnya mengalami peningkatan jumlah produksi dalam kurun waktu 1 tahun, Pada tahun 2019 hingga tahun 2020 seperti pada Tanaman bayam yang mengalami peningkatan sebesar 1.003 kw/ha begitu juga dengan tanaman kangkung sebesar 513 kw/ha dan diikuti juga penurunan terhadap jumlah produksi tanaman sawi sebesar 2.428 kw/ha.

Hidroponik adalah pembudidayaan tanaman tanpa menggunakan media tanah yang mana teknik ini memanfaatkan pertumbuhan pada akar tanaman yang ada di dalam larutan nutrisi dengan kandungan yang sesuai pada kebutuhan mineral

tanaman tersebut. Bercocok tanam jika dilakukan di dalam rumah, tanaman mempunyai beberapa kelebihan dibandingkan dengan bercocok tanam di luar rumah (Herwibowo dan Budiana, 2015)

Syifa Hidroponik adalah salah satu usaha mikro kecil menengah yang bergerak dibidang budidaya sayuran hidroponik kangkung di Kota Medan Sumatera Utara yang berdiri sejak tahun 2013, berdasarkan wawancara dengan pimpinan diperoleh informasi bahwa sayuran kangkung ini bisa diolah menjadi sebuah produk cemilan yang sehat, dengan ide dan kreatifitas yang ada maka syifa hidroponik mengolah sayuran menjadi produk kuliner ringan dan bergizi, produk olahan hasil budidaya hidroponik dipilih sebagai inovasi agar orang-orang tetap senang makan sayur.

Sayuran hidroponik kangkung diolah menjadi sebuah produk olahan baru yang memiliki 2 varian yaitu, kangkung rendang dan kangkung arsik, tidak hanya itu Syifa Hidroponik juga membuat olahan kripik sawi dari hasil panen sawi hidroponik itu sendiri. Olahan kripik sawi ini sendiri sudah banyak dikenali masyarakat dan dalam melakukan pemasaran serta pengenalan produk kepada masyarakat sudah cukup maksimal. Seperti data penjualan pada Tabel 4.

Tabel 4. Data Penjualan Kripik Syifa Hidroponik Tahun 2021

Data Penjualan Kripik Syifa Hidroponik Tahun 2021				
Bulan	Produk	Harga/pcs	Terjual	Jumlah
Januari	Kangkung rendang	Rp.15.000	150	Rp.2.250.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	100	Rp.1.500.000
	Kripik Sawi	Rp.15.000	400	Rp.6.000.000
	Total		650	Rp.9.750.000
Februari	Kangkung rendang	Rp.15.000	150	Rp.2.250.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	150	Rp.2.250.000
	Kripik Sawi	Rp.15.000	410	Rp.6.150.000
	Total		710	Rp.10.650.000

Maret	Kangkung rendang	Rp.15.000	100	Rp.1.500.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	100	Rp.1.500.000
	Keripik Sawi	Rp.15.000	260	Rp.3.900.000
	Total		460	Rp.6.900.000
April	Kangkung rendang	Rp.15.000	180	Rp.2.700.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	100	Rp.1.500.000
	Keripik Sawi	Rp.15.000	290	Rp.4.350.000
	Total		570	Rp.8.550.000
Mei	Kangkung rendang	Rp.15.000	150	Rp.2.250.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	100	Rp.1.500.000
	Keripik Sawi	Rp.15.000	270	Rp.4.050.000
	Total		520	Rp.7.800.000
Juni	Kangkung rendang	Rp.15.000	150	Rp.2.250.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	150	Rp.2.250.000
	Keripik Sawi	Rp.15.000	400	Rp.6.000.000
	Total		700	Rp.10.500.000
Juli	Kangkung rendang	Total	100	Rp.1.500.000
	Kangkung Arsik		100	Rp.1.500.000
	Keripik Sawi		250	Rp.3.750.000
	Total		450	Rp.6.750.000
Agustus	Kangkung rendang	Rp.15.000	120	Rp.1.800.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	100	Rp.1.500.000
	Keripik Sawi	Rp.15.000	250	Rp.3.750.000
	Total		470	Rp.7.050.000
September	Kangkung rendang	Rp.15.000	150	Rp.2.250.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	160	Rp.2.400.000
	Keripik Sawi	Rp.15.000	350	Rp.5.250.000
	Total		660	Rp.9.900.000
Oktober	Kangkung rendang	Rp.15.000	150	Rp.2.250.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	150	Rp.2.250.000
	Keripik Sawi	Rp.15.000	400	Rp.6.000.000
	Total		700	Rp.10.500.000
November	Kangkung rendang	Rp.15.000	100	Rp.1.500.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	100	Rp.1.500.000
	Keripik Sawi	Rp.15.000	210	Rp.3.150.000
	Total		570	Rp.6.150.000
Desember	Kangkung rendang	Rp.15.000	200	Rp.3.000.000
	Kangkung Arsik	Rp.15.000	200	Rp.3.000.000
	Keripik Sawi	Rp.15.000	500	Rp.7.500.000
	Total		900	Rp.13.500.000

Sumber Data Syifa Hidroponik, 2022

Dapat dilihat pada Tabel 4. Bahwa penjualan pada kangkung rendang, kangkung arsik dan keripik sawi penjualan terbanyak pada bulan desember yaitu

6

900/pcs sedangkan penjualan terendah pada bulan juli terjual 450/pcs, akan tetapi penjualan keripik sawi setiap bulannya selalu lebih banyak dibandingkan dengan kangkung arsik dan kangkung rendang.

Untuk mendukung adanya pembangunan pertanian berkelanjutan dan berdaya saing serta menjaga keberlangsungan perusahaan dalam menjalankan usahanya, diperlukan adanya penyusunan strategi dan rencana usaha yang efektif dan handal untuk mencapai sasaran bisnis yang telah ditetapkan sehingga profil perusahaan dapat meningkat. Dari hasil wawancara oleh pimpinan atau pemilik dari syifa hidroponik Masalah yang sedang dihadapi oleh Syifa Hidroponik ini adalah masalah eksternalnya yaitu kurangnya daya beli masyarakat terhadap produk olahan sayuran hidroponik kangkung, banyak masyarakat yang belum mengetahui produk olahan kangkung ini, sedangkan pada masalah internalnya yaitu penanaman kangkung hidroponik hanya memanfaatkan perkarangan rumah dan belum melakukan pencatatan keuangan serta penjualan secara rinci. Maka perusahaan perlu merumuskan strategi usaha yang tepat dengan mengenali lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha perusahaan untuk mencapai tujuan usaha. Maka dari itu saya tertarik untuk meneliti “Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah faktor internal dan eksternal pada usaha olahan sayuran hidroponik kangkung di Syifa Hidroponik ?

2. Bagaimanakah strategi pengembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung di Syifa Hidroponik?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal usaha olahan sayuran hidroponik kangkung di Syifa Hidroponik
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha olahan sayuran organik kangkung di Syifa Hidroponik

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

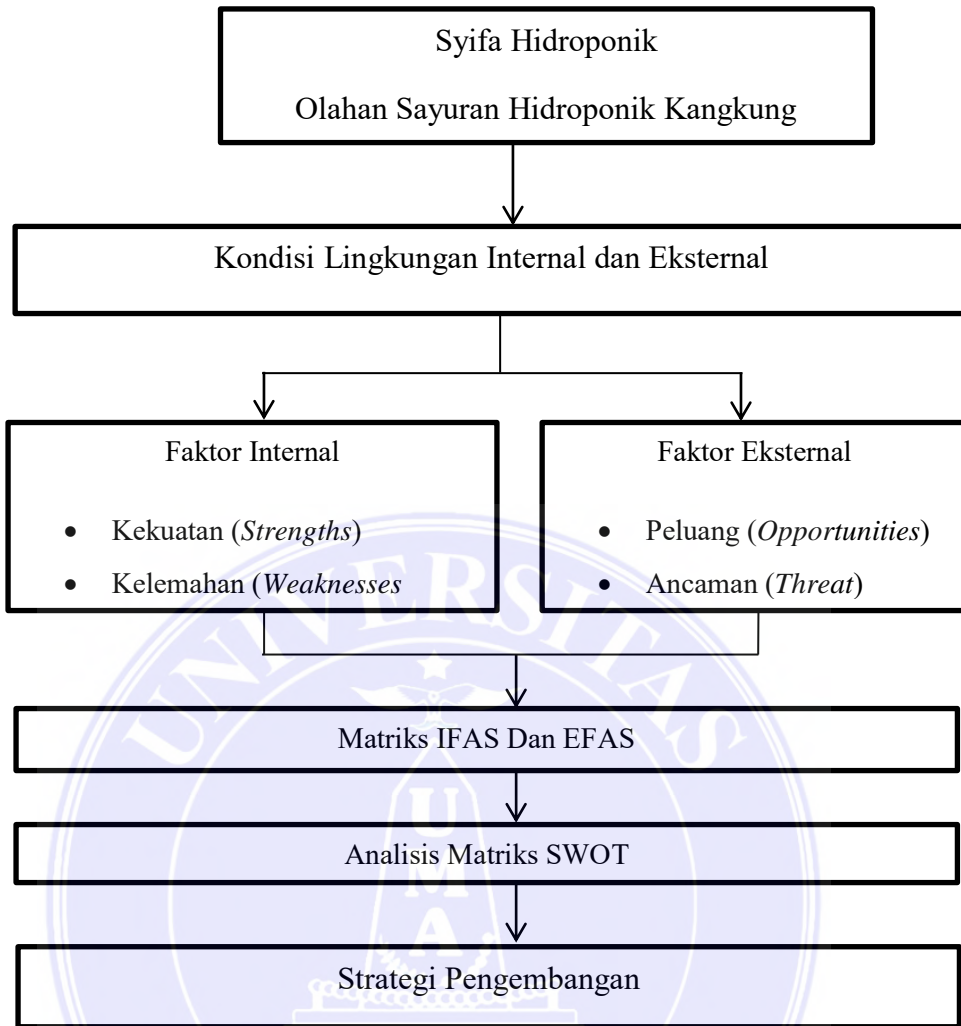
1. Bagi para pelaku kegiatan agribisnis, dapat menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan.
2. Bagi pemerintah, diharapkan dapat dijadikan pertimbangan untuk menyusun kebijakan-kebijakan yang tepat sasaran.
3. Sebagai bahan informasi atau referensi untuk pengembangan ilmu bagi peneliti lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

1.5 Kerangka Pemikiran

Syifa Hidroponik adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang budidaya sayuran hidroponik kangkung dari tahun 2013, sayuran hidroponik kangkung yang diolah menjadi produk baru seperti kangkung rendang dan kangkung arsik. Olahan dari sayuran hidroponik kangkung ini juga memiliki banyak manfaat bagi siapapun yang mengkonsumsinya, selain itu bahan-bahan yang digunakan untuk membuat berbagai macam olahan sayuran hidroponik kangkung ini tergolong sangat mudah didapat serta kualitas yang bagus dan cara pembuatannya yang juga

bisa dilakukan oleh siapa saja karena cara membuat olahan dari sayuran hidroponik kangkung ini sangat mudah.

Penyusunan strategi pengembangan usaha merupakan suatu hal yang harus dilakukan agar usaha dapat berjalan dengan baik. Strategi pengembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung ini memiliki kendala diantaranya, kurangnya daya beli masyarakat terhadap olahan sayuran hidroponik kangkung, belum melakukan pencatatan penjualan dan keuangan secara rinci serta penanaman sayuran hidroponik kangkung hanya memanfaatkan perkarangan rumah saja. Oleh karena itu Syifa Hidroponik perlu merumuskan dan melakukan strategi yang tepat dengan mengidentifikasi faktor-faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi perkembangan olahan sayuran hidroponik kangkung. Langkah awal dari penelitian ini adalah mengidentifikasi permasalahan yang terjadi pada syifa hidroponik yang menjalankan usahanya, kemudian menganalisis informasi lingkungan perusahaan baik lingkungan eksternal maupun lingkungan internal. Tahap selanjutnya yaitu mencocokkan dan menyimpulkan faktor-faktor strategi internal dan strategi eksternal kedalam matriks SWOT. Setelah menyimpulkan akan mengetahui strategi pengembangan yang tepat untuk usaha Olah Sayuran Hidroponik Kangkung di Syifa Hidroponik. Dari uraian diatas dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kangkung

Menurut Supriyati dan Herliyana (2010) kangkung (*Ipomea aquatic forsk*) tanaman sayuran yang umurnya bisa lebih dari satu tahun. Pertumbuhan menjalar atau membelit pada tanaman disekitarnya. Kangkung merupakan jenis tanaman sayuran daun, termasuk ke dalam family Convolvulaceae. Daun kangkung panjang, berwarna hijau keputih-putihan, merupakan sumber pro vitamin A.

Terdapat 2 jenis tanaman kangkung, yaitu sebagai berikut: (1) Kangkung Rabut. Daunnya licin dan berbentuk mata panah dengan panjang 5-6 inci (12-15 cm). batangnya berjalar dengan daun berselang. Batangnya tumbuh tegak pada pangkal daun. tanaman ini berwarna hijau pucat. Bunganya berwarna putih berbentuk kantung yang mengandung empat biji benih. (2) Kangkung petik. Daunnya lebar dan tipis berwarna hijau kelayam, bunganya berwarna hijau kelayam.

Tanaman kangkung tergolong sayur yang sangat populer, karena sangat banyak peminatnya. Tanaman kangkung disebut juga dengan Swamp cabbage, water convulus, water spinach. Tanaman kangkung berasal dari india yang kemudian menyebar ke Malaysia, Burma, Indonesia, China selatan, Australia dan bagian negara Afrika, dalam perkembangannya tanaman ini sangat meluas cukup pesat di daerah Asia Tenggara.

Kangkung termasuk jenis sayuran yang banyak digemari masyarakat Indonesia. Setiap orang bisa memperoleh sayuran kangkung dengan membeli ke pasar terdekat atau menanam sendiri di rumah. Dari segi harga kangkung terbilang cukup murah meriah. Salah satu hal yang menyebabkan kangkung murah adalah kecepatan produksi tanaman kangkung itu sendiri. Keunggulan tersebut juga bisa

dijadikan sebagai peluang usaha yang cukup menjanjikan tak heran jika tidak sedikit orang yang rela menginvestasikan uangnya hanya untuk mempersiapkan lahan untuk menanam kangkung kemudia diolah menjadi produk olahan yang selanjutnya dipasarkan (Sumarjono, 2013). Kangkung tidak hanya jadi sayur bening atau tumis kangkung, kangkung juga bisa diolah menjadi sajian yang lezat dan enak.

2.2 Hidroponik

Hidroponik secara harfiah berarti Hydro = air, phonic = pengerjaan. Sehingga secara umum berarti sistem budidaya pertanian tanpa menggunakan tanah tetapi menggunakan air yang berisis larutan nutrisi. Budidaya hidroponik biasanya dilaksanakan di dalam rumah kaca (greenhouse) untuk menjaga supaya pertumbuhan tanaman secara optimal dan benar-benar terlindungi dari pengaruh unsur luar seperti hujan, hama penyakit, iklim dan lain-lain. Keunggulan dari beberapa budidaya dengan menggunakan sistem hidroponik antara lain : (1) kepadatan tanaman per satuan luas dapat dilipat gandakan sehingga menghemat penggunaan lahan. (2) mutu produk seperti bentuk, ukuran, rasa, warna, kebersihan dapata dijamin karena kebutuhan nutrisi dalam tanaman dipasok secara terkendali didalam rumah kaca. (3) tidak bergantung musim atau waktu tanam dan panen, sehingga dapat diatur dengan sesuai kebutuhan pasar (Rodiah, 2014)

Hidroponik adalah suatu metode bercocok tanam tanpa menggunakan media tanah melainkan dengan menggunakan larutan mineral bernutrisi atau bahan lainnya yang mengandung unsur hara seperti sabut kelapa, serat mineral, pasir, pecahan batu bata, serbuk kayu dan lain-lain sebagai pengganti media tanah (Izzudin, 2016)

2.3 Olahan Kangkung Hidroponik

2.3.1 Keripik Kangkung Rendang

Untuk mendapatkan kangkung rendang yang sesuai harapan para konsumen dibutuhkan tahapan proses pengolahan, dalam proses pengolahan dibutuhkan beberapa tahapan yaitu:

1. penyediaan bahan baku kangkung hidroponik

kangkung hidroponik diperoleh dari perkarangan rumah sendiri dan bebas dari pestisida, dimana rata-rata bahan baku kangkung hidroponik dibutuhkan setiap kali produksi yaitu sebanyak 5 kg.

2. kangkung dihaluskan

sebelum kangkung dihaluskan terlebih dahulu dicuci bersih dengan menggunakan pisau dan telenam kemudia diblender dengan tidak menggunakan air supaya tidak encer.

3. Pengadonan kangkung, telur ayam, tepung beras dan garam

Bahan yang perlu diadon yaitu kangkung yang telah dihaluskan, telur ayam dengan perbandingan kangkung 2 banding 1 telur ayam, jika kangkung 5 kg maka telur sebanyak 2,5 kg. telur ayam dimixer dengan menggunakan food Processor dan tepung beras dengan perbandingan kangkung 2 banding 1, jika kangkung 5 kg maka tepung beras sebanyak 2,5 kg. kangkung yang telah dihaluskan, telur ayam, tepung beras dan garam (sesuai selera) dicampur dan diaduk pada baskom stainless dengan menggunakan spatula. Hasil adonan dimasukan ke dalam cetakan persegi panjang yang telah dilapisi dengan daun pisang dengan tujuan dapat memberikan aroma yang khas dan mencegah supaya tidak lengket pada wadah cetakan

4. Kangkung dikukus

Hasil adonan kangkung yang telah halus, telur ayam, tepung beras dan garam yang telah dimasukkan pada cetakkan kemudia dikukus dengan menggunakan alat kukus hingga masak kurang lebih membutuhkan waktu 30 menit.

5. Kangkung didinginkan

Kangkung yang telah didinginkan sekitar 1 jam kemudian dimasukkan pada kulkas selama 2 hari untuk mempermudah dipotong karena tekstur adonan lengket.

6. Dipotong-potong

Kangkung yang telah dingin dipotong tipis-tipis menggunakan pisau dan telenan.

7. Digoreng

Kangkung yang sudah dipotong digoreng dengan menggunakan minyak goreng yang telah dipanaskan sebanyak 2 liter. Waktu penggorengan kurang lebih 15 menit dengan api yang kecil supaya matang dengan merata dan sempurna.

8. Pemasakan bumbu rendang

Kangkung 5 kg membutuhkan bahan penunjang seperti bumbu rendang yaitu cabai merah 275 gr, bawang putih 250 gr, jahe 100 gr, kunyit 30 gr, kemiri 50 gr, lengkuas 400 gr, serai 3 batang, garam 5 gr (sesuai selera), santan kelapa 10 biji, air 2 liter. Bumbu dihaluskan dengan menggunakan blender kemudian dimasak tanpa menggunakan minyak goreng dicampur santan kelapa 10 biji hingga kering.

9. Pencampuran kangkung yang digoreng dengan bumbu rendang

Kangkung yang telah digoreng diaduk dengan bumbu rendang yang telah kering sehingga jadilah kangkung rendang yang siap untuk dinikmati

10. Pengemasan

Kangkung rendang dikemas dengan menggunakan plastik dan ditutup menggunakan vakum sealer supaya tertutup rapat kemudian dimasukkan ke dalam kotak kemasan yang siap untuk dipasarkan. (Indrawaty, 2020)

2.3.2 Keripik Kangkung Arsik

Pada olahan kangkung arsik cara mengolahnya sama dengan kangkung rendang yang membedakannya hanya bumbu campurannya saja, adapun bumbu arsik kangkung yaitu; (1) Kangkung 5 kg membutuhkan bahan penunjang seperti bumbu arsik yaitu lengkuas 5 cm, 12 batang serai, 7 lembar daun salam, 200 gr bawang lokio, 20 butir bawang merah, 10 siung bawang putih, 200 gr cabai merah, 15 buah kemiri di sangrai, kunyit dan jahe. Bumbu dihaluskan dan dimasak hingga kering.

Proses pencampuran kangkung yang digoreng dengan bumbu arsik serta pengemasan sama seperti proses pengolahan kangkung rendang. Masa ketahanan atau kadaluarsa pada kangkung rendang dan kangkung arsik ini selama 6 bulan. (indrawaty,2020)

2.4 Analisis lingkungan eksternal dan internal

Lingkungan eksternal perlu dianalisis sehingga dapat diantisipasi pengaruhnya terhadap sebuah perusahaan. Selain pengaruh yang buruk, peluang juga banyak bermunculan di lingkungan eksternal. Lingkungan eksternal memang sulit untuk dikendalikan karena melibatkan pihak-pihak lain yang tidak

berhubungan langsung dengan perusahaan. Oleh karena itu analisis lingkungan eksternal sangat diperlukan perusahaan khususnya dalam proses perumusan strategi.

Faktor lingkungan eksternal dapat subjektif karena setiap manajerial dapat memandang faktor-faktor luar yang berbeda. Faktor yang dianalisis merupakan faktor luar yang memang sangat berpengaruh dalam perkembangan perusahaan. (Nilasari, 2014).

Analisis lingkungan eksternal memiliki peranan penting dalam memberikan masukan dalam mengambil sebuah keputusan. Beberapa tujuan dari dilakukannya analisis lingkungan eksternal antara lain : (1) meningkatkan kepedulian manajerial terhadap perubahan lingkungan (2) meningkatkan pengertian terhadap industri pasar (3) meningkatkan pemahaman dalam pengaturan multinasional (4) meningkatkan keputusan alokasi sumber daya (5) memfasilitasi manajemen resiko (6) memusatkan pada pengaruh utama dalam perubahan strategi (7) beraksi saat permulaan tanda bahaya (8) mengidentifikasi adanya peluang-peluang bisnis (9) menyediakan *benchmark* untuk proses evaluasi perusahaan terhadap kompetitor (10) membantu perusahaan dalam menemukan keunggulan kompetitif. (11) mendorong pembelajaran dari kompetitif. (Sedarmayanti, 2018)

Informasi lingkungan eksternal bisa didapat berdasarkan sumber yang terpublikasikan dan juga sumber yang tidak terpublikasikan, sumber yang tidak dipublikasikan diantaranya ialah survey pelanggan, riset pasar, pidato, rapat profesional, pemilik modal, program televisi, *interview*, dan lain-lain. Sedangkan sumber yang dipublikasikan berupa sumber informasi yaitu strategi setiap periode, jurnal, laporan, dokumen pemerintah, abstrak, buku, koran, dan lain-lain.

Menurut David (2006), lingkungan internal merupakan kekuatan dan kelemahan perusahaan pada era fungsional bisnis termasuk manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produk/operasi, penelitian dan pengembangan, dan sistem informasi manajemen.

Perusahaan pada umumnya memiliki lingkungan internal masing-masing. Lingkungan internal ini yang nantinya akan memunculkan suatu kelemahan dan juga kekuatan dari perusahaan apa saja yang termasuk ke dalam lingkungan internal yang seharusnya lebih mudah diidentifikasi karena berada di dalam perusahaan. (Nilasari, 2014). Berikut adalah beberapa tujuan mengenai analisis internal yang dikemukakan oleh Nilasari (2014) antara lain yaitu: (1) mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan (2) digunakan untuk membuat keputusan strategis yang baik. Adapun proses tahapan analisis internal menurut Nilasari (2014) antara lain (1) melakukan identifikasi faktor-faktor internal yang strategis (2) melakukan perbandingan informasi masa lalu dengan standar perusahaan dan (3) profil perusahaan selanjutnya akan menjadi input dalam perumusan strategi.

2.5 Strategi Pengembangan Usaha

Menurut Hitt (2011), strategi merupakan sebuah hubungan yang terpadu dan terkoordinasi dari komitmen dan tindakan yang dirancang untuk mengeksplotasi kompetensi utama dan meraih keunggulan kompetitif. Strategi memberi jawaban bagi berbagai pihak manajemen mengenai bagaimana cara mencapai tujuan perusahaan dan bagaimana caranya untuk mencapai misi organisasi dan visi strategis. Pembuatan strategi adalah tentang bagaimana mencari target-target, bagaimana bersaing dengan para kompetitor, bagaimana mencapai keunggulan

bersaing yang berkepanjangan, bagaimana membuat visi strategis manajemen sebagai sebuah kenyataan bagi suatu perusahaan.

Dalam setiap pengembangan usaha akan berkaitan dengan peluang, peluang untuk dunia wirausaha dapat dilakukan melalui berbagai kesempatan atau peluang yang terlihat oleh seseorang. Akan tetapi mungkin kesempatan atau peluang tersebut tidak terlihat oleh orang lain. Peluang dan kesempatan untuk memulai sebuah usaha sangat tergantung kepada persepsi dan pengalaman seseorang (Mulyadi, 2012)

Tujuan utama strategi dalam setiap kegiatan adalah untuk mencapai keberhasilan, dalam mencapai tujuan yaitu keberhasilan, ada beberapa komponen strategi yang harus dipenuhi. Pertama tujuan yang harus diperumuskan secara sederhana, sesuai, dan berjangka panjang. Kedua pengertian mendalam lingkungan terhadap persaingan. Ketiga penilaian objektif terhadap sumber daya dan implementasi yang efektif. (David, 2013)

Menurut Wheleen dan David (2001) ada beberapa tingkatan strategi dalam perusahaan besar, ada tiga tingkatan strategi manajemen yang berkembang sesuai dengan perkembangan usaha perusahaan yaitu :

1. Strategi Korporasi (*Corporate Strategy*)

Merupakan strategi yang menggambarkan seluruh arah perusahaan yang ada dengan tujuan menciptakan pertumbuhan bagi perusahaan secara keseluruhan dan manajemen berbagai macam bisnis produk. Ada tiga macam strategi yang dapat digunakan pada strategi tingkat korporasi ini, yakni strategi pertumbuhan (*growth strategy*) adalah strategi yang berdasarkan terhadap tahap pertumbuhan yang sedang dilalui oleh perusahaan. Strategi stabilitas

(*stability strategy*) adalah strategi dalam menghadapi penurunan penghasilan yang dihadapi oleh perusahaan. Dan strategi penghematan (*retrenchment strategy*) adalah strategi yang diterapkan untuk memperkecil ataupun mengurangi usaha yang dilakukan oleh perusahaan.

2. Strategi Bisnis (*Bussines Strategy*)

Merupakan suatu strategi yang terjadi pada tingkat produk ataupun unit bisnis dan merupakan strategi yang menekankan pada perbaikan posisi bersaing atau jasa pada spesifik segmen pasar tertentu.

3. Strategi Fungsional (*Functional Strategy*)

Merupakan strategi yang terjadi di level fungsional seperti operasional, keuangan, pemasaran, dan sumber daya manusia. Riset dan pengembangan dimana strategi ini akan meningkatkan fungsional perusahaan sehingga mendapat keunggulan bersaing. Strategi ini harus mengacu pada strategi bisnis dan strategi korporasi, mengintikan pada memaksimalkan produktivitas sumber daya yang digunakan dalam memberikan value terbaik untuk pemenuhan kebutuhan pelanggan (*customer*) strategi fungsional sering juga disebut dengan value-based-strategy. (Nilasari, 2014)

2.6 Analisis SWOT

SWOT merupakan teknik relatif yang sederhana. Karena itu sebenarnya ia dapat digunakan untuk memformulasikan strategi dan kebijakan bagi setiap industri. Tentu saja analisis ataupun strategi yang dirumuskan dalam SWOT analisis bukanlah sebuah tujuan. Ia hanya alat yang memudahkan kita dalam menganalisis dan merumuskan strategi (Amir,2011)

Menurut Rangkuti (2015) analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) merupakan salah satu alat bantu yang dapat digunakan untuk mengembangkan strategi yang berlandaskan pada situasi disekeliling perusahaan yang mempengaruhi kinerja perusahaan. Faktor ini diklasifikasikan sebagai faktor eksternal dan internal perusahaan yaitu hubungan antara organisasi dan masyarakat yang menciptakan dan mendukungnya, didalam masyarakat terdapat faktor berpengaruh organisasi.

Pengertian variabel SWOT adalah :

1. *Strength* (kekuatan)

Faktor manajemen yang sepenuhnya ada dalam kendali manajemen untuk memberikan dampak positif bagi perusahaan.

2. *Weakness* (kelemahan)

Faktor yang ada dalam kendali perusahaan tetapi tidak berhasil dikendalikan dikelola, sehingga memberikan dampak negatif.

3. *Opportunity* (peluang)

Faktor di luar kendali manajemen yang menyajikan suatu peluang sukses bagi perusahaan jika mampu mengadaptasinya.

4. *Threat* (ancaman)

Faktor di luar kendali manajemen, tetapi jika muncul dapat berpotensi mengancam kelangsungan hidup.

Analisis SWOT memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi baik positif maupun negatif dari dalam dan dari luar perusahaan (Bilung, 2016). Menurut Jogiyanto (2015) tujuan dari analisis SWOT adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang terlibat sebagai input untuk merancang proses, sehingga proses yang dirancang dapat berjalan optimal, efektif, dan efisien
2. Menganalisis suatu kondisi dimana akan dibuat sebuah rencana untuk melakukan sesuatu
3. Mengetahui keuntungan yang dimiliki perusahaan
4. Menganalisis prospek perusahaan untuk penjualan, keuntungan, dan pengembangan produk yang dihasilkan
5. Menyiapkan perusahaan untuk siap dalam menghadapi permasalahan yang terjadi
6. Menyiapkan untuk menghadapi adanya kemungkinan dalam perencanaan pengembangan di dalam perusahaan

Menurut Suryatama (2014) manfaat yang bisa didapat dari analisis SWOT diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Sebagai panduan bagi perusahaan untuk menyusun berbagai kebijakan strategis terkait rencana dan pelaksanaan di masa yang akan datang.
2. Menjadi bentuk bahan evaluasi kebijakan strategis dan sistem perencanaan sebuah perusahaan.
3. Memberikan tantangan ide-ide bagi pihak manajemen perusahaan.
4. Memberikan informasi mengenai kondisi perusahaan.

2.7 Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat yang di pakai untuk menyusun faktor- faktor strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan disesuaikan dengan

kekuatan yang dimiliki (Rangkuti, 2014) . Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi.

Tabel 5. Matriks SWOT

Faktor internal IFAS	Kekuatan (S) Menentukan 5-10 faktor kekuatan internal	Kelemahan (W) Menentukan 5-10 faktor kelemahan internal
Faktor eksternal EFAS		
Peluang (o) 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
Ancaman (T) Menentukan 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

(Rangkuti, 2015)

Keterangan:

1. Strategi SO (*Strengths Opportunities Strategies*)

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

2. Strategi ST (*Strengths Threats Strategies*)

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

3. Strategi WO (*Weaknesses opportunities Strategies*)

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

4. Strategi WT (*Weaknesses Threats Strategies*)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman yang ada (Rangkuti, 2015).

2.8 Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu merupakan referensi bagi peneliti untuk melakukan penelitian ini dalam penelitian tersebut terdapat kesamaan permasalahan penelitian antara lain sebagai berikut:

Penelitian oleh Yuliasari (2020) dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Rumpuk Laut (*Eucheuma Cottoni*) Anugrah (Studi Kasus UKM Anugrah di Kelurahan Songka Kecamatan Wara Selatan Kota Palopo). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha kerupuk rumput laut (*Eucheuma Cottoni*) Anugrah (Studi Kasus UKM Anugrah di Kelurahan Songka Kecamatan Wara Selatan Kota Palopo). Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha kerupuk rumput laut (*Eucheuma Cottoni*) Anugrah (Studi Kasus UKM Anugrah di Kelurahan Songka Kecamatan Wara Selatan Kota Palopo). Yaitu (1) mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk; (2) memperluas target pemasaran sampai keluar daerah; (3) meningkatkan promosi produk melalui berbagai media dan mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah setempat.

Penelitian oleh Maulana (2019) dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Kopi Arabika di CV Gayo Mandiri Coffee, Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lingkungan internal dan eksternal, dan mengkaji serta merumuskan strategi pengembangan usaha pengolahan kopi arabika. Hasil dari penelitian ini adalah dari segi internal Strength memiliki nilai 1.63 dan Weakness

memiliki 1.28 pada segi eksternal Opportunities memiliki nilai 1.52 dan Threats memiliki nilai 1.01, hasil penelitian ini menunjukkan bagaimana usaha pengolahan kopi arabika berada pada Strategi Agresif. Strategi yang harus diterapkan pada kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Grown Oriennted Strategy*).

Penelitian oleh Wangiyanty (2020) dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Olahsan Nanas Madu di Kecamatan Belik Kabupaten Pematang Jaya. Tujuan dari penelitian ini adalah : 1) untuk mengetahui kondisi lingkungan internal dari Usaha Olahsan Nanas Madu Di Kecamatan Belik Kabupaten Pematang Jaya, 2) mengetahui kondisi lingkungan eksternal dari usaha olahsan nanas madu di Kecamatan Belik Kabupaten Pematang Jaya. 3) mengetahui strategi pengembangan pemasaran yang dilakukan oleh Usaha Olahsan Nanas Madu Di Kecamatan Belik Kabupaten Pematang Jaya. Hasil dari penelitian ini adalah kondisi internal dan eksternal pemasaran Usaha Olahsan Nanas Madu adalah kekuatan utama terletak pada harga produk terjangkau, kelemahan utama terletak pada pemasaran produk kurang optimal, peluang utama terletak pada adanya dukungan dari pemerintah serta ancaman utama terletak pada persaingan produk sejenis atau tiruan. Perumusan alternatif strategi menggunakan matriks SWOT dihasilkan empat alternatif pengembangan Pemasaran Usaha Olahsan Nanas Madu Tiga Sekawan yaitu (1) mempertahankan harga produk yang sesuai dengan pangsa pasar dan mempererat hubungan dengan pemerintah Kabupaten Pematang Jaya; (2) mempertahankan harga produk sesuai pangsa pasar dan meningkatkan inovasi jenis olahsan nanas madu; (3) meningkatkan pemasaran produk agar lebih optimal dan meningkatkan inovasi jenis olahsan nanas madu.

Penelitian oleh Wahyuaji (2016) dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Olahan Carica (Studi Kasus Pada Industri Kecil Olahan Carica di Kecamatan Mojotengah Kabupaten Wonosobo). Tujuan penelitian ini adalah (1) menganalisis dan mengidentifikasi faktor lingkungan internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan bagi industri kecil olahan carica di Kabupaten Mojotengah. (2) menganalisis dan mengidentifikasi faktor lingkungan eksternal yang merupakan peluang dan ancaman bagi industri kecil olahan carica di Kecamatan Mojotengah. Serta (3) merumuskan alternatif strategi dan menentukan prioritas strategi dalam pengembangan usaha pada industri kecil olahan carica di Kecamatan Mojotengah. Hasil penelitian ini adalah Hasil analisis matriks IE menggambarkan posisi industri kecil olahan carica di Kecamatan Mojotengah berada pada posisi II yaitu tahap tumbuh dan berkembang (*grow and build*) kemudia dari Matriks SWOT didapatkan delapan alternatif strategi dan dari hasil matriks QSP diperoleh prioritas strategi secara berturut-turut yaitu (1) memanfaatkan kredit yang ditawarkan oleh pemerintah untuk pengembangan usaha (stas 4 = 6,383); (2) melakukan kontrak pengadaan bahan baku kepada pemasok (STAS 8 = 6,353); (3) meningkatkan mutu dan inovasi produk (STAS 5 = 6,125); (4) meningkatkan kapasitas produksi (STAS 1 = 6,124); (5) meningkatkan upaya pemasaran melalui peningkatan kegiatan promosi dan memperkuat identitas produk dengan memperbaiki labesisasi produk (STAS 3 = 6,046); (6) mengembangkan produk baru pada pasar konsumen yang sudah ada (STAS 6 = 5, 978); (7) pengoptimalan saluran distribusi yang dimiliki untuk meningkatkan penjualan (STAS 2 = 5,958); Serta (8) melakukan perbaikan dalam pengelolaan dan pengalokasian keuangan (STAS 7 = 5,870).

Penelitian oleh Dewi (2021) Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi Pengembangan Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma yang tepat sehingga mampu mengembangkan usahanya. Dari hasil penelitian menunjukkan Usaha Sibat Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma terletak pada kuadran satu yaitu GROWTH (memungkinkan untuk terus melakukan kegiatan memperbesar pertumbuhan dan perkembangan) dimana kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi pemilik usaha karena memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan kombinasi faktor internal dan eksternal analisis menunjukkan kinerja usaha sibat buah padada berasa pada strategi SO : mempertahankan kualitas dan mutu bahan baku agar menarik konsumen lebih banyak lagi, mempererat silaturahmi yang baik dengan konsumen, tingkatkan *packaging* yang lebih baik agar lebih menarik, perluas lagi pemasaran agar para konsumen lebih tertarik.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Syifa Hidroponik yang berlokasi di Jln Lorong Amal Kelurahan Tegal Sari III Kecamatan Medan Area, Kota Medan. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Syifa Hidroponik adalah salah satu usaha sayuran hidroponik kangkung akan tetapi yang mengolah sayuran hidroponik tersebut menjadi suatu olahan atau produk baru. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan September-Desember 2022.

3.2 Metode Pengambilan Sampel Responden

Pengertian sampel menurut Sugiyono (2015) adalah teknik untuk menentukan sampel penelitian dengan beberapa pertimbangan tertentu yang bertujuan agar data yang diperoleh nantinya bisa lebih representative.

Menurut Arikunto (2006) responden adalah subjek penelitian atau orang yang diminta untuk memberikan jawaban mengenai persepsi dan fakta terhadap topik tertentu.

Tabel 6. Sampel dan Jumlah Responden Syifa Hidroponik

No	Jenis Bidang	Jumlah
1	Pemimpin	1
2	Bendahara	1
3	Bidang produksi	2
4	Bidang Pemasaran	1
5	Staf Pekerja Harian	5
6	Kepala Dinas Koperasi dan UMKM	1
7	Pelanggan Tetap	9
Total		20

Sumber: Data Syifa Hidroponik

Pelanggan tetap yang dimaksud ialah pembeli atau *customer* yang sudah membeli produk olahan sayuran hidroponik kangkung lebih dar 5 kali pembelian.

Penentuan sampel dilakukan dengan cara purposive sampling. dimana purposive sampling adalah teknik penentuan sampel yang didasarkan pada pertimbangan peneliti mengenai sampel-sampel mana yang paling sesuai, bermanfaat dan dianggap dapat mewakili suatu populasi (representatif). Sugiyono, 2017. Maka sampel penelitian ini adalah seluruh sampel penelitian dengan jumlah sebanyak 20 orang.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data skunder.

- a. Data primer ini akan diperoleh dari wawancara langsung dengan pihak manajemen dan para staf atau pekerja di Syifa Hidroponik yang benar-benar menguasai informasi terkait perusahaan mengenai strategi pengembangan usaha maupun pemasaran pada olahan sayuran hidroponik kangkung, dan para pembeli/konsumen.
- b. Data skunder yaitu data yang mendukung atau melengkapi data ini, yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS), website, jurnal maupun hasil penelitian yang ada.

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).

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 olahan sayuran hidroponik kangkung di daerah penelitian berdasarkan data pengamatan yang diperoleh.

Untuk menganalisis identifikasi masalah yang kedua maka digunakan metode analisis SWOT. Metode ini dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis yang disebut matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi pengusaha UMKM Syifa Hidroponik disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal. Analisis SWOT menghasilkan strategi berbagai alternatif yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimumkan kelemahan dan ancaman yang ada sehingga kita dapat melihat bagaimana strategi pengembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung di daerah penelitian.

Langkah – langkah dalam analisis SWOT adalah :

1. Matriks Faktor Strategi Internal

Menurut (Solihin, 2012), untuk membuat tabel penilaian IFAS (Internal Factors Analysis Summary), harus ditempuh langkah-langkah berikut ini:

- 1) Pada kolom 1 (Internal Factors) dibuat daftar 5-10 kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) paling penting yang dihadapi perusahaan.
- 2) Pada kolom 2 (*Weight/Bobot*), diberikan 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.
- 3) Pada kolom 3 (*Rating/Peringkat*), diberikan 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.
- 4) Pada kolom 4 (*Weighted score/nilai tertimbang*), dikalikan 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*).
- 5) Terakhir dijumlahkan 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 7. Matriks Penilaian Faktor Internal

Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
Kekuatan			
1. Pengalaman usaha			
2. Harga dapat dijangkau			
3. Sudah memiliki merk dan label halal			
4. Bahan baku mudah didapat			
5. Memiliki pelanggan tetap			
Kelemahan			
1. Belum memiliki cabang usaha			
2. Lokasi udaha kurang strategis			
3. Pencatatan keuangan dan penjualan belum optimal			
4. Produksi masih terbatas			
Total			

Sumber : Freddy Rangkuti, 2014

2. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Menurut (Solihin, 2012), untuk membuat tabel penilaian EFAS (Eksternal Factors Analysis Summary), harus ditempuh langkah-langkah berikut ini:

- 1) Pada kolom 1 (Eksternal Factors) dibuat daftar 5-10 peluang (*threats*) dan ancaman (*opportunities*) paling penting yang dihadapi perusahaan.
- 2) Pada kolom 2 (*Weight/Bobot*), diberikan 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

- 3) Pada kolom 3 (Rating/Peringkat), diberikan 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.
- 4) Pada kolom 4 (*Weighted score*/nilai tertimbang), dikalikan 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).
- 5) Terakhir dijumlahkan 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 8. Matriks Penilaian Faktor Eksternal

Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
Peluang			
1. Proses produksi mudah dilakukan			
2. Adanyadukungan pemerintah			
3. Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung			
4. Belum adanya produk sejenis			
5. Produk berkualitas			
Ancaman			
1. Belum memiliki pangsa pasar yang luas			
2. Belum banyak masyarakat mengetahui produk ini			
3. Biaya bahan produksi meningkat			
4. Persaingan usaha tinggi			
Total			

Sumber : Freddy Rangkuti, 2014

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

- 1) Pengumpulan informasi yang bertujuan untuk melihat perkembangan usaha di usaha olahan sayuran hidroponik kangkung daerah penelitian.
- 2) Melakukan pra survey penelitian terhadap beberapa responden dengan tujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung di daerah penelitian.
- 3) Kemudian dari faktor-faktor tersebut berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, pekerja harian, kepala dinas UMKM Kota Medan, dan pembeli

- ataupun konsumen ditentukan faktor strategis untuk perkembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung UMKM Syifa Hidroponik, antara lain sebagai berikut :
- 1) pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman,
 - 2) harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau,
 - 3) sudah memiliki merk dan label halal,
 - 4) bahan baku mudah didapat,
 - 5) memiliki pelanggan tetap,
 - 6) usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum memiliki cabang usaha,
 - 7) lokasi usaha kurang strategis,
 - 8) pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal,
 - 9) produksi masih terbatas,
 - 10) proses produksi mudah dilakukan,
 - 11) adanya dukungan dari pemerintah,
 - 12) meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung,
 - 13) belum adanya produk sejenis ataupun tiruan,
 - 14) produk berkualitas,
 - 15) belum memiliki pangsa pasar yang luas,
 - 16) belum banyak masyarakat mengetahui olahan produk ini,
 - 17) biaya bahan produksi meningkat,
 - 17) persaingan usaha tinggi.
- 4) 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 olahan sayuran hidroponik kangkung.
 - 2) Faktor eksternal atau faktor yang berasal dari luar, yaitu faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung
- 5) 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).

- 6) 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.
- 7) 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 9. Nilai Skala Banding Secara Berpasangan

Nilai skala	Defenisi	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

8) Setelah diperoleh nilai kepentingan masing-masing dari tiap responden, kemudian dibuat penilaian tiap responden yang akan menjadi bobot dari tiap faktor.

9) Setelah diperoleh penilaian tiap faktor dari seluruh responden, kemudian dicari rata-rata perbandingan seluruh responden dengan mencari nilai rata-rata geometris dengan rumus :

$$G = \sqrt[n]{X1.X2.X3,.....Xnn}$$

Dimana : X1 = Nilai untuk responden 1

X2 = Nilai untuk responden 2

X3 = Nilai untuk responden 3

Xn = Nilai untuk responden n

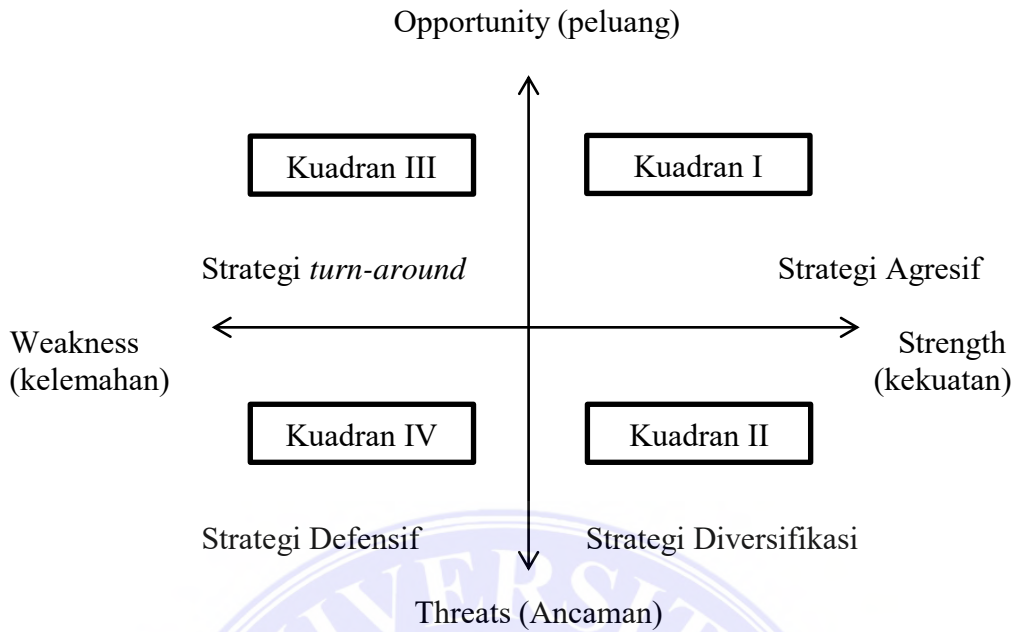
10) Setelah diketahui nilai rata-rata geometris, kemudian nilai rata-rata tersebut dinormalisasikan untuk mendapatkan nilai dari masing-masing faktor strategis. Nilai inilah yang menjadi bobot faktor. k) Setelah diperoleh bobot untuk tiap faktor strategis, dicari skor terbobot dengan cara mengalikan 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 $x < 0$



Rangkuti, 2008

Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Dari Gambar 2 dapat diketahui bagaimana Matriks Kuadran SWOT yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Kuadran I (positif, positif)

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

2. Kuadran II (positif, negatif)

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).

3. Kuadran III (negatif, positif)

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik.

4. Kuadran VI (negatif, negatif)

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (deensive).

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 olahan sayuran hidroponik kangkung di daerah penelitian.

Matriks SWOT

Faktor internal IFAS	Kekuatan (S) Menentukan 5-10 faktor kekuatan internal	Kelemahan (W) Menentukan 5-10 faktor kelemahan internal
Faktor eksternal EFAS		
Peluang (o) 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
Ancaman (T) Menentukan 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

Keterangan :

- a. Strategi S-O (*Stength-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 (*Strength-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 dan Batasan Operasional

Untuk memperjelas dan menghindari ke salah pahaman mengenai pengertian tentang istilah-istilah dalam usulan penelitian ini, maka dibuat definisi dan batasan operasional sebagai berikut.

Defenisi :

1. Kangkung (*Ipomea aquatic forsk*) tanaman sayuran yang umurnya bisa lebih dari satu tahun. Pertumbuhan menjalar atau membelit pada tanaman disekitarnya. Kangkung merupakan jenis tanaman sayuran daun, termasuk ke dalam family Convolvulaceae.
2. Hidroponik adalah budidaya tanaman yang memanfaatkan air tanpa menggunakan tanah sebagai media tanam.
3. Olahan sayuran kangkung hidroponik adalah sayuran mentah yang diolah menjadi sebuah produk olahan baru yang dapat dipasarkan.
4. Strategi pengembangan adalah langkah-langkah untuk pengembangan usaha dimasa yang akan datang.
5. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam suatu usaha yang meliputi kekuatan dan kelemahan pada suatu usaha itu sendiri.
6. Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari dalam suatu usaha yang meliputi peluang dan ancaman.
7. *Strengths* adalah kekuatan-kekuatan yang ditemukan dalam usaha olahan sayuran hidroponik.kangkung
8. *Weaknesses* adalah kelemahan-kelemahan yang ditemukan dalam usaha olahan sayuran hidroponik.kangkung
9. *Opportunities* adalah berbagai peluang yang muncul dalam usaha olahan sayuran hidroponik.kangkung
10. *Threats* adalah berbagai ancaman yang muncul dalam usaha olahan sayuran hidroponik kangkung.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

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

1. Faktor internal strategi pengembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung UMKM Syifa Hidroponik, berupa pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman, harga produk dapat dijangkau, sudah memiliki merk dan label halal, bahan baku mudah didapat, memiliki pelanggan tetap, belum memiliki cabang usaha, lokasi usaha kurang strategis, pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal, produksi masih terbatas.
2. Faktor eksternal strategi pengembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung UMKM Syifa Hidroponik berupa proses produksi mudah dilakukan, adanya dukungan dari pemerintah, meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung, belum adanya produk sejenis ataupun tiruan, produk berkualitas, belum memiliki pangsa pasar yang luas, belum banyak masyarakat mengetahui olahan produk ini, biaya bahan produksi meningkat, persaingan usaha tinggi.
3. Strategi pengembangan yang dapat diterapkan untuk usaha Olah sayuran hidroponik kangkung UMKM Syifa Hidroponik yaitu strategi strategi agresif atau SO (*Strenght-Opportunities*) yaitu
 - a. Memanfaatkan harga produk yang dapat dijangkau dan produk berkualitas, memiliki merk dan label halal hal ini agar mampu meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung

sebagai cemilan yang sehat sehingga syifa hidroponik mampu memiliki pelanggan tetap.

- b. Memanfaatkan pengalaman usaha dari penanaman bahan baku hingga proses pembuatan produk serta memanfaatkan dukungan pemerintah seperti pelatihan kewirausahaan UMKM dan event/bazar guna tidak ada yang meniru produk olahan sayuran hidroponik kangkung ini dan mampu menyaingi produk lainnya.

6.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk perkembangan Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung UMKM Syifa Hidroponik :

1. Kepada pemilik usaha UMKM Syifa Hidroponik agar mampu melakukan pencatatan keuangan dan penjualan secara optimal guna untuk mengetahui kondisi usaha sosial , untung atau rugi usaha pada setiap tahunnya dan sebagainya. Serta menghadapi persaingan usaha yang tinggi dengan cara menyusun perencanaan bisnis, mengikuti perkembangan pasar, memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dan lain sebagainya.
2. Kepada pemerintah kota Medan diharapkan dapat memperhatikan pengusaha usaha olahan sayuran hidroponik kangkung UMKM Syifa Hidroponik dengan memberikan pelatihan pembelajaran kewirausahaan dan pemasaran digital agar usahanya bisa berkembang.
3. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya dapat lebih memperdalam dan mengkaji lagi dari faktor-faktor internal dan eksternal pada usaha olahan sayuran hidroponik kangkung agar usahanya bisa lebih berkembang dan sebagai pelengkap bahan referensi penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, David A. 2013. *Manajemen Pemasaran Strategi*. Edisi Kedelapan. Salemba Empat. Jakarta.
- Abdillah, Willy., & Hartono, Jogiyanto. 2015. *Partial Least Square (PLS) Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) dalam Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Amir, Taufiq.M, 2011. *Manajemen Strategik: Konsep dan Aplikasi*. Cetakan Kesatu. Jakarta. PT. Rajagofindo Persada.
- Arikunto, S. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Badan Pusat Statistik (BPS). *Statistik Tanaman Hortikultura Sumatera Utara 2020*. Tersedia : www.bps.go.id. Diakses pada tanggal 21 Maret 2022
- Badan Pusat Statistik (BPS). *Kota Medan Dalam Angka 2020*. Tersedia: www.bpskotamedandalamangka2020.go.id Diakses pada tanggal 21 Maret 2022
- Billung, S. 2016. *Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran*. Ejournal Administrasi Bisnis.
- Bungin, Buhan, 2016. *Penelitian Kualitatif : Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*. Bandung. Kencana
- David, Fred R. 2006. *Manajemen Strategis : Konsep*. Edisi Sepuluh. Salemba Empat. Jakarta
- David, Fred R. 2012. *Manajemen Strategi*, Jakarta: Salemba Empat.
- Dewi, Yosi Nara Sinta (2021) *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sibit Buah Pedada Desa Penago Baru Kecamatan Ilir Talo Kabupaten Seluma*. Diploma Thesis, Uin Fatmawati Sukarno.
- Dinas Koperasi & UMKM, K. M. & S. U. 2021. *Rencana Strategi. Rensta*.
- Fauzan,Miftahul S. 2019. *Analisis Kelayakan Usahatani Sayuran Hidroponik di Kota Medan*. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Freddy Rangkuti. 2015. *Analisis SWOT*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Herwibowo, Kunto dan N.S. Budiana.2015. *Hidroponik Sayuran*. Jakarta: Penebar Swadaya
- Husni, Muhammad. 2022. *5 Kota Terpadat di Indonesia, Nomor 4 Ada di Luar Pulau Jawa*. Isu Bogor.com, Bogor. <https://isubogor.pikiran>

rakyat.com/saksama/pr-453637344/5-kota-terpadat-di-indonesia-nomor-4-ada-di-luar-pulau-jawa?page=2 (19 Maret 2022)

- Indrawaty, S., Nurmely, V. Nilai Tambah Pengolahan Kangkung Hidroponik Menjadi Kangkung Rendang Studi Kasus Syifa Hidroponik, Jalan Bromo, Kec. Medan Denai, Medan. Vol 2. No. 2
- Izzudin, A. 2016. *Wirausaha Santri Berbasis Budidaya Tanaman Hidroponik*. Jurnal Pengabdian Masyarakat/DIMAS, 12(2), 351-366.
- 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
- Kotler, Philip dan Kevin Lene Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Lukmandono. 2015. *Analisis SWOT Untuk Menentukan Keunggulan Strategi Bersaing di Sektor Industri Kreatif. Seminar Nasional Sains dan Teknologi Terapan III*. Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya.
- Maulana Nanda. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Kopi Arabika Di Cv Gayo Mandiri Coffee. Skripsi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Mayuli Herlista. 2021. *Strategi Pengembangan Usaha Sambal Banjar Pada Industri Rumah Tangga Lizy Di Kota Tarakan*. Universitas Borneo Tarakan
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi Lima. Universitas Gajah Mada
- Musran Munisu. 2010. *Pengaruh Faktor-faktor Eksternal dan Internal terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil : Manajemen dan Kewirausahaan*
- Rangkuti. 2014. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rodiah, I S. 2014. *Pemanfaatan Lahan Dengan Menggunakan Sistem Hidroponik*. Jurnal. Universitas Tulungagung BONOROWO VOL 1. No 2 Tahun 2014
- Saaty, Thomas. I. 1988. *Decision Maker For Leaders*. University of Pittsburgh. Pittsburgh.
- Sedarmayanti, 2018. *Manajemen Strategi*. PT Rafika Aditama. Bandung.
- Senja Nilasari. 2014. *Manajemen Strategi*, Jakarta: Dunia Cerdas.
- Solihin, I. 2012. *Manajemen Strategik*, PT. Gelora Aksara Pratama : Erlangga : Bandung.

- Sugiyono, 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2017. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.
- Sumarjono, H. 2013. *Bertanam 36 Jenis Sayura*. Depok : Penebar Swadaya
- Supriyati, Y dan Herlina, E. 2010. *Bertanam 15 Sayuran Organik dalam Pot*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Suryatama, Erwin. 2014. *Analisis SWOT*. Cetakan Pertama. Surabaya. Kata Pena
- Wahyuadjie Arief. 2016. *Strategi Pengembangan Usaha Hasil Olahan Carica (Studi Kasus pada Industri Kecil Olahan Carica di Kecamatan Mojotengah, Kabupaten Wonosobo)*. Skripsi : universitas islam negeri Syarif Hidayatullah
- Wangiyanty Tri. 2020. *Strategi Pengembangan Usaha Olahan Nanas Madu Di Kecamatan Belik Kabupaten Pemalang*. Skripsi : Universitas Negeri Semarang.
- Yuliasari, Resti. 2020. *Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Rumput Laut (Eucheuma Cottoni) Anugrah (Studi Kasus Ukm Anugrah Di Kelurahan Songka Kecamatan Wara Selatan Kota Palopo)*. Skripsi Thesis, Universitas Cokroaminoto Palopo.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner Pemilik Usaha, Bendahara, Bidang Produksi, Bidang Pemasaran dan Staf Pekerja Harian UMKM Syifa Hidroponik.

Pedoman Wawancara

Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung

Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat, saya mahasiswa Universitas Medan Area sedang melakukan penelitian skripsi saya mengenai “Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung (*Ipomea Aquatica Forsk*) (Studi Kasus Umkm Syifa Hidroponik Kecamatan Medan Area Kota Medan)”.

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.

Panduan wawancara

Kondisi lingkungan internal dan eksternal usaha olahan sayuran hidroponik kangkung

A. Identitas responden

Nama : _____
Jenis kelamin : Laki-laki Perempuan
Usia : _____
Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah SMA
 SD D3
 SMP S1
Jabatan : _____
Waktu : _____
Tempat : _____

B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu, saudar/I untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.

2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan (✓) pada kolom yang tersedia.
3. Keterangan pilihan
 - SS : Sangat Setuju (4)
 - S : Setuju (3)
 - TS : Tidak Setuju (2)
 - STS : Sangat Tidak Setuju (1)

Pengisian Bobot Dan Rating

Petunjuk pengisian

Kriteria bobot

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

Kriteria rating

Pemberian nilai rating terhadap faktor eksternal dan internal terhadap strategi pengembangan usaha olahan sayuran hidroponik kangkung.

SWOT	Rating			
	Sangat besar (SB)	Besar (B)	Kecil (K)	Sangat Kecil (SK)
Kekuatan dan peluang	4	3	2	1
Ancaman dan kelemahan	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. Identifikasi Faktor – Faktor Internal

No	Faktor Internal	Indikator	Rating
1.	Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	a. 0 – 1 Tahun sangat tidak	1
		berpengalaman	2
		b. 1 – 1,5 Tahun tidak berpengalaman	3
		c. 1,5 – 5 Tahun berpengalaman	4
2.	Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	a. Sangat tidak terjangkau	1
		b. Tidak terjangkau	2
		c. Terjangkau	3
		d. Sangat terjangkau	4
3.	Sudah memiliki merk dan label halal	a. Sangat tidak setuju	1
		b. Tidak setuju	2
		c. Setuju	3
		d. Sangat setuju	4
4.	Bahan baku mudah di dapat	a. Sangat tidak setuju	1
		b. Tidak setuju	2
		c. Setuju	3
		d. Sangat setuju	4
5.	Memiliki pelanggan tetap	a. Sangat tidak setuju	1
		b. Tidak setuju	2
		c. Setuju	3
		d. Sangat setuju	4

Kelemahan (<i>Weakness</i>)		Rating	
1.	Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum mempunyai cabang usaha	a. Sangat setuju b. Setuju c. Tidak setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
2.	Lokasi usaha kurang strategis	a. Sangat setuju b. Setuju c. Tidak setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
3.	Pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal	a. Sangat setuju b. Setuju c. Tidak setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
4.	Produksi masih terbatas	a. Sangat setuju b. Setuju c. Tidak setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4

Lampiran 3. Indikator dan Parameter Faktor Eksternal

No	Faktor Eksternal Peluang	Indikator	Rating
1.	Proses produksi mudah dilakukan	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat setuju	1 2 3 4
2.	Adanya dukungan pemerintah terhadap usaha olahan sayuran hidroponik kangkung Syifa Hidroponik	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat setuju	1 2 3 4
3.	Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat setuju	1 2 3 4
4.	Belum adanya produk sejenis atau tiruan	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat setuju	1 2 3 4
5	Produk berkualitas	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat setuju	1 2 3 4

Ancaman (<i>Threats</i>)		Rating	
1.	Belum memiliki pangsa pasar yang luas	a. Sangat setuju b. Setuju c. Tidak setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
2.	Belum banyak masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkong	a. Sangat setuju b. Setuju c. Tidak setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
3.	Biaya bahan produksi meningkat	a. Sangat setuju b. Setuju c. Tidak setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
4.	Persaingan usaha tinggi	a. Sangat setuju b. Setuju c. Tidak setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4

Lampiran 4. Pembobotan Faktor Internal

No	Faktor	Skala Nilai					Faktor
		3	2	1	2	3	
1	Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	3	2	1	2	3	Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau
2	Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	3	2	1	2	3	Sudah memiliki merk dan label halal
3	Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	3	2	1	2	3	Bahan baku mudah di dapat
4	Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	3	2	1	2	3	Memiliki pelanggan tetap
5	Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	3	2	1	2	3	Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum mempunyai cabang usaha
6	Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	3	2	1	2	3	Lokasi usaha kurang strategis
7	Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	3	2	1	2	3	Pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal
8	Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	3	2	1	2	3	Produksi masih terbatas
9	Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	3	2	1	2	3	Sudah memiliki merk dan label halal
10	Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	3	2	1	2	3	Bahan baku mudah di dapat
11	Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	3	2	1	2	3	Memiliki pelanggan tetap
12	Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	3	2	1	2	3	Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum mempunyai cabang usaha
13	Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	3	2	1	2	3	Lokasi usaha kurang strategis

14	Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	3	2	1	2	3	Pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal
15	Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	3	2	1	2	3	Produksi masih terbatas
16	Sudah memiliki merk dan label halal	3	2	1	2	3	Bahan baku mudah di dapat
17	Sudah memiliki merk dan label halal	3	2	1	2	3	Memiliki pelanggan tetap
18	Sudah memiliki merk dan label halal	3	2	1	2	3	Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum mempunyai cabang usaha
19	Sudah memiliki merk dan label halal	3	2	1	2	3	Lokasi usaha kurang strategis
20	Sudah memiliki merk dan label halal	3	2	1	2	3	Pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal
21	Sudah memiliki merk dan label halal	3	2	1	2	3	Produksi masih terbatas
22	Bahan baku mudah didapat	3	2	1	2	3	Memiliki pelanggan tetap
23	Bahan baku mudah didapat	3	2	1	2	3	Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum mempunyai cabang usaha
24	Bahan baku mudah didapat	3	2	1	2	3	Lokasi usaha kurang strategis
25	Bahan baku mudah didapat	3	2	1	2	3	Pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal
26	Bahan baku mudah didapat	3	2	1	2	3	Produksi masih terbatas
27	Memiliki pelanggan tetap	3	2	1	2	3	Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum mempunyai cabang usaha
28	Memiliki pelanggan tetap	3	2	1	2	3	Lokasi usaha kurang strategis
29	Memiliki pelanggan tetap	3	2	1	2	3	Pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal

30	Memiliki pelanggan tetap	3	2	1	2	3	Produksi masih terbatas
31	Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum mempunyai cabang usaha	3	2	1	2	3	Lokasi usaha kurang strategis
32	Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum mempunyai cabang usaha	3	2	1	2	3	Pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal
33	Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum mempunyai cabang usaha	3	2	1	2	3	Produksi masih terbatas
34	Lokasi usaha kurang strategis	3	2	1	2	3	Pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal
35	Lokasi usaha kurang strategis	3	2	1	2	3	Produksi masih terbatas
36	Pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal	3	2	1	2	3	Produksi masih terbatas

Lampiran 5. Pembobotan Faktor Eksternal

No	Faktor	Skala Nilai					Faktor
		3	2	1	2	3	
1	Proses produksi mudah dilakukan	3	2	1	2	3	Adanya dukungan pemerintah terhadap usaha olahan sauran hidroponik kangkung syifa hidroponik
2	Proses produksi mudah dilakukan	3	2	1	2	3	Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung
3	Proses produksi mudah dilakukan	3	2	1	2	3	Belum adanya produk sejenis atau tiruan
4	Proses produksi mudah dilakukan						Produk berkualitas
5	Proses produksi mudah dilakukan	3	2	1	2	3	Belum memiliki pangsa pasar yang luas
6	Proses produksi mudah dilakukan	3	2	1	2	3	Belum banyak masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkung
7	Proses produksi mudah dilakukan	3	2	1	2	3	Biaya bahan produksi meningkat
8	Proses produksi mudah dilakukan	3	2	1	2	3	Persaingan usaha tinggi
9	Adanya dukungan pemerintah terhadap usaha olahan sauran hidroponik kangkung syifa hidroponik	3	2	1	2	3	Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung
10	Adanya dukungan pemerintah terhadap usaha olahan sauran hidroponik kangkung syifa hidroponik	3	2	1	2	3	Belum adanya produk sejenis atau tiruan
11	Adanya dukungan pemerintah terhadap usaha olahan sauran hidroponik kangkung syifa hidroponik	3	2	1	2	3	Produk berkualitas
12	Adanya dukungan pemerintah terhadap usaha olahan sauran hidroponik kangkung syifa hidroponik	3	2	1	2	3	Belum memiliki pangsa pasar yang luas
13	Adanya dukungan	3	2	1	2	3	Belum banyak

	pemerintah terhadap usaha olahan sauran hidroponik kangkung syifa hidroponik						masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkung
14	Adanya dukungan pemerintah terhadap usaha olahan sauran hidroponik kangkung syifa hidroponik	3	2	1	2	3	Biaya bahan produksi meningkat
15	Adanya dukungan pemerintah terhadap usaha olahan sauran hidroponik kangkung syifa hidroponik	3	2	1	2	3	Persaingan usaha tinggi
16	Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung	3	2	1	2	3	Belum adanya produk sejenis atau tiruan
17	Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung	3	2	1	2	3	Produk berkualitas
18	Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung	3	2	1	2	3	Belum memiliki pangsa pasar yang luas
19	Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung	3	2	1	2	3	Belum banyak masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkung
20	Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung	3	2	1	2	3	Biaya bahan produksi meningkat
21	Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung	3	2	1	2	3	Persaingan usaha tinggi
22	Belum adanya produk sejenis atau tiruan	3	2	1	2	3	Produk berkualitas
23	Belum adanya produk sejenis atau tiruan	3	2	1	2	3	Belum memiliki pangsa pasar yang luas

24	Belum adanya produk sejenis atau tiruan	3	2	1	2	3	Belum banyak masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkung
25	Belum adanya produk sejenis atau tiruan	3	2	1	2	3	Biaya bahan produksi meningkat
26	Belum adanya produk sejenis atau tiruan	3	2	1	2	3	Persaingan usaha tinggi
27	Produk berkualitas	3	2	1	2	3	Belum memiliki pangsa pasar yang luas
28	Produk berkualitas	3	2	1	2	3	Belum banyak masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkung
29	Produk berkualitas	3	2	1	2	3	Biaya bahan produksi meningkat
30	Produk berkualitas	3	2	1	2	3	Persaingan usaha tinggi
31	Belum memiliki pangsa pasar yang luas	3	2	1	2	3	Belum banyak masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkung
32	Belum memiliki pangsa pasar yang luas	3	2	1	2	3	Biaya bahan produksi meningkat
33	Belum memiliki pangsa pasar yang luas	3	2	1	2	3	Persaingan usaha tinggi
34	Belum banyak masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkung	3	2	1	2	3	Biaya bahan produksi meningkat
35	Belum banyak masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkung	3	2	1	2	3	Persaingan usaha tinggi
36	Biaya bahan produksi meningkat	3	2	1	2	3	Persaingan usaha tinggi

Lampiran 6. Kuisioner Kepala Dinas Koperasi dan UMKM

Pedoman Wawancara

Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung

Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat, saya mahasiswa Universitas Medan Area sedang melakukan penelitian skripsi saya mengenai “Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung (*Ipomea Aquatica Forsk*) (Studi Kasus Umkm Syifa Hidroponik Kecamatan Medan Area Kota Medan)”.

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

Panduan wawancara

Kondisi lingkungan internal dan eksternal usaha olahan sayuran hidroponik kangkung

A. Identitas responden

Nama : _____
Jenis kelamin : Laki-laki Perempuan
Usia : _____
Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah SMA
 SD D3
 SMP S1
Jabatan : _____
Waktu : _____
Tempat : _____

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	Adanya dukungan dari pemerintah terhadap usaha olahan sayuran hidroponik kangkong	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
2	Belum adanya produk sejenis atau tiruan	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
3	Belum memiliki pangsa pasar yang luas	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4

Lampiran 7. Kuisisioner Pembeli

Pedoman Wawancara

Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung

Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat, saya mahasiswa Universitas Medan Area sedang melakukan penelitian skripsi saya mengenai “Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung (*Ipomea Aquatica Forsk*) (Studi Kasus Umkm Syifa Hidroponik Kecamatan Medan Area Kota Medan)”.

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.

Panduan wawancara

Kondisi lingkungan internal dan eksternal usaha olahan sayuran hidroponik kangkung

A. Identitas responden

Nama :

Jenis kelamin : Laki-laki Perempuan

Usia :

Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah SMA
 SD D3
 SMP S1

Jabatan :

Waktu :

Tempat :

Sudah berapa kali membeli produk olahan sayuran hidroponik kangkung di UMKM Syifa Hidroponik :.....

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	Adanya dukungan dari pemerintah terhadap usaha olahan sayuran hidroponik kangkung	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
2	Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
3	belum adanya produk sejenis ataupun tiruan	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
4	Produk berkualitas	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
5	Belum memiliki pangsa pasar yang luas	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4
6	Belum banyak masyarakat yang mengetahui produk ini	a. Sangat tidak setuju b. Tidak setuju c. Setuju d. Sangat tidak setuju	1 2 3 4

Lampiran 8. Parameter Penilaian Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung

PARAMETER																				
Responden	Faktor Internal									Faktor Eksternal									Skor	
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	A	B	C	D	E	F	G	H	I		
1	4	3	4	3	3	1	2	2	2	4	3	3	4	4	2	2	2	2	50	
2	4	3	4	3	3	1	2	2	2	4	3	3	4	3	1	2	2	2	50	
3	4	3	4	3	3	1	2	2	2	3	3	3	4	3	1	2	2	2	47	
4	4	3	4	3	3	1	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	47	
5	4	3	4	3	3	1	2	2	2	4	3	3	4	4	1	2	2	2	49	
6	4	3	4	3	3	1	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	47	
7	4	3	4	3	3	1	2	2	1	3	3	3	3	3	1	1	2	2	44	
8	4	3	3	3	3	1	1	1	1	3	3	3	4	3	1	1	2	2	42	
9	4	3	3	3	3	1	1	1	1	3	3	2	3	3	2	2	2	2	42	
10	4	3	3	3	4	1	2	2	2	3	2	3	3	3	1	2	2	2	45	
11											3		3		2				8	
12											3	3	4	3		2			15	
13											4	3							12	
14											3	3				2			8	
15											3	3	3		2				11	
16												3	3	2		2			10	
17											3			2	2	1			8	
18											2	3	3			2			10	
19											2		3		2				7	
20											4	3	3	3	1	2			15	
Total	40	30	37	30	31	10	18	18	17	33	56	50	57	42	23	29	20	20	567	
Rataan	4	3	3,7	3	3,1	1	1,8	1,8	1,7	3,3	2,9	2,9	3,4	3	1,5	1,8	2	2	28	

Keterangan 1) 1-10 Adalah Sampel Pelaku Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung (*Ipomea Aquatica* Forsk) (Internal Dan Eksternal)

11-20 Adalah Sampeldari Luar Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung (*Ipomea Aquatica* Forsk)

1. Faktor Internal

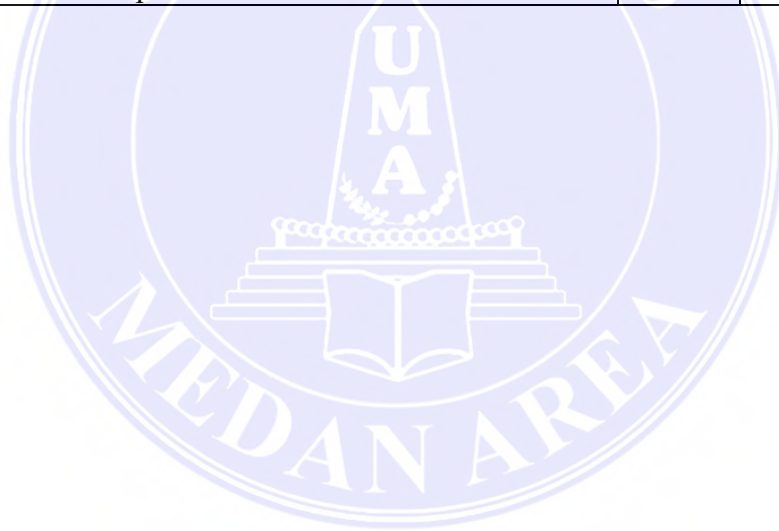
- a) Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman
- b) Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau
- c) sudah memiliki merk label halal
- d) bahan baku mudah di dapat
- e) memiliki pelanggan tetap
- f) usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum memiliki cabang usaha
- g) lokasi usaha kurang strategis
- h) pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal
- i) produksi terbatas

2. Faktor Eksternal

- a. proses produksi mudah dilakukan
- b. adanya dukungan dari pemerintah
- c. meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung
- d. belum adanya produk sejenis atau tiruan
- e. harga produk sesuai dengan kualitas
- f. belum memiliki pangsa pasar yang luas
- g. belum banyak masyarakat mengetahui olahan sayuran hidroponik kangkung
- h. biaya bahan produksi meningkat
- i. persaingan usaha tinggi

Lampiran 9. Penentuan Faktor Internal (Kekuatan Dan Kelemahan) Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung

No	Uraian	Rating	Keterangan
1	pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	4	kekuatan
2	harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	3	kekuatan
3	sudah memiliki merek dagang dan label halal	3.7	kekuatan
4	bahan baku mudah didapat	3	kekuatan
5	memiliki pelanggan tetap	3.1	kekuatan
6	usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum memiliki cabang	1	kelemahan
7	lokasi usaha kurang strategis	1.8	kelemahan
8	pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal	1.8	kelemahan
9	produksi masih terbatas	1.7	kelemahan



Lampiran 10. Penentuan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung

No	Uraian	Rating	Keterangan
1	proses produksi mudah dilakukan	3.3	peluang
2	adanya dukungan pemerintah terhadap usaha olahan sayuran hidroponik kangkung	2.94	peluang
3	meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung	2.94	peluang
4	belum adanya produk sejenis atau tiruan	3.35	peluang
5	Produk berkualitas	3	peluang
6	belum memiliki pangsa pasar yang luas	1.53	ancaman
7	belum banyak masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkung	1.81	ancaman
8	biaya bahan produksi meningkat	2	ancaman
9	persaingan usaha tinggi	2	ancaman



Lampiran 11. Hasil Penilaian Faktor Internal (IFAS)

Responden 1

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

Responden 3

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

Responden 2

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

Responden 4

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

Responden 5

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

Responden 6

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

Responden 7

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

Responden 8

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

Responden 9

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

Responden 10

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

Keterangan**Faktor Internal**

- a. Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman
- b. Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau
- c. sudah memiliki merk label halal
- d. bahan baku mudah di dapat
- e. memiliki pelanggan tetap
- f. usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum memiliki cabang usaha
- g. lokasi usaha kurang strategis
- h. pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal
- i. produksi terba

Lampiran 12. Hasil Penilaian Faktor Eksternal**Responden 1**

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

Responden 3

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

Responden 2

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

Responden 4

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

Responden 5

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

Responden 7

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

Responden 6

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

Responden 8

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

Responden 9

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

Responden 10

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

Keterangan**Faktor Eksternal**

- a. proses produksi mudah dilakukan
- b. adanya dukungan dari pemerintah
- c. meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung
- d. belum adanya produk sejenis atau tiruan
- e. Produk berkualitas
- f. belum memiliki pangsa pasar yang luas
- g. belum banyak masyarakat mengetahui olahan sayuran hidroponik kangkung
- h. biaya bahan produksi meningkat
- i. persaingan usaha tinggi

Lampiran 13. Hasil Perhitungan Nilai Rata-Rata Geometris Faktor Internal (IFAS)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
A	1	1,66	1,11	0,96	0,75	0,98	1,78	1,85	1,85
B	0,6	1	1,35	1,07	0,97	1,24	1,91	1,96	1,24
C	0,89	0,74	1	1,37	0,67	1,16	1,57	1,78	2,07
D	1,08	0,93	0,72	1	1,29	1,28	2,04	1,49	1,31
E	1,31	1,02	1,47	0,77	1	1,29	1,26	1,4	2,4
F	1,01	0,8	0,88	0,77	0,77	1	2,44	1,83	1,16
G	0,56	0,52	0,63	0,48	0,79	0,4	1	1	1,19
H	0,53	0,45	0,56	0,67	0,71	0,62	0,8	1	0,62
I	0,53	0,8	0,48	0,75	0,41	0,8	0,83	1,59	1
TOTAL	7,51	7,92	8,2	7,84	7,36	8,77	13,63	13,9	12,84

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 :

$$G_{AB} : \sqrt[10]{1 \cdot 3 \cdot 2 \cdot 1 \cdot 1 \cdot 1 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 3 \cdot 3} = 1,66$$

Lampiran 14. Normalisasi Faktor Internal (IFAS)

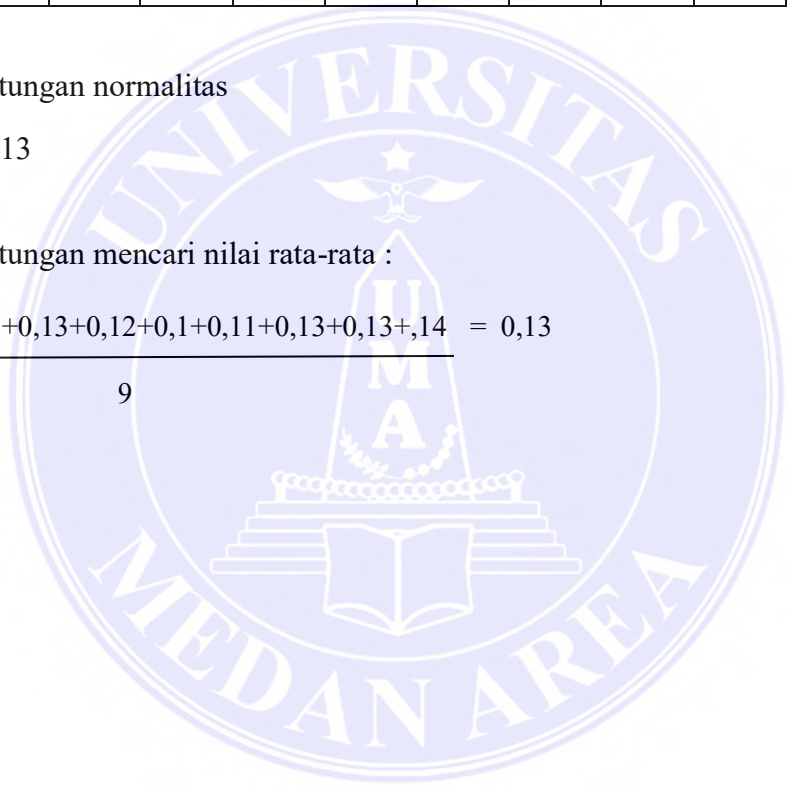
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	Rata-Rata
A	0,13	0,21	0,13	0,12	0,1	0,11	0,13	0,13	0,14	0,13
B	0,09	0,13	0,16	0,14	0,13	0,14	0,14	0,14	0,1	0,13
C	0,12	0,09	0,12	0,17	0,09	0,13	0,12	0,13	0,16	0,12
D	0,14	0,12	0,09	0,13	0,17	0,15	0,15	0,11	0,1	0,13
E	0,17	0,13	0,18	0,1	0,14	0,15	0,09	0,1	0,19	0,14
F	0,13	0,1	0,11	0,1	0,1	0,11	0,18	0,13	0,09	0,12
G	0,08	0,07	0,08	0,06	0,11	0,05	0,07	0,07	0,09	0,08
H	0,07	0,05	0,07	0,08	0,1	0,07	0,06	0,07	0,05	0,07
I	0,07	0,1	0,06	0,1	0,06	0,09	0,06	0,12	0,08	0,08
TOTAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Contoh perhitungan normalitas

$$AA = \frac{1}{7,51} = 0,13$$

Contoh perhitungan mencari nilai rata-rata :

$$A = \frac{0,13+0,21+0,13+0,12+0,1+0,11+0,13+0,13+0,14}{9} = 0,13$$



Lampiran 15. Hasil Perhitungan Nilai Rata-Rata Geometris Faktor Eksternal (EFAS)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
A	1	1,43	2,07	1,66	0,56	1,76	1,33	1,55	1,6
B	0,7	1	1,6	0,79	0,96	1,6	0,87	0,74	1,18
C	0,6	0,62	1	0,96	0,81	2,07	1,5	1,31	2,13
D	0,6	1,05	0,97	1	1,37	1,85	1,26	1,88	1,28
E	1,78	0,9	1,19	0,75	1	0,87	0,86	1,19	1,98
F	0,56	0,62	0,55	0,46	1,31	1	1,29	0,96	0,86
G	0,74	1,14	0,66	0,79	1,11	1,11	1	1,26	1,19
H	0,64	1,33	0,75	0,52	0,83	0,96	0,78	1	1,12
I	0,62	0,84	0,46	0,77	0,62	1,11	0,83	0,88	1
TOTAL	7,24	8,93	9,25	7,7	8,57	12,33	9,72	10,77	12,34

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 :

$$G_{AB} = \sqrt[10]{1/3 * 1/3 * 2 * 3 * 2 * 1/3 * 3 * 3 * 3 * 3} = 1,43$$

Lampiran 16. Normalisasi Faktor Eksternal (EFAS)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	RATA-RATA
A	0,14	0,16	0,22	0,22	0,07	0,14	0,14	0,14	0,13	0,15
B	0,09	0,11	0,17	0,1	0,11	0,13	0,09	0,06	0,09	0,1
C	0,08	0,07	0,11	0,12	0,09	0,17	0,15	0,12	0,19	0,12
D	0,08	0,12	0,1	0,13	0,16	0,15	0,13	0,17	0,1	0,13
E	0,25	0,1	0,13	0,1	0,12	0,07	0,09	0,11	0,16	0,13
F	0,08	0,07	0,06	0,06	0,15	0,08	0,13	0,09	0,07	0,09
G	0,1	0,13	0,08	0,1	0,13	0,09	0,11	0,12	0,09	0,11
H	0,09	0,15	0,08	0,07	0,1	0,08	0,08	0,1	0,09	0,09
I	0,09	0,09	0,05	0,1	0,07	0,09	0,08	0,09	0,08	0,08
TOTAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

$$AA = \frac{1}{7,24} = 0,15$$

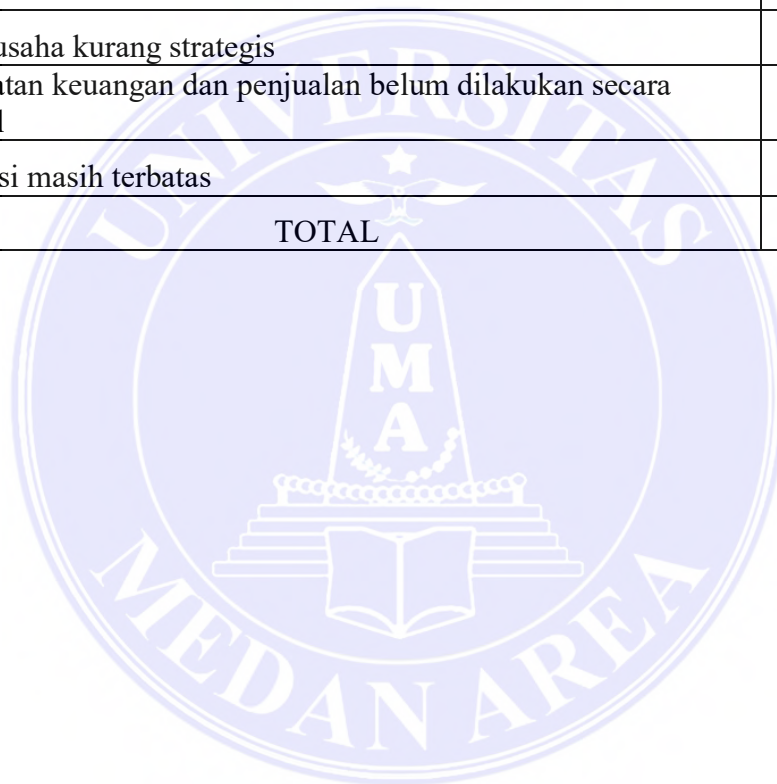
Contoh perhitungan mencari nilai rata-rata

$$A = \frac{0,14+0,16+0,22+0,22+0,07+0,14+0,14+0,14+0,13}{9} = 0,15$$

9

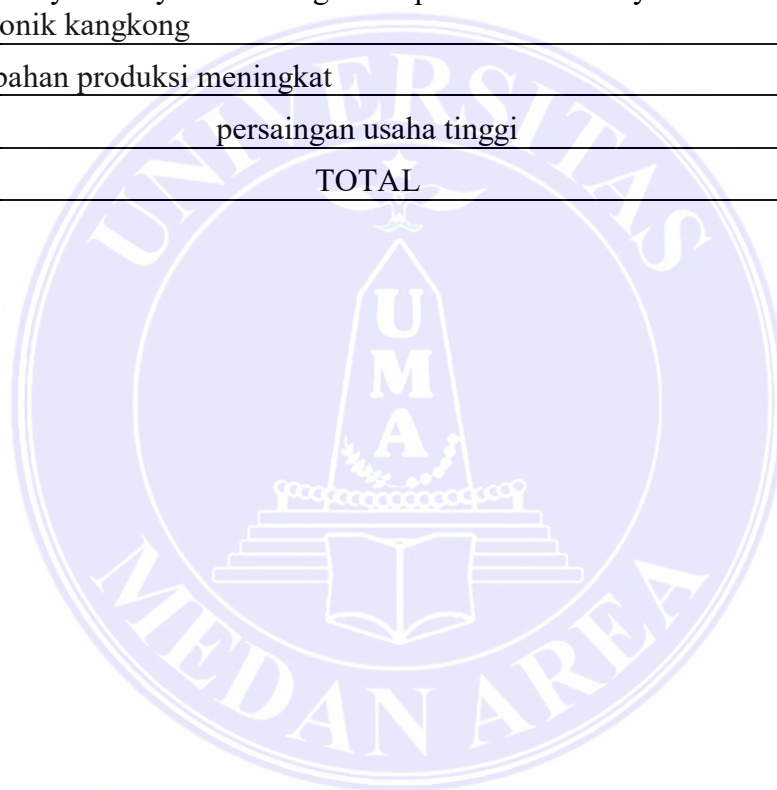
Lampiran 17. Pembobotan Faktor Internal (IFAS)

NO	URAIAN	BOBOT
1	Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	0,13
2	Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	0,13
3	sudah memiliki merek dagang dan label halal	0,12
4	bahan baku mudah didapat	0,13
5	memiliki pelanggan tetap	0,14
6	usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum memiliki cabang	0,12
7	lokasi usaha kurang strategis	0,08
8	pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal	0,07
9	produksi masih terbatas	0,08
	TOTAL	1



Lampiran 18. Pembobotan Faktor Eksternal (EFAS)

NO	URAIAN	BOBOT
1	Proses produksi mudah dilakukan	0,15
2	adanya dukungan pemerintah terhadap usaha olahan sayuran hidroponik kangkong	0,1
3	meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkong	0,12
4	belum adanya produk sejenis	0,13
5	Produk berkualitas	0,13
6	belum memiliki pangsa pasar yang luas	0,09
7	belum banyak masyarakat mengetahui produk olahan sayuran hidroponik kangkong	0,11
8	biaya bahan produksi meningkat	0,09
9	persaingan usaha tinggi	0,08
	TOTAL	1



Lampiran 19. Matriks Evaluasi Faktor Strategis Internal (IFAS)

FAKTOR FAKTOR STRATEGI INTERNAL	Rating	Bobot	BOBOT X RATING
KEKUATAN			
1. Pengusaha olahan sayuran hidroponik kangkung sudah berpengalaman	4	0,13	0,52
2. Harga produk dari usaha olahan sayuran hidroponik kangkung dapat dijangkau	3	0,13	0,39
3. Sudah memiliki merek dagang dan label halal	3,7	0,12	0,44
4. Bahan baku mudah didapat	3	0,13	0,39
5. Memiliki pelanggan tetap	3,1	0,14	0,43
Jumlah Kekuatan	16,8	0,65	2,17
KELEMAHAN			
1. Usaha olahan sayuran hidroponik kangkung belum mempunyai cabang usaha	1	0,12	0,12
2. Lokasi usaha kurang strategis	1,8	0,08	0,14
3. Pencatatan keuangan dan penjualan belum dilakukan secara optimal	1,8	0,07	0,12
4. Produksi masih terbatas	1,7	0,08	0,13
Jumlah Kelemahan	6,3	0,35	0,51
TOTAL KEKUATAN DAN KELEMAHAN	23,1	1	2,68

Lampiran 20. Matriks Evaluasi Faktor Strategis Eksternal (EFAS)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	Rating	Bobot	BOBOT X RATING
PELUANG			
1. Proses produksi mudah dilakukan	3,3	0,15	0,49
2. Adanya dukungan dari pemerintah terhadap usaha olahan sayuran hidroponik kangkung	2,9	0,1	0,29
3. Meningkatkan minat masyarakat untuk mengkonsumsi olahan sayuran hidroponik kangkung	2,9	0,12	0,35
4. Belum adanya produk sejenis atau tiruan	3,4	0,13	0,43
5. Produk berkualitas	3	0,13	0,39
JUMLAH PELUANG	15,53	0,63	1,95
ANCAMAN			
1. Belum memiliki pangsa pasar yang luas	1,5	0,09	0,13
2. Belum banyak masyarakat mengetahui produk ini	1,8	0,11	0,19
3. Biaya bahan produksi meningkat	2	0,09	0,18
4. Persaingan usaha tinggi	2	0,08	0,16
JUMLAH ANCAMAN	7,34	0,37	0,66
TOTAL PELUANG DAN ANCAMAN	22,87	1	2,61

Lampiran 21. Dokumentasi Lapangan



Gambar 7. Tanaman Sayuran Kangkung Hidroponik



Gambar 8. Proses Pengirisan Daun Kangkung setelah di cuci bersih



Gambar 9. Proses Penggilingan setelah diiris/dipotong



Gambar 10. Proses Pencampuran Bahan Baku dan Bahan Lainnya



Gambar 11. Proses Pengukusan



Gambar 12. Proses Pengirisan Setelah Pengukusan



Gambar 13. Proses Penggorengan



Gambar 14. Kangkung Rendang



Gambar 16. Kangkung Arsik



Gambar 17. Wawancara dengan pemilik UMKM Syifa Hidroponik



Gambar 18. Wawancara dengan Bendahara UMKM Syifa Hidroponik



Gambar 19. Wawancara dengan Pekerja Harian UMKM Syifa Hidroponik



Gambar 20. Wawancara dengan Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Kota Medan



Gambar 21. Wawancara dengan pembeli/pelanggan tetap

Lampiran 22. 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 Setiabudi 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: 2360/FP.1/01.10/IX/2022 10 September 2022
Lamp. : -
Hal : Pengambilan Data/Riset

Yth. Pemilik UMKM Syifa Hidroponik Medan
Kota Medan

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 : Yeni Lorian
NIM : 188220016
Program Studi : Agribisnis

Untuk melaksanakan Penelitian dan atau Pengambilan Data di UMKM Syifa Hidroponik Medan Kota Medan untuk kepentingan skripsi berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung (*Ipomea aquatica Forsk*) (studi Kasus : UMKM Syifa Hidroponik Kecamatan Medan Area Kota Medan)”


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

Atas perhatian dan bantuan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.


Dekan,

Dr. Ir. Zulheri Noer, MP

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



Lampiran 23. Surat Selesai Riset/Penelitian



SYIFA HIDROPONIK
Alamat : Jl. Bromo Lr. Amal No. 11, Tegal Sari III, Kec Medan Area, Kota Medan, Sumatera Utara

09 Desember 2022

Nomor : 04/ Syifa Hidroponik/XII/2022
Lam : -
Perihal : Selesai Penelitian/ Riset


Kepada Yth.
Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Medan Area
di-
Tempat

Sehubungan dengan surat terdahulu dengan Nomor: 2360/FP.1/01.10/IX/2022 pada tanggal 10 September 2022 berkenaan tentang kegiatan Penelitian/riset yang dilaksanakan oleh mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Medan Area atas nama:

Nama : Yeni Lorian
NIM : 188220016
Program Studi : Agribisnis

Bahwasannya benar telah selesai melaksanakan penelitian/riset dengan judul penelitian "Strategi Pengembangan Usaha Olahan Sayuran Hidroponik Kangkung (*Ipomea Aquatica Forsk*) (Studi Kasus UMKM Syifa Hidroponik Kecamatan Medan Area Kota Medan)" Sebagai tugas akhir mahasiswa di UMKM SYIFA Hidroponik Jl. Bromo Lr. Amal No. 11, Tegal Sari III, Kec Medan Area, Kota Medan

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk sebagaimana seperlunya.

Medan, 09 Desember 2022
Kepala UMKM Syifa Hidroponik

Sunardi Raden