

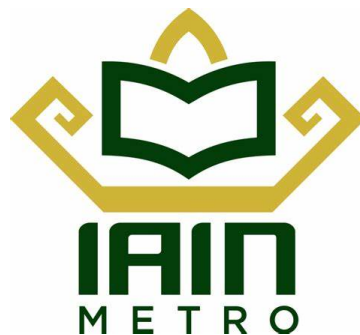
SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS
DITINJAU DARI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
(Studi Pada Usaha Budidaya Semangka Kota Gajah Lampung Tengah)**

Oleh :

DIVA FITRI SALSAL CAROLINA

NPM. 2003011032



Program Studi Ekonomi Syariah (ESY)

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI IAIN (METRO)

TAHUN 1445 H/2024 M

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS
DITINJAU DARI MANAJEMEN BISNIS ISLAM
(Studi Pada Usaha Budidaya Semangka Kota Gajah Lampung Tengah)**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana (SE)**

Oleh:

**DIVA FITRI SALSAL CAROLINA
NPM. 2003011032**

Pembimbing : Hotman, M.E.Sy

**Jurusan : S1 Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
TAHUN 1445 H/2024 M**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 3411
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296;
website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Untuk Dimunaqsyahkan**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di –
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

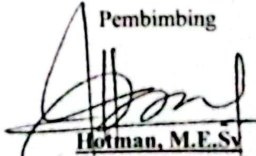
Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan
seperlunya maka skripsi :

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina
NPM : 2003011032
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN AGROBISNIS (Studi Pada
Usaha Budidaya Semangka Kota Gajah Lampung Tengah)

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di munaqsyahkan.
Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima
kasih.

Wassalamua'alaikum Wr. Wb

Metro, 07 Oktober 2024

Pembimbing

Hotman, M.E.Sy
NIND. 2011098002

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi di bawah ini:

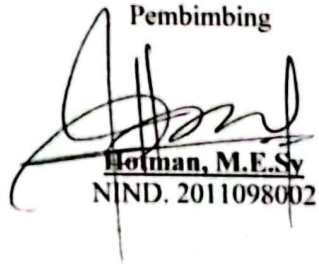
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN AGROBISNIS (Studi Pada Usaha Budidaya Semangka Kota Gajah Lampung Tengah)
Nama : Diva Fitri Salsa Carolina
NPM : 2003011032
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk diujikan dalam sidang Munaqosyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, 07 Oktober 2024

Pembimbing



Hotman, M.E.Sy
NIND. 2011098002

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-2020/ln-28.3/D/PP.009/11/2024

Skripsi dengan Judul STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS (STUDI PADA USAHA BUDIDAYA SEMANGKA KOTA GAJAH LAMPUNG TENGAH), disusun oleh Diva Fitri Salsa Carolina, NPM. 2003011032, Jurusan : Ekonomi Syariah yang telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada hari/tanggal : Senin, 21 Oktober 2024.

TIM PENGUJI MUNAQOSYAH

Ketua / Moderator : Hotman, M.E.Sy

Penguji I : Suci Hayati, M.S.I

Penguji II : Muhammad Mujib Baidhowi, M.E

Sekretaris : Dwi Retno Puspita Sari, M.Si



(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jallil, M.Hum
NIP. 196208121998031001

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS (Studi Pada Usaha Budidaya Semangka Kota Gajah Lampung Tengah)

Oleh :

DIVA FITRI SALSAL CAROLINA
2003011032

Agribisnis menjadi sektor vital, menyerap lebih dari 75% tenaga kerja nasional dan mendukung mata pencaharian sekitar 80% populasi. Oleh karena itu, pengembangan agribisnis sangat penting untuk kemajuan ekonomi negara, terutama di Indonesia. Pengembangan bisnis dalam konteks manajemen bisnis Islam mengacu pada penerapan prinsip-prinsip syariah yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan duniawi, tetapi juga pada keberkahan dan kesejahteraan umat. Kota Gajah merupakan salah satu lokasi tempat pusat produksi semangka yang memiliki potensi untuk dikembangkan karena sebagian besar berprofesi sebagai petani semangka yang menjadi produk unggulan di wilayah tersebut. Petani di Kota Gajah didukung oleh kemitraan yang kuat, yang membantu mereka memasarkan produk secara berkelanjutan dan mengurangi risiko kerugian.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka menggunakan pendekatan SOAR. Penelitian ini berjenis *field research* atau penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer yang digunakan yaitu 3 pemilik usaha budidaya semangka di kota Gajah Lampung Tengah, sedangkan sumber data sekunder menggunakan buku dan jurnal yang relevan. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Jenis sample yang digunakan yaitu *Purposive Sampling*.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan, peneliti mendapatkan hasil bahwa strategi yang dapat digunakan dalam pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah 1) Pemanfaatan media sosial untuk promosi dan berinteraksi dengan komunitas, 2) Membangun kerjasama jangka panjang dengan distributor terpercaya, 3) Menerapkan teknologi irigasi drip, 4) Melakukan survei pasar untuk memahami preferensi konsumen, 5) Pemisahan produk berdasarkan grade, 6) Menyusun jadwal pemupukan teratur 7) Melakukan rotasi tanaman yang dijadwalkan untuk menjaga kesuburan tanah dan mendukung keberlanjutan usaha. Untuk strategi pengembangan agribisnis ditinjau dari manajemen bisnis islam pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah menghasilkan bahwa penerapan prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis syariah sudah diterapkan dengan baik pada usahanya.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Bisnis, Agribisnis, Manajemen Bisnis Syariah, Usaha Budidaya Semangka

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina
NPM : 2003011032
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 7 Oktober 2024
Peneliti



Divi Fitri Salsa Carolina
2003011032

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۖ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۖ

"Maka sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan." (QS. Al-Insyirah : 5-6)¹

¹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Alquran, 2019), 1073.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji syukur kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, hidayah dan innayah-Nya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini peneliti persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua saya tercinta, Bapak Viktoria Simagona dan Ibu Juariah yang telah memberikan kasih sayang, dukungan, doa dan semangat yang sangat luar biasa sehingga peneliti mampu menyelesaikan pendidikannya sampai sarjana.
2. Adik saya Ading Fuja Maharani dan Muhammad Andanan Tarmizi yang memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini. Serta kakak sepupu saya mbak Reza Oktaviani yang selalu memberikan semangat dan motivasi pada peneliti.
3. Keluarga besar Bapak Supomo yang memberikan dukungan dan motivasi untuk peneliti dalam proses menempuh pendidikan selama ini.
4. Dosen pembimbing Bapak Hotman, M.E.,Sy. Terimakasih telah memberikan bimbingan yang tiada henti dan memberikan masukan yang membangun hingga pada akhirnya terselesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir mahasiswa.
5. Pristasiwi Na'imatur Miranda, Risky Dwi Cahyani, dan Tiara Rahayu yang membantu dan memberikan semangat serta dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur peneliti ucapkan kepada Allah SWT atas petunjuk-Nya yang telah memberikan kemudahan dan perlindungan sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi teladan dalam perjalanan hidup yang penuh dengan nilai-nilai sosial yang agung.

Penyusunan skripsi ini menjadi salah satu tahapan yang tak terpisahkan dalam perjalanan pendidikan di Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, guna meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE). Dalam perjalanan penyusunan ini, peneliti menerima banyak bantuan serta arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag.,PIA selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Dr. Mat Jalil, M.Hum. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Yudhistira Ardana, M.E.K. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

4. Hotman, M.E.Sy. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan arahan yang berharga serta motivasi yang sangat penting bagi peneliti dalam menyelesaikan penyusunan skripsi.
5. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada Bapak dan Ibu Dosen dan Karyawan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang telah memberikan ilmu, sarana dan prasarana selama proses peneliti menempuh pendidikan.
6. Bapak Sumijo, Bapak Bayu dan Bapak Endi selaku pemilik usaha budidaya semangka yang telah memberikan informasi kepada peneliti.
7. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka kritik dan saran untuk perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dalam peningkatan kualitas penelitian. Semoga hasil penelitian pada skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, khususnya bagi peneliti dan pembaca.

Metro, 4 November 2024
Peneliti,

Divya Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Penelitian Relevan	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pengembangan Bisnis	12
1. Pengertian Strategi Pengembangan Bisnis	12
2. Jenis-jenis Strategi Pengembangan Bisnis.....	12
3. Pengembangan Agribisnis Dalam Persepektif Pembangunan Pertanian Yang Berkelanjutan	13
4. Sistem Agribisnis.....	15
B. Strategi Pengembangan Agribisnis dengan Analisis SOAR	17
1. Pengertian <i>Strengths, Opportunities, Aspirations, Result</i> (SOAR) .	17
2. Elemen-Elemen <i>Strength, Opportunity, Aspiration, Result</i> (SOAR)	18
3. Tahapan <i>Strengths, Opportunities, Aspirations, Result</i> (SOAR).....	20

4. Matriks <i>Strengths, Opportunities, Aspirations, Result</i> (SOAR).....	21
C. Manajemen Bisnis Syariah	24
1. Pengertian Manajemen Bisnis Syariah	24
2. Prinsip-prinsip Dasar Manajemen Bisnis Syariah	26
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	27
B. Sumber Data	28
C. Teknik Pengumpulan Data	29
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	31
E. Teknik Analisis Data	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Budidaya Semangka	34
B. Strategi Pengembangan Bisnis Pada Usaha Budidaya Semangka.....	39
C. Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Semangka dengan Analisis SOAR Pada Usaha Budidaya Semangka.....	52
D. Analisis Manajemen Bisnis Syariah pada Usaha Budidaya Semangka	72
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	77
B. Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Penelitian Relevan.....	8
Tabel 2.1	Matriks SOAR.....	22
Tabel 4.1	Sistem Agribisnis Usaha Budidaya Semangka.....	48
Tabel 4.2	Matriks SOAR Usaha Budidaya Semangka Milik Pak Bayu	55
Tabel 4.3	Matriks SOAR Usaha Budidaya Semangka Milik Pak Sumijo	62
Tabel 4.4	Matriks SOAR Usaha Budidaya Semangka Milik Pak Endi	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Sistem Agribisnis	15
Gambar 4.1	Pemanfaatan Sumber Daya Tanpa Merusak Lingkungan Di Usaha Budidaya Semangka	44
Gambar 4.2	Pemanfaatan Teknologi Yang Senantiasa Berubah	46
Gambar 4.3	Pemanfaatan Institusi Atau Kelembagaan Yang Saling Menguntungkan	48

DAFTAR LAMPIRAN

1. SK Pembimbing Skripsi
2. Outline
3. Alat Pengumpulan Data (APD)
4. Surat Izin Research
5. Surat Balasan Research
6. Surat Tugas Research
7. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Surat Lulus Ujian Komprehensif
10. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
11. Dokumentasi dan Foto Penelitian
12. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Agribisnis mampu mengakomodasi tuntutan untuk mendorong perekonomian nasional terus berkembang dan sekaligus memenuhi prinsip kesetaraan, keberlanjutan, dan pemerataan baik di antara individu maupun wilayah.¹ Agribisnis merupakan sektor ekonomi terbesar dan paling penting dalam perekonomian Indonesia. Lebih dari 75% tenaga kerja nasional terlibat dalam sektor ini, termasuk 21,3 juta usaha kecil skala rumah tangga. Jika dihitung, sekitar 80% populasi nasional bergantung pada sektor agribisnis.² Oleh karena itu, perkembangan agribisnis menjadi urgensi untuk mendorong kemajuan ekonomi negara terlebih di Indonesia yang notabene nya adalah negara agraris.³

Agribisnis harus mengacu pada semua aktivitas baik dari pengadaan sarana produksi, proses produksi, pengolahan hasil produksi hingga sampai kepada penyaluran hasil usaha tani.⁴ Agribisnis mencakup pengembangan pasar, kualitas, investasi, permodalan, kelembagaan, infrastruktur, teknologi, informasi dan sumber daya manusia.⁵ Agar usahanya dapat terus berkembang sesuai dengan tujuan, maka perusahaan harus mempersiapkan

¹ Fadli Akbar, *Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah* (Medan: Umsu Press, 2021), 3.

² Arifin Arsyad Biba, *Buku Pengantar Agribisnis*, Cetakan 1 (Bandung: Mujahid Press, 2017), 16.

³ *Ibid.*, 1.

⁴ Akbar, 19.

⁵ Suwignyo Widagdo dan Emy Kholifah Rachmaningsih, *Strategi Pengembangan Kawasan Agribisnis dan Agroindustri yang Berkelanjutan* (Jawa Barat: CV Adanu Abimata, 2024), 13.

strategi pengembangan bisnis.

Strategi merupakan suatu proses yang direncanakan untuk mencapai sasaran perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Saat strategi telah diterapkan maka akan diketahui apakah gagal atau berhasil pada perusahaan tersebut. Perumusan strategi sangat diperlukan setelah mengetahui sesuatu ancaman yang dihadapi perusahaan, peluang atau kesempatan yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan yang ada di perusahaan.⁶ Strategi pengembangan bisnis adalah suatu penentuan arah perusahaan yang membutuhkan keputusan serta dorongan dari setiap jenis usaha yang memiliki pandangan ke depan supaya perusahaan dapat berkembang semakin besar.⁷

Pengembangan bisnis dalam konteks manajemen bisnis Islam mengacu pada penerapan prinsip-prinsip syariah yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan duniawi, tetapi juga pada keberkahan dan kesejahteraan umat. Manajemen bisnis Islam adalah pengelolaan bisnis yang bertujuan untuk mencapai hasil optimal dengan mengutamakan pencarian keridhaan Allah. Dengan berpedoman pada prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis islam yang berlandaskan Al-Qur'an dan hadist, perencanaan yang telah disusun akan lebih mudah mencapai target yang diharapkan dan mendapat keberkahan dari Allah SWT dalam menjalankan

⁶ Andi Amang, Mulyadi, dan Andyan Pradipta Utama, *Strategi Pengembangan Bisnis* (Yogyakarta: Sulur Pustaka, 2023), 4.

⁷ Amang dan Pradipta Utama, 47.

bisnis.⁸ Dengan menerapkan etika bisnis yang kuat dan komitmen terhadap kepatuhan syariah, perusahaan tidak hanya dapat mencapai kesuksesan finansial tetapi juga memberikan kontribusi positif terhadap masyarakat dan lingkungan sekitarnya.⁹ Strategi pengembangan bisnis dalam manajemen bisnis Islam harus berfokus pada integrasi antara praktik bisnis yang menguntungkan dengan prinsip-prinsip syariah.

Strategi bisnis tentunya memiliki kaitan yang erat dengan model bisnis, model bisnis adalah gambaran bisnis yang disajikan secara konseptual dimana memuat gambar pemikiran dalam merumuskan dan menciptakan strategi untuk mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan. Sebuah strategi bisnis tidak akan berjalan baik bila tidak dikaji dan dirumuskan terlebih dahulu menggunakan model bisnis.¹⁰ Salah satu model bisnis yang digunakan untuk menyusun strategi dan rencana perusahaan adalah SOAR (*Strength, Weakness, Aspiration, Result*).

Menurut Stavros dan Hinrichs, analisis SOAR merupakan pendekatan yang inovatif dan berdasarkan atas kekuatan untuk menciptakan pemikiran dan perencanaan strategis yang dapat melibatkan seluruh individu-individu yang memiliki minat di dalam proses pemikiran strategis. SOAR akan membantu individu dan organisasi dalam menentukan strategi serta

⁸ Ami Nullah Marlis Tanjung dkk., *Pengantar Manajemen Bisnis Syariah* (Sumatera Utara: CV. Barokah Publisher, 2023), 7.

⁹ Mega Oktaviany dkk., *Manajemen Bisnis Syariah* (Batam: CV Rey Media Grafika, 2024), 1.

¹⁰ Ni Made Dian Kemala Ratih Palgunadi, “Strategi Pengembangan Bisnis Startup Menggunakan SWOT Analysis (Studi Kasus pada Startup yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia),” *Journal on Education* 5, no. 2 (9 Januari 2023): 1958, <https://doi.org/10.31004/joe.v5i2.837>.

memahami kapasitasnya untuk meningkatkan kinerja tim, individu, dan organisasi. SOAR berfokus pada formulasi dan implementasi strategi yang positif dengan mengidentifikasi kekuatan, menciptakan peluang, mendorong individu dan tim untuk berbagi aspirasi dan menentukan hasil yang dapat diukur.¹¹ Beberapa keuntungan dari penggunaan metode SOAR adalah memaksimalkan penggunaan sumber daya, berfokus pada kekuatan dan peluang, mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang yang ada, membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih efektif, mengurangi faktor negatif dalam lingkungan kerja, serta membantu dalam penetapan tujuan dan target.

Kota Gajah merupakan salah satu Kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah dengan luas 46,93 km².¹² Pada tahun 2022, Kota Gajah tidak memiliki lahan untuk penanaman semangka.¹³ Tahun 2023 Kota Gajah memiliki luas lahan 5 Ha untuk penanaman semangka dengan hasil produksi semangka sebesar 885 kuintal.¹⁴ Kota Gajah merupakan pusat produksi semangka, di mana sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai petani semangka, yang menjadi produk unggulan daerah tersebut. Terdapat sekitar 50 petani semangka saat ini di Kota Gajah, dengan luas lahan yang dikelola

¹¹ Wiwid Syahdiyah Sugiartia, "Analisis Soar (Strength, Opportunity, Aspiration & Result) Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Melalui Digital Market," *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan* 2, no. 2 (19 Mei 2023): 26, <https://doi.org/10.55606/jimak.v2i2.1431>.

¹² Badan Pusat Statistik, *Lampung Tengah Dalam Angka 2023 Lampung Tengah in Figures 2023* (Lampung Tengah: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, 2023), 7.

¹³ Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, "Luas Semangka Menurut Kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah (ha), 2022 dan 2023" (Lampung Tengah: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, 2023).

¹⁴ Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, "Produksi Semangka Menurut Kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah (kuintal), 2022 dan 2023" (Lampung Tengah: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, 2023).

masing-masing petani berkisar antara $\frac{1}{4}$ dan $\frac{1}{2}$ Ha. Petani di daerah ini memiliki kualitas semangka yang bagus.¹⁵

Selain memiliki keunggulan pada produknya, petani semangka di Kota Gajah memiliki kekuatan bisnis pada dukungan kemitraan yang kuat yang membantu petani dalam memasarkan produk secara berkelanjutan serta mengurangi risiko kerugian dalam pemasarannya.¹⁶ Hal itu, menjadi salah satu strategi dalam mendistribusikan produk.

Peluang yang dimanfaatkan oleh petani semangka, yaitu peningkatan teknologi. Hal tersebut dapat menjadi peluang bisnis bagi petani semangka seperti memanfaatkan teknologi pertanian menggunakan drip untuk pengairan tanaman semangka secara merata dan menghemat dalam pemakaian air.¹⁷

Petani memiliki aspirasi yang ingin dicapai dimasa mendatang untuk perkembangan bisnisnya. Aspirasi mengacu pada visi misi yang ingin dicapai dimasa mendatang, adapun aspirasi yang diinginkan oleh petani semangka adalah meningkatkan pendapatan mereka secara signifikan melalui budidaya semangka dan memanfaatkan sumber daya alam untuk keberlanjutan usaha. Tidak hanya itu, petani juga berkomitmen untuk bisa mempertahankan kualitas semangka demi kepuasan pelanggan.¹⁸

¹⁵ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 23 Mei 2024.

¹⁶ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 12 September 2024.

¹⁷ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 23 Mei 2024.

¹⁸ Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 16 Mei 2024.

Adanya aspirasi yang diinginkan tentunya ada hasil yang dapat dicapai dimasa mendatang. Hasil yang dianggap sebagai keberhasilan yang dapat dicapai oleh petani ialah meningkatkan produksi semangka. Hal itu dapat dilihat dari hasil *prasurey* yang peneliti lakukan pada salah satu usaha budidaya semangka di Kota Gajah Lampung Tengah milik Pak Bayu. Usaha budidaya semangka milik Pak Bayu berdiri pada tahun 2003 dengan menanam semangka yang berbiji, dan pada tahun 2006 Pak Bayu membuka lahan baru untuk penanaman semangka sendiri karena sebelumnya Pak Bayu mengelola usaha tersebut bersama ayahnya. Pada tahun 2009, Pak Bayu membuka lahan 1,5 Ha sampai 2 Ha untuk usaha budidaya semangka di luar daerah Kota Gajah dan tetap membuka lahan tetap dengan luas $\frac{1}{4}$ Ha di Kota Gajah. Dari awal hingga saat ini Pak Bayu konsisten dalam menekuni usaha budidaya semangka miliknya. Untuk jenis semangka yang ditanam oleh Pak Bayu, semangka merah dengan bentuk bulet dan lonjong. Untuk pemasaran semangkanya Pak Bayu pernah menjual semangka langsung ke lapak dan menjadi agen, tetapi karena saat pembayaran di lapak yang meminta waktu tempo, sekarang Pak Bayu lebih memilih menyetorkan hasil panennya melalui kemitraan dengan bos.¹⁹

Dukungan kemitraan yang kuat merupakan salah satu strategi yang digunakan dalam mendistribusikan produk. Yang dapat membantu petani semangka dalam memasarkan produk secara berkelanjutan serta

¹⁹ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 12 September 2024.

mengurangi risiko dalam pembayaran semangka.²⁰ Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul *“Strategi Pengembangan Agribisnis Di Tinjau Dari Manajemen Bisnis Islam Studi Pada Usaha Budidaya Semangka Kota Gajah Lampung Tengah”*.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka di Kota Gajah Lampung Tengah?
2. Bagaimana strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka di Kota Gajah Lampung Tengah berdasarkan prinsip-prinsip manajemen bisnis islam?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian untuk menganalisis strategi pengembangan agribisnis dan manajemen bisnis islam pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

²⁰ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah.

a. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas ilmu pengetahuan baik bagi peneliti maupun pembaca serta mampu menjadi rujukan teori terkait strategi pengembangan agribisnis dan manajemen bisnis islam pada usaha budidaya semangka.

b. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan memberikan wawasan kepada pelaku bisnis untuk mengambil keputusan dalam aspek strategi pengembangan agribisnis dan manajemen bisnis islam pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan merupakan karya orang lain yang secara substantif ada kaitannya dengan tema atau topik penelitian yang akan dilakukan oleh seorang peneliti. Adapun penelitiannya sebagai berikut:

Tabel 1.1
Penelitian Relevan

No	Penulis/Tahun/ Nama Jurnal/judul	Variabel dan Indikator Variabel	Metode/ Analisis data	Sampel Penelitian	Hasil	Persamaan dan Perbedaan
1.	Rahmadhani Syafitri/2024/ Journal of Shariah and Islamic Economics/ Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Pada	Variabel Utama: Strategi Pengembangan Bisnis Variabel Pendukung: Etika Bisnis Islam	Kualitatif/Analisis data dilakukan dengan menggunakan	9 narasumber yaitu 1 pemilik, 3 karyawan dan 5 konsumen Donkus	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan bisnis Donkus Lumer by DRL meliputi peningkatan kualitas produk, inovasi menu, pemanfaatan media	Persamaan penelitian ini dengan penelitian Rahmadhani Syafitri adalah berfokus pada strategi pengembangan bisnis. Perbedaannya yaitu obyek penelitian dan

No	Penulis/Tahun/ Nama Jurnal/judul	Variabel dan Indikator Variabel	Metode /Analisis data	Sampel Penelitian	Hasil	Persamaan dan Perbedaan
	UMKM Donkus Lumer By DRL di Kota Jambi Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam	Indikator: Strategi Pengembangan Bisnis ➤ Inovasi Produk ➤ Pemasaran ➤ Kemitraan ➤ Manajemen Keuangan Etika Bisnis Islam ➤ Kepatuhan Terhadap Syariah ➤ Transparansi ➤ Tanggung Jawab Sosial ➤ Kejujuran dalam Transaksi	teori strategi bisnis dan prinsip- prinsip etika bisnis Islam dan juga menggunakan analisis SWOT	Lumer By DRL	sosial untuk promosi, peningkatan pelayanan kepada pelanggan dan dalam strategi pemasarannya menggunakan bauran pemasaran islam. Dalam perspektif etika bisnis Islam, strategi tersebut sejalan dengan prinsip-prinsip kejujuran, transparansi dalam berbisnis, memberikan pelayanan yang adil kepada pelanggan, dan kemurahan hati. ²¹	metode analisis yang digunakan berbeda, peneliti melakukan penelitian agribisnis pada usaha budidaya semangka di Kota Gajah Lampung Tengah menggunakan analisis SOAR, sedangkan Rahmadhani Syafitri melakukan penelitian bisnis pada UMKM Donkus Lumer By DRL di Kota Jambi menggunakan analisis SWOT.
2.	Fandy Bestario Harlan, Adhitomo Wirawan dan Nur Alifia Maulida/2020 /Jurnal Agrisep/ Analisis Swot Tentang Strategi	Variabel: Strategi Pemasaran Agribisnis Indikator: ➤ Sumber daya manusia ➤ Modal ➤ Lahan	Kualitatif/Analisis SWOT Menggunakan matriks IFE (Internal Factor Evaluation)	Petani seamngka, distributor semangka, konsumen semangka	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menggunakan grafik SWOT untuk analisis diketahui bahwa posisi agribisnis semangka berada pada posisi kuadran I. Ini merupakan posisi	Persamaan penelitian ini dengan penelitian Fandy Bestario Harlan, Adhitomo Wirawan dan Nur Alifia Maulida adalah berfokus pada budidaya semangka. Perbedaannya yaitu fokus dan lokasi penelitian yang berbeda serta metode

²¹ Rahmadhani Syafitri, "Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Pada UMKM Donkus Lumer By DRL di Kota Jambi Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam," *Journal of Shariah and Islamic Economics* Vol. 5 No. 3 (2024): 361–80.

No	Penulis/Tahun/ Nama Jurnal/judul	Variabel dan Indikator Variabel	Metode /Analisis data	Sampel Penelitian	Hasil	Persamaan dan Perbedaan
	Pemasaran Agribisnis Di Pulau Setokok (Studi Kasus Komoditas Semangka)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Biaya produksi ➤ Permintaan pasar ➤ Dukungan pemerintah ➤ Persaingan harga ➤ Serangan hama dan penyakit tanaman 	dan EFE (External Factor Evaluation), Menggunakan matriks IE (Internal Environment) dan SWOT, Menggunakan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)		agresif, oleh karena itu lebih sesuai menggunakan Strategi Pertumbuhan. Sedangkan, alternatif lain yang sesuai untuk pengembangan bisnis/ usaha Agribisnis Semangka ini menggunakan strategi S-O (Strength-Opportunity) dengan menjaga kualitas buah dan pelayanan pada konsumen, memanfaatkan jalur distribusi, meningkatkan promosi pada tiap jenis produk memanfaatkan peluang pasar yang luas serta mempertahankan harga yang dapat bersaing di pasaran. ²²	analisis yang digunakan. Peneliti berfokus pada strategi pengembangan agribisnis semangka di Kota Gajah Lampung Tengah menggunakan analisis SOAR, sedangkan penelitian Fandy Bestario Harlan, Adhitomo Wirawan dan Nur Alifia Maulida berfokus pada strategi pemasaran agribisnis semangka di Pulau Setokok menggunakan analisis SWOT.
3.	Mikha Gracin Devonian Silaban dan Lucyana Trimo/2021/ Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah	Variabel: Strategi Pengembangan Agribisnis Indikator: ➤ Faktor internal (kekuatan dan	Kualitatif/Matriks IFE (Internal Factor Evaluation)/Matriks EFE (External	Direktur CV. Bumi Agro Technology, sekretaris dan keuangan, supervisor	Berdasarkan hasil matriks SWOT diperoleh delapan alternatif strategi yang kemudian dianalisis menggunakan QSPM, sehingga diperoleh urutan prioritas strategi sebagai berikut: mempertahankan	Persamaan penelitian ini dengan penelitian Mikha Gracin Devonian Silaban dan Lucyana Trimo adalah berfokus pada strategi pengembangan agribisnis.

²² Fandy Bestario Harlan, Adhitomo Wirawan, dan Nur Alifia Maulida, "Analisis Swot Tentang Strategi Pemasaran Agribisnis Di Pulau Setokok (Studi Kasus Komoditas Semangka)," *Jurnal Agrisepe* Vol. 20 No. 1 (2020): 69–80.

No	Penulis/Tahun/ Nama Jurnal/judul	Variabel dan Indikator Variabel	Metode /Analisis data	Sampel Penelitian	Hasil	Persamaan dan Perbedaan
	Berwawasan Agribisnis/ Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi Pada CV. Bumi Agro Technology, Jawa Barat	kelemahan) perusahaan ➤ Faktor eksternal (peluang dan ancaman) perusahaan	Factor Evaluation)/Matriks IE (Internal-External)/Matriks SWOT/ Matriks QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)	stroberi di kebun produksi baru Ajak, supervisor stroberi kebun Cisarua, kepala divisi consultant and trading, dan seorang tenaga kerja divisi produksi CV.	kualitas produk, menambah kegiatan pelatihan kerja, meningkatkan promosi, memperbaiki sistem pembukuan, menciptakan varietas stroberi baru, memanfaatkan lahan kosong pada kebun produksi, mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen, dan pengembangan kemitraan antara perusahaan dengan konsumen dan petani. ²³	Perbedaannya yaitu obyek dan lokasi penelitian yang berbeda serta metode analisis yang digunakan. Peneliti melakukan penelitian semangka di Kota Gajah Lampung Tengah menggunakan analisis SOAR, sedangkan penelitian Mikha Gracin Devonian Silaban dan Lucyana Trimo melakukan penelitian stroberi di Jawa Barat menggunakan analisis SWOT.

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu diatas, dapat diketahui bahwa ketiga penelitian tersebut berfokus pada strategi pengembangan dan pemasaran untuk berbagai komoditas yang berbeda dan menggunakan pendekatan yang bervariasi. Sementara itu, penelitian ini difokuskan pada strategi pengembangan agribisnis ditinjau dari manajemen bisnis syaiah pada usaha budidaya semangka di Kota Gajah, Lampung Tengah dengan menggunakan analisis SOAR untuk memberikan wawasan baru mengenai strategi pengembangan agribisnis.

²³ Mikha Gracina Devonian Silaban dan Lucyana Trimo, "Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi Pada Cv. Bumi Agro Technology, Jawa Barat," *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 7, no. 1 (30 Januari 2021): 169.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Bisnis

1. Pengertian Strategi Pengembangan Bisnis

Menurut Imran Ilyas dkk, bahwa strategi pengembangan bisnis adalah seperangkat tujuan, kebijakan, rencana, dan kegiatan perusahaan yang ditujukan untuk mengidentifikasi peluang bisnis di pasar dan mempertahankan kelangsungan bisnis atau mencapai kesuksesan bisnis.¹

Menurut Andi Amang dkk, bahwa strategi pengembangan bisnis adalah suatu penentuan arah perusahaan yang membutuhkan keputusan serta dorongan dari setiap jenis usaha yang memiliki pandangan ke depan supaya perusahaan dapat berkembang semakin besar.²

Berdasarkan beberapa definisi diatas, dapat diketahui bahwa strategi pengembangan bisnis adalah rencana atau langkah-langkah yang dirancang oleh perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis yang membantu perusahaan dalam mengidentifikasi sasaran jangka panjang dan cara untuk mencapai tujuan bisnisnya yang ingin dicapai.

2. Jenis-jenis Strategi Pengembangan Bisnis

Menurut Martin dkk dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Strategi*, terdapat jenis strategi pengembangan bisnis antara lain sebagai

¹ Imran Ilyas dkk., *Manajemen Strategi* (Sumatera Barat: CV Azka Pustaka, 2023), 100.

² Amang dan Pradipta Utama, *Strategi Pengembangan Bisnis*, 47.

berikut:³

a. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk merupakan suatu usaha meningkatkan jumlah konsumen dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru perusahaan.

b. Strategi Penetrasi Pasar

Penetrasi pasar atau penerobosan pasar merupakan usaha perusahaan meningkatkan jumlah konsumen baik secara kuantitas maupun kualitas pada pasar saat ini melalui promosi dan distribusi secara aktif, cocok untuk pasar yang sedang tumbuh lambat.⁴

Berdasarkan kalimat diatas, dapat diketahui bahwa strategi pengembangan bisnis mencakup pengembangan produk untuk menarik konsumen baru dan penetrasi pasar melalui promosi intensif di pasar yang ada.

3. Pengembangan Agribisnis Dalam Persepektif Pembangunan Pertanian Yang Berkelanjutan

Cakupan agribisnis yang luas dan kompleks meliputi hubungan mulai proses produksi, pengolahan sampai pada pemasaran hasil pertanian termasuk dalam kegiatan yang menunjang kegiatan proses produksi pertanian. Perekonomian yang kuat didukung oleh sektor pertanian yang tangguh, maka agribisnis memegang peranan penting di dalamnya. Adapun

³ Martin Amnillah dkk., *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: Selat Media Patners, 20223), 61.

⁴ Amnillah dkk., 62.

tiga aspek yang dikemukakan oleh Mosher untuk pengembangan agribisnis dalam pembangunan pertanian adalah sebagai berikut:⁵

A. Pemanfaatan sumber daya tanpa merusak lingkungan (*resource endowment*)

Dengan memperhatikan aspek *resource endowment* adalah termasuk di dalam menjaga kelestariannya.

B. Pemanfaatan teknologi yang senantiasa berubah (*technological endowment*)

Penguasaan teknologi merupakan syarat utama dalam keberhasilan pengembangan agribisnis dalam pembangunan pertanian. Oleh karena itu proses adopsi dan inovasi terhadap teknologi baru sangat penting, karena peranan penyuluhan pertanian yang sangat strategis.

C. Pemanfaatan institusi atau kelembagaan yang saling menguntungkan (*institutional endowment*)

Dalam pengembangan agribisnis, sebaiknya produsen atau petani dapat mengelola produksi mereka sendiri, mengolah hasil, dan memasarkan dengan harga yang menguntungkan. Namun, sering kali petani menghadapi berbagai keterbatasan, sehingga diperlukan kerjasama dengan pihak lain.

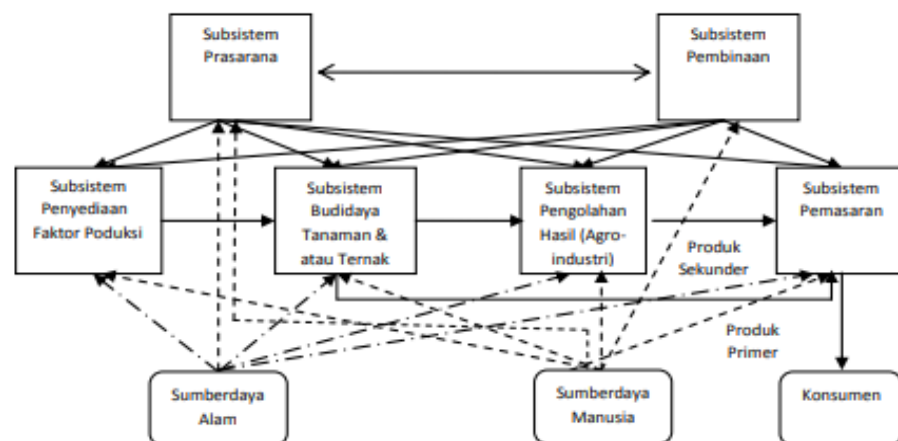
⁵ Soekartawi, *Agribisnis Teori dan Aplikasinya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 181.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa pengembangan agribisnis dalam pembangunan pertanian yang berkelanjutan sangat bergantung kepada tiga aspek yaitu dengan memanfaatkan sumber daya harus dilakukan dengan cara yang berkelanjutan untuk menjaga kelestariannya, penguasaan dan adopsi teknologi baru sangat penting dengan didukung oleh peran penyuluhan pertanian, kerjasama antara petani dan lembaga lain, diperlukan untuk mengatasi keterbatasan dan memastikan keuntungan bagi semua pihak. Dengan mempertimbangkan semua aspek ini, agribisnis dapat berkembang secara efektif dan berkelanjutan.

4. Sistem Agribisnis

Setiap subsistem dalam sistem agribisnis memiliki hubungan saling ketergantungan. Kegiatan dalam suatu sistem dapat terlaksana dengan baik dan lancar jika kegiatan dalam subsistem yang lain menunjang atau mendukung kegiatan tersebut. Berikut gambar sistem agribisnis sebagai berikut:

Gambar 2.1
Sistem Agribisnis



Keterangan: → = mempengaruhi, - - > = ketergantungan

Berdasarkan gambar diatas, dapat diketahui bahwa hubungan saling ketergantungan juga terdapat hubungan saling mempengaruhi antara subsistem dalam sistem agribisnis. Keberhasilan aktivitas dalam suatu subsistem dipengaruhi oleh aktivitas subsistem yang lain. Misalkan aktivitas pengolahan hasil dapat berjalan baik jika produk primer yang dihasilkan dari subsistem budidaya memiliki kuantitas dan kualitas yang memadai dan saling ketergantungan ini meluas ke semua subsistem.

Sumber daya alam dan sumber daya manusia sangat penting untuk kelancaran operasional agribisnis. Setiap subsistem dalam sistem agribisnis memerlukan sumber daya tersebut. Misalnya, lahan dan tenaga kerja dibutuhkan untuk budidaya tanaman dan ternak. Sumber daya alam berperan sebagai faktor produksi dalam proses agribisnis, sedangkan sumber daya manusia merupakan komponen kuncinya. Sumber daya manusia diperlukan untuk pengadaan dan penyediaan faktor-faktor produksi, budidaya, pengolahan, dan pemasaran produk.⁶

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa dalam sistem agribisnis, seluruh subsistem saling bergantung dan saling berpengaruh. Operasi yang efektif dalam satu subsistem memerlukan dukungan dari subsistem lainnya. Sumber daya alam dan sumber daya manusia sangat penting di semua subsistem, serta lahan dan tenaga kerja

⁶ Karmuni, *Dasar-Dasar Agribisnis* (Samarinda: Mulawarman University Press, 2020), 14-15.

diperlukan untuk budidaya dan kegiatan agribisnis lainnya. Sumber daya manusia memainkan peran penting dalam pengadaan, produksi, pemrosesan, dan pemasaran produk.

B. Strategi Pengembangan Agribisnis dengan Analisis SOAR

1. Pengertian *Strengths, Opportunities, Aspirations, Result* (SOAR)

SOAR merupakan singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Opportunities* (peluang), *Aspirations* (aspirasi), dan *Result* (hasil). SOAR merupakan kerangka baru perencanaan strategis yang dikembangkan oleh Stavros, Cooperider dan Kelley pada tahun 2009.⁷ Menurut Stavros dan Hinrichs, SOAR merupakan kerangka perencanaan strategis dengan pendekatan yang memfokuskan pada kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh sebuah organisasi, kelompok, atau bisnis. Pendekatan ini mengarahkan perhatian pada potensi untuk menjadi yang terbaik, inovasi, peningkatan nilai, perlindungan pemegang saham, perencanaan yang menghasilkan implementasi, serta fokus pada hasil yang diinginkan.⁸

Stavros, Cooperrider, dan Kelly memperkenalkan konsep SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*) sebagai alternatif yang berasal dari pendekatan *Appreciative Inquiry* (AI). Dikembangkan selama hampir sepuluh tahun, penelitian tentang SOAR akan membantu orang dan

⁷ Adelia Alfama Zamista dan Hanafi Hanafi, "Analisis SOAR pada Strategi Pemasaran di Industri Jasa Finance," *Jurnal Teknik Industri: Jurnal Hasil Penelitian dan Karya Ilmiah dalam Bidang Teknik Industri* 6, no. 1 (29 Juni 2020): 30.

⁸ Wiwid Syahdiyah Sugiartia, "Analisis Soar (Strength, Opportunity, Aspiration & Result) Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Melalui Digital Market.," *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan*, no. 2 (19 Mei 2023): 27.

organisasi menentukan strategi dan memahami kemampuan mereka untuk meningkatkan kinerja tim, individu, dan organisasi. Tujuan pengembangan SOAR adalah untuk mengukur kemampuan seseorang dalam berpikir secara strategis tentang empat komponen yang berperan dalam dinamika orientasi masa depan di abad kedua puluh satu.⁹

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat diketahui bahwa SOAR merupakan kerangka perencanaan strategis yang dikembangkan oleh Stavros, Cooperrider, dan Kelley pada tahun 2009, yang berfokus pada kekuatan (*Strengths*), peluang (*Opportunities*), aspirasi (*Aspirations*), dan hasil (*Results*). SOAR menekankan potensi dan inovasi organisasi, mengarahkan perhatian pada kekuatan dan peluang, serta mengutamakan hasil yang diinginkan.

2. Elemen-Elemen *Strength, Opportunity, Aspiration, Result* (SOAR)

SOAR memiliki 4 empat elemen yang terdiri dari *strengths, opportunities, aspirations, and result* yang akan membentuk kerangka kerja SOAR untuk menciptakan strategi alternatif dalam sebuah organisasi. Penjelasan untuk masing-masing elemen sebagai berikut:¹⁰

- a. *Strenghts* (S) merupakan segala hal yang menjadi kekuatan dan kemampuan terbesar yang dimiliki, berupa aset baik aset yang berwujud maupun aset yang tidak berwujud yang akan mendukung dalam pengembangan usaha.

⁹ Afnan Fuadi, "Analisis Strategi SOAR Balai Diklat Aparatur Kementerian Kelautan dan Perikanan Menuju Corporate University" 4, no. 2 (2020): 130.

¹⁰ *Ibid.*, 131.

- b. *Opportunities* (O) merupakan bagian dari lingkungan eksternal yang harus di analisis agar mudah memahami apa yang harus dilakukan agar dapat dimanfaatkan. Peluang akan memberikan manfaat bagi organisasi jika organisasi tersebut mampu meraih peluang dengan tepat dan cepat.
- c. *Aspirations* (A) merupakan suatu harapan, visi dan misi yang ingin dicapai guna membentuk kepercayaan diri terhadap produk, pasar dan hal apapun yang dikerjakan demi mencapai visi yang diharapkan sehingga muncul perasaan positif dan semangat dalam meningkatkan kinerja serta pelayanan.
- d. *Results* (R) merupakan hasil-hasil yang ingin dicapai dalam perencanaan strategis, untuk melihat sejauh mana pencapaian dari tujuan yang telah disepakati.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa SOAR adalah kerangka kerja dengan empat elemen utama yaitu *strengths*, *opportunities*, *aspirations*, dan *results*, yang digunakan untuk mengembangkan strategi alternatif dalam sebuah organisasi. *Strengths* mencerminkan kekuatan dan aset yang mendukung perkembangan usaha, *Opportunities* merujuk pada peluang eksternal yang harus dianalisis dan dimanfaatkan dengan baik, *Aspirations* menggambarkan harapan dan visi yang membangun kepercayaan dan semangat dalam kinerja, sedangkan *Results* menunjukkan hasil yang ingin dicapai untuk menilai pencapaian tujuan dalam perencanaan strategis. Dengan memanfaatkan elemen-elemen

ini, organisasi dapat merumuskan strategi yang efektif untuk mencapai tujuan mereka.

3. Tahapan *Strengths, Opportunities, Aspirations, Result* (SOAR)

Menurut Rothwell, Stravos, dan Sullivan (2015) SOAR menampilkan pendekatan 5-I (lima I) yang dimulai dengan menginisiasi (*initiate*) untuk membantu organisasi mencari tahu (*inquire*) kekuatan, peluang, aspirasi, dan hasil; membayangkan (*imagine*) masa depan terbaiknya; menginovasikan (*innovate*) strategi, inisiatif strategis, rencana, sistem, desain, dan struktur; dan menginspirasi (*inspire*) rencana strategis dan strategi untuk menciptakan hasil positif.¹¹ Lima fase pendekatan 5-I (*Initiate, Inquire, Imagine, Innovate, dan Implement*) dapat dianggap sebagai langkah, dimana setiap langkah melibatkan siklus pemikiran SOAR yang akan dijelaskan sebagai berikut:

- a. *Initiate* adalah melakukan diskusi bersama untuk menganalisis tujuan pengembangan usaha perusahaan.
- b. *Inquire* adalah melakukan penyelidikan untuk mempelajari dan menganalisis kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*) apa yang dapat dimanfaatkan.
- c. *Imagine* adalah merancang masa depan yang diharapkan berdasarkan aspirasi (*aspiration*) dari seluruh karyawan.

¹¹ M Wildan Gustiansyah dan Rahadyan Tajuddien, "Pengembangan Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SOAR pada W&G Shoes" 1 (2024): 28.

- d. *Innovate* adalah merancang sasaran jangka pendek dan rencana taktis yang terintegrasi untuk mencapai tujuan perusahaan di masa depan yang sesuai dengan harapan. Pada tahapan ini akan diidentifikasi situasi dan posisi yang dihadapi perusahaan dalam persaingan bisnis menurut faktor internal yang ada pada perusahaan dan faktor eksternal yang dihadapi oleh perusahaan
- e. *Implement* adalah tahap terakhir proses formulasi strategi adalah pengambilan keputusan strategi terbaik yang akan diimplementasikan.¹²

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa tahapan SOAR mengadopsi pendekatan 5-I untuk membantu organisasi mengidentifikasi kekuatan, peluang, aspirasi, dan hasil. Proses ini mencakup tahapan *Initiate, Inquire, Imagine, Innovate, dan Implement* yang melibatkan pengembangan strategi, analisis kekuatan dan peluang, perancangan visi masa depan, inovasi strategi, serta penerapan rencana strategis untuk mencapai tujuan organisasi.

4. Matriks *Strengths, Opportunities, Aspirations, Result* (SOAR)

Matriks SOAR berfungsi untuk merumuskan faktor-faktor strategis perusahaan, menunjukkan bagaimana kekuatan internal dan peluang eksternal dapat diselaraskan dengan aspirasi serta hasil terukur perusahaan. Matriks analisis SOAR terbagi menjadi empat kondisi sebagai berikut:¹³

¹² Rizky Fitria Hartuti dan Dini Rochdiani, "Perancangan Strategi Pemasaran IRT Keripik Ubi Cilembu Cihuy Chips Menggunakan SOAR Strategic," *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 7, no. 1 (Januari 2021), 324.

¹³ Muhammad Syahbudi, Sri Ramadhani, dan Elida Elfi Barus, *Ekonomi Kreatif Sharia Marketing Practices With SOAR&QSPM Approach*, Cetakan ke-1 (Medan: CV Merdeka Kreasi Group, 2022), 98.

Tabel 2.1
Matriks SOAR

Internal	Strengths	Opportunities
Eksternal	Daftar faktor kekuatan internal	Daftar peluang eksternal
Aspirations Daftar faktor harapan dari internal	Strategi SA Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mencapai aspirasi	Strategi OA Ciptakan strategi yang berorientasi kepada aspirasi yang diharapkan untuk memanfaatkan peluang
Result Daftar hasil yang terukur untuk diwujudkan	Strategi SR Ciptakan strategi yang berdasarkan kekuatan untuk mencapai hasil yang terukur	Strategi OR Strategi yang berorientasi kepada kesempatan untuk mencapai visi.

Sumber : Stavros dalam Darajatul Husna, Fauzi Arif Lubis, dan Nuri Aslami

Berdasarkan matriks analisis SOAR diatas, SOAR diciptakan untuk membantu organisasi menghasilkan inovasi dan merancang strategi seputar kekuatan dan peluang. Pendekatan SOAR terhadap strategi dimulai dengan pertanyaan strategis (*strategic inquiry*). Selama penyelidikan ini, kekuatan dan peluang terbesar organisasi ditemukan dan dieksplorasi di antara para partisipan. Para partisipan diundang untuk membagikan aspirasi dan membangun masa depan yang paling disukai. Kemudian, program pengakuan (*recognition*) dan penghargaan (*reward*) dirancang untuk menginspirasi para karyawan untuk mencapai hasil yang terukur.

Berdasarkan dari hasil matriks SOAR di atas, maka strategi yang dapat diambil sebagai berikut:

a. Strategi S-A (*Strenghts – Aspirations*)

Strategi S-A merupakan strategi yang diperoleh antara kekuatan (*strenghts*) dan aspirasi (*aspiration*). Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mencapai aspirasi yang diharapkan.

b. Strategi O-A (*Opportunities – Aspirations*)

Strategi O-A merupakan strategi yang diperoleh antara peluang (*opportunities*) dan aspirasi (*aspirations*). Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh peluang yang tersedia untuk mencapai aspirasi yang diharapkan.

c. Strategi S-R (*Strenghts – Result*)

Strategi S-R merupakan strategi yang diperoleh antara kekuatan (*strenghts*) dan hasil (*result*). Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mencapai hasil yang diinginkan.

d. Strategi O-R (*Opportunities – Result*)

Strategi O-R merupakan strategi yang diperoleh antara peluang (*opportunities*) dan hasil (*result*). Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh peluang yang tersedia untuk mencapai hasil yang diinginkan.¹⁴

¹⁴ Syahbudi, Ramadhani, dan Elfi Barus, 99.

Dari penjelasan di atas, dapat diketahui bahwa matriks analisis *Strengths, Opportunities, Aspirations, Results* (SOAR) merupakan kerangka kerja strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan kekuatan dan peluang, serta menetapkan aspirasi dan mengukur hasil dalam organisasi. Analisis SOAR digunakan untuk fokus pada hal-hal positif dan membangun masa depan yang diinginkan.

C. Manajemen Bisnis Syariah

1. Pengertian Manajemen Bisnis Syariah

Menurut Mega Oktaviany dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Bisnis Syariah*, manajemen bisnis syariah merupakan pendekatan dalam pengelolaan bisnis yang mempertimbangkan aspek kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah Islam.¹⁵ Menurut Suparjo Adi Suwarno dkk dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Bisnis Syariah*, manajemen bisnis syariah merupakan serangkaian pengelolaan dalam aktivitas jual beli dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan hartanya baik barang atau jasa, tetapi dibatasi cara memperoleh dan menggunakannya. Artinya, dalam mendapatkan harta dan menggunakannya tidak boleh dengan cara-cara yang diharamkan Allah. Berbisnis menurut ketentuan syari'ah tidak boleh bebas dari ketentuan syariat dan harus dibedakan antara halal dan haram atau yang hak dan yang batil tidak boleh dicampuradukkan.¹⁶ Sebagaimana firman Allah Swt sebagai berikut:

¹⁵ Oktaviany dkk., *Manajemen Bisnis Syariah*, 1.

¹⁶ Suparjo Adi, Supriyanto, dan Ahmad Hendra, *Manajemen Bisnis Syariah* (Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2021), 7.

وَلَا تَلْبِسُوا الْحَقَّ بِالْبَاطِلِ وَتَكْتُمُوا الْحَقَّ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : *"Dan janganlah kamu campur adukkan kebenaran dengan kebatilan dan (jangan pula) kamu sembunyikan kebenaran, sedangkan kamu mengetahui(-nya)."*(QS. Al-Baqarah: 42)¹⁷

Berdasarkan ayat diatas, maka menurut syariah, bisnis tidak boleh bersifat liberal atau bebas, tetapi harus mengikuti norma-norma halal, haram, dan menghindari yang syubhat. Seorang Muslim yang mengabaikan ketentuan-ketentuan ini tidak akan mendapatkan ridho Allah atas keuntungannya. Keuntungan yang tidak diridhoi Allah tidak akan membawa keselamatan, dan bisa jadi hartanya malah mendatangkan kesengsaraan. Meskipun sulit dibuktikan secara ilmiah bahwa harta yang diperoleh secara haram akan membawa malapetaka, keyakinan ini tetap dipegang kuat dalam ajaran Islam.

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat diketahui bahwa manajemen bisnis syariah merupakan pendekatan dalam pengelolaan bisnis yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah Islam, seperti larangan riba dan maysir. Bisnis ini mengatur agar aktivitas jual beli dan penggunaan kekayaan dilakukan sesuai syariat, memisahkan yang halal dari yang haram, dan menghindari praktik yang bertentangan dengan nilai agama. Bisnis menurut syariah tidak boleh bersifat bebas dari ketentuan agama, dan harta yang

¹⁷ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Alquran, 2019), 16.

diperoleh dengan cara yang tidak diridai Allah tidak akan membawa keselamatan, bahkan bisa mendatangkan kesengsaraan.

2. Prinsip-prinsip Dasar Manajemen Bisnis Syariah

Prinsip-prinsip dasar dalam manajemen bisnis syariah sebagai berikut:¹⁸

- a. Etika bisnis syariah adalah mempraktikkan nilai-nilai moral dan etika yang dianjurkan dalam Islam seperti kejujuran, keadilan dan tanggung jawab sosial.
- b. Transparansi dan akuntabilitas adalah menyediakan informasi yang jelas dan akurat kepada semua pihak yang terkait.

¹⁸ Oktaviany dkk., *Manajemen Bisnis Syariah*, 2.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), di mana peneliti melakukan pengamatan langsung di lokasi penelitian untuk mendapatkan data yang akurat tentang fenomena yang diamati untuk penulisan karya ilmiah.¹ Peneliti memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh di lapangan untuk mengetahui strategi pengembangan agribisnis ditinjau dari manajemen bisnis islam pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, mendeskripsikan suatu objek, fenomena yang dituangkan dalam tulisan yang bersifat naratif. Berisi kutipan-kutipan data (fakta) yang diungkap di lapangan untuk memberikan dukungan terhadap apa yang disajikan dalam laporan.²

Penelitian ini bertujuan untuk menggumpulkan hasil data yang diperoleh dan mendeskripsikan dalam bentuk tulisan sehingga dapat menggambarkan situasi yang terjadi. Dalam penelitian ini mencoba untuk mendeskripsikan atau memaparkan fakta tentang strategi pengembangan

¹ Asep Kurniawan, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Cetakan Pertama (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018), 42.

² Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat: CV Jejak, 2018), 11.

agribisnis ditinjau dari manajemen bisnis islam pada usaha budidaya semangka di Kota Gajah Lampung Tengah. Adapun data yang terkumpul berupa pernyataan hasil wawancara dan obeservasi kepada pemilik usaha budidaya semangka.

B. Sumber Data

Sumber data merupakan uraian yang meliputi data apa saja yang dikumpulkan, bagaimana karakteristiknya, siapa yang dijadikan subjek dan informan penelitian, bagaimana ciri-ciri subjek dan informan itu, sehingga kredibilitasnya dapat diterima.³ Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dengan menggunakan dua sumber diantaranya sebagai berikut :

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang membutuhkan data atau informasi dari sumber pertama, biasanya di sebut dengan responden. Data atau informasi yang diperoleh melalui metode wawancara.⁴ Pada penelitian ini menggunakan sumber data primer yang berasal dari 3 orang pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan bahan yang bukan dari sumber pertama sebagai sarana untuk memperoleh data atau informasi untuk menjawab masalah yang diteliti. Penelitian ini menggunakan studi

³ Zuhairi dkk., *Pedoman Penulisan Skripsi Mahasiswa IAIN Metro* (Metro: IAIN Metro, 2018), 53.

⁴ Sigit Hermawan dan Amirullah, *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif* (Malang: Media Nusa Creatif, 2016), 61.

kepuustakaan dan yang biasanya digunakan oleh para peneliti.⁵ Sumber data sekunder yang digunakan berasal dari 5 buku yang berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis” Karya Andi Amang dkk, “Manajemen Strategi” karya Martin Amnillah dkk, “Agribisnis Teori dan Aplikasinya” karya Soekartawi, “Dasar-Dasar Agribisnis” karya Karmini, “Manajemen Bisnis Syariah” karya Mega Oktaviany. Dari kelima sumber ini, peneliti dapat menggali pemahaman yang mendalam tentang strategi pengembangan agribisnis dan manajemen bisnis syariah.

C. Teknik Pengumpulan Data

Tahap pengumpulan data merupakan langkah strategis yang paling penting dalam penelitian, karena bertujuan untuk memperoleh data. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan langsung antara dua orang atau lebih untuk bertukar informasi melalui tanya jawab. Wawancara digunakan untuk mendapatkan pemahaman mendalam dari responden.⁶ Wawancara ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka di Kota Gajah Lampung Tengah.

Menurut Donald Ary dalam buku karya Sudaryono yang berjudul Metode Penelitian Pendidikan, wawancara dapat dibedakan menjadi 3 jenis

⁵ *Ibid.*, 62.

⁶ Zuchri Abdussamad, *Buku Metode Penelitian Kualitatif.pdf*, Cetakan Pertama (Syakir Media Press, 2021), 145.

yaitu wawancara terpinpin, wawancara bebas dan wawancara bebas terpinpin.⁷ Pada penelitian ini menggunakan wawancara bebas terpinpin. Wawancara ini merupakan perpaduan antara wawancara bebas dan wawancara terpinpin. Dalam pelaksanaannya, peneliti membawa pedoman yang merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan. Adapun pihak yang akan peneliti wawancara adalah pemilik usaha budidaya semangka yaitu Pak Sumijo, Pak Bayu dan Pak Endi yang menjalankan usaha budidaya semangka tersebut.

Penelitian ini menggunakan teknik *Purposive Sampling*. Teknik *Purposive Sampling* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kriteria yang dibutuhkan oleh penelitian.⁸ Pada penelitian ini kriteria yang dibutuhkan peneliti yaitu petani yang memiliki pengalaman dalam budidaya semangka lebih dari 10 tahun yang bersedia diwawancara untuk dapat menjawab rumusan masalah penelitian.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan data yang diperoleh dari berbagai dokumen baik berupa dokumen tertulis maupun rekaman.⁹ Peneliti menggunakan dokumentasi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah.

⁷ Sudaryono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Pertama (Jakarta: Kencana, 2016), 83.

⁸ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Cetakan ke-19 (Bandung: CV Alfabeta, 2013), 85.

⁹ Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Banjarmasin: Antasari Press, 2011), 72.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian kualitatif digunakan untuk memastikan kebenaran data yang dikumpulkan. Teknik yang digunakan untuk memeriksa keabsahan data yaitu triangulasi. Triangulasi merupakan pengujian kredibilitas informasi yang diperoleh peneliti melalui pengecekan informasi dengan membandingkan dari berbagai sumber, cara dan waktu. Triangulasi yang peneliti gunakan yaitu triangulasi sumber.

Triangulasi sumber merupakan cara yang dilakukan untuk mengetahui kredibilitas informasi dengan membandingkan berbagai sumber. Informasi yang diperoleh dideskripsikan, dikategorikan menjadi pendapat yang sama, pendapat yang berbeda dan pendapat yang spesifik dari ketiga sumber informan tersebut. Setelah itu, informasi dianalisis untuk memperoleh kesimpulan yang kemudian diminta kesepakatan dari ketiga sumber informasi tersebut.¹⁰ Sumber data yang peneliti gunakan untuk menguji keabsahan data dengan menggunakan triangulasi sumber ialah dengan pemilik usaha budidaya semangka.

E. Teknik Analisis Data

Pada umumnya, kegiatan analisis data penelitian dilakukan setelah pengumpulan data selesai. Dalam penelitian kualitatif ada beberapa langkah yang dilakukan dalam menganalisis data. Salah satu model analisis data menurut Miles & Huberman yaitu sebagai berikut:

¹⁰ Feny Rita dkk., *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Padang: PT Global Eksekutif Teknologi, 2022), 183.

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Setelah peneliti melakukan pengumpulan data, maka peneliti melakukan reduksi data. Reduksi data merupakan proses merangkum, memilih hal-hal pokok, dan memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan menghapus data yang tidak relevan.¹¹

Kegiatan reduksi data dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data catatan hasil wawancara dan hasil dokumentasi mengenai strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, kemudian mencatat hal-hal yang dianggap penting yang berkaitan dengan penelitian.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Bentuk penyajian data kualitatif berupa uraian singkat, matriks, grafik jaringan dan bagan.¹² Dengan penyajian data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang dipahami tersebut.

3. Menarik Kesimpulan (*Conclusion Drawing/Verification*)

Langkah terakhir dalam analisis data adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 19 ed. (Bandung: Alfabeta, 2013), 247.

¹² *Ibid.*, 249.

sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambar suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas.¹³

Pada penelitian ini, data yang telah diproses dengan langkah-langkah seperti di atas, kemudian di tarik kesimpulan secara kritis dengan menggunakan metode induktif, yang berangkat dari hal-hal yang bersifat khusus untuk memperoleh hasil umum yang objektif. Setelah itu, hasil yang telah dibuat kemudian diverifikasi dengan cara melihat kembali pada hasil reduksi data dan *display* data sehingga hasil yang diambil tidak menyimpang dari permasalahan penelitian.

¹³ *Ibid.*, 252.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Budidaya Semangka

1. Sejarah Budidaya Semangka

Usaha budidaya semangka Pak Bayu berdiri pada tahun 2003 di Putra Buyut, Kecamatan Kota Gajah, Kabupaten Lampung Tengah. Pak Bayu memulai usahanya saat masih SMP, ketika ayahnya memberikan modal untuk menanam bersama. Saat SMA, Pak Bayu mulai menanam semangka sendiri dengan luas $\frac{1}{4}$ Ha. Setelah lulus, Pak Bayu merantau dan membuka dua lahan budidaya semangka di Metro, daerah 17 Punggur, dan PC, dengan luas 1,5 Ha hingga 2 Ha, di luar Kota Gajah. Di Kota Gajah, Pak Bayu juga mengelola lahan tetap seluas $\frac{1}{4}$ ha. Dari lahan ini, Pak Bayu pernah memanen semangka dengan hasil bervariasi, mulai dari 5 kuintal hingga 10 ton pada satu musim. Pak Bayu juga pernah menanam semangka di Jambi, Lubuklinggau, serta Palembang, untuk lahan di luar Kota Gajah, Pak Bayu menyewa tanah untuk usaha budidaya semangka.¹ Selain budidaya semangka, Pak Bayu juga terlibat dalam pemasaran semangka, baik dengan menjual langsung di lapak maupun menjadi agen. Pak Bayu memasok semangka ke Pulau Jawa seperti pasar induk Kramat Jati, Kediri, Yogyakarta, dan Solo. Namun, karena pengalaman tidak menyenangkan saat pembayaran di lapak yang tertunda hingga seminggu, 10 hari, bahkan

¹ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 28 Mei 2024.

sebulan, sekarang Pak Bayu lebih memilih menyetorkan hasil panennya kepada bos.²

Sedangkan usaha budidaya semangka Pak Sumijo berdiri pada tahun 1999 di Desa Sri Tejo Kencono, Kecamatan Kota Gajah, Kabupaten Lampung Tengah. Sejak awal berdirinya, usaha ini telah mengalami perkembangan yang signifikan, baik dari segi luas lahan, teknologi budidaya, maupun hasil produksinya. Berkat dedikasi dan pengalaman yang dimiliki Bapak Sumijo, usaha ini terus berupaya meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi semangka, sehingga dapat memenuhi permintaan pasar. Pada tahun 1999, usaha berjalan lancar tanpa kendala. Usaha ini dimulai pada lahan seluas 1,5 ha dengan modal Rp. 1.600.000 dengan 3.600 batang semangka menghasilkan 33 ton semangka dengan untung Rp. 9.000.000,³ Lahan yang digunakan untuk penanaman budidaya semangka semakin luas, dimulai dari 1 ha, kemudian bertambah menjadi 3 ha, 6 ha, dan akhirnya mencapai 14 ha dengan menyewa lahan di lokasi yang berbeda, seperti Tridatu, Seputih Raman, Merapi, Sapto Mulyo dan Sri Tejo Kencono. Dalam kegiatan pemasaran usaha budidaya semangka, Pak Sumijo pernah menjual hasil panennya melalui pengepul. Namun, karena pendapatan yang diperoleh melalui pengepul relatif kecil, Pak Sumijo kemudian memutuskan untuk memasarkan semangkanya langsung ke lapak dan menjadi agen

² Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 12 September 2024.

³ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 23 Mei 2024.

semangka. Pemasaran semangka Pak Sumijo sudah masuk ke Chandra supermarket di Metro dan Lotte Mart di Bandar Lampung, serta ke berbagai kota besar seperti Jawa, Gintung, Jambi, Bandung, Yogyakarta, Bogor, Jakarta, Serang, Palembang, dan Bangka. Pada tahun 2008, lahan seluas 4 Ha hancur beserta alat-alatnya karena dimakan dan dihancurkan oleh gajah. Lapak pun sering meminta pengiriman barang semangka dan tidak membayar sesuai tanggal yang disepakati, sehingga usaha Pak Sumijo terhenti karena terkendala modal untuk melanjutkan penanaman semangka. Pada tahun 2021, usaha budidaya semangka Pak Sumijo terhenti karena kekurangan modal, tetapi tetap melakukan pengiriman dengan menjadi agen untuk memasarkan semangka ke lapak yang tidak bermasalah. Pada tahun 2023, Pak Sumijo memulai kembali usaha budidaya semangka dengan hanya $\frac{1}{4}$ Ha lahan miliknya.⁴

Sedangkan usaha budidaya semangka Bapak Endi berdiri pada tahun 2000, sebelumnya pada tahun 1999 Pak Endi bekerja dengan orang lain. Akhirnya, Pak Endi memutuskan untuk mendirikan usaha budidaya semangka secara mandiri. Pak Endi pernah menanam di daerah seperti Tulang Bawang, Kotabumi, Unit 2, Jambi, serta GPM, dengan luas lahan paling sedikit 3 Ha. Pada tahun 2011, mulai menanam di Putra Buyut, Kecamatan Kota Gajah, Kabupaten Lampung Tengah.⁵ Dari tahun 2011

⁴ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 6 Agustus 2024.

⁵ Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 3 Juli 2024.

hingga sekarang, Pak Endi terus menanam dengan luas lahan yang bervariasi, mulai dari ½ Ha hingga 1 Ha, dan saat ini Pak Endi mengelola lahan seluas ½ Ha. Pendapatan Pak Endi dari panen semangka setiap musim tanam, biasanya 2-3 kali setahun, tergantung pada iklim dan kondisi lahan. Sejak memulai usaha budidaya semangka sendiri, Pak Endi selalu konsisten memasarkan hasil panennya dengan menyetorkannya langsung kepada bos untuk mempermudah proses pemasarannya.⁶

2. Visi dan Misi Budidaya Semangka

Budidaya semangka milik Bapak Sumijo di Sri Tejo Kencono Kota Gajah Lampung Tengah dan Bapak Bayu di Putra Buyut, Kecamatan Kota Gajah, Kabupaten Lampung Tengah memiliki Visi dan Misi dari hasil wawancara, sedangkan budidaya semangka milik dan Bapak Endi di Putra Buyut, Kecamatan Kota Gajah, Kabupaten Lampung Tengah tidak terdapat visi dan misi dalam menjalankan usahanya, berikut adalah visi dan misi di dalam usaha budidaya semangka milik bapak sumijo sebagai berikut:

a. Visi

Menjadi produsen semangka berkelanjutan yang murah dan ramah lingkungan, menghasilkan produk berkualitas tinggi, serta berkontribusi positif terhadap kesejahteraan petani.

⁶ Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 16 Mei 2024.

b. Misi

- 1) Mengoptimalkan potensi lahan dengan memanfaatkan lahan subur untuk menghasilkan semangka berkualitas unggul.
- 2) Pengembangan kapasitas petani melalui peningkatan keterampilan dengan pelatihan dan adopsi teknologi pertanian terbaru akan meningkatkan produktivitas dan efisiensi budidaya semangka.
- 3) Memperkuat infrastruktur dan sumber daya pertanian dan memastikan akses ke sumber daya air yang cukup untuk mendukung produksi semangka.
- 4) Menjalin kemitraan dengan perusahaan agribisnis besar untuk meningkatkan peluang pasar dan akses teknologi.
- 5) Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani melalui peningkatan ekonomi.⁷

Sedangkan Visi dan Misi di dalam usaha budidaya semangka milik Bapak Bayu sebagai berikut:

a. Visi

Menyediakan semangka yang berkualitas.

b. Misi

Memperkuat hubungan bisnis yang jujur dengan pelayanan yang memuaskan dan terpercaya.⁸

⁷ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 1 Juli 2024.

⁸ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 12 September 2024.

B. Strategi Pengembangan Bisnis Pada Usaha Budidaya Semangka

1. Strategi Pengembangan Bisnis yang diterapkan pada Usaha Budidaya Semangka

Menurut Martin dkk dalam bukunya yang berjudul Manajemen Strategi, terdapat jenis strategi pengembangan bisnis antara lain sebagai berikut:⁹

a. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk merupakan salah satu elemen untuk mendorong bisnis agar bisa berkembang. Melalui pengembangan produk, bisnis dapat menyesuaikan terhadap perubahan tren, kemajuan teknologi dan minat pelanggan. Pada awal usaha budidaya didirikan hanya menjual semangka berbiji. Sehingga untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha budidaya semangka pemilik usaha berinovasi dengan produk. Hal tersebut seperti yang dikatakan dalam hasil wawancara bersama Pak Sumjo, Pak Bayu dan Pak Endi selaku pemilik usaha. Pak Sumijo mengatakan:

“Saya tadinya nanem semangka berbiji terus nanem yang tanpa biji. Terus saya juga nanem semangka lonjong, sebelumnya cuma bulet aja.”¹⁰

Pak bayu, mengatakan:

“Saya nanem semangka pake pupuk organik untuk narik konsumen yang peduli kesehatan.”¹¹

⁹ Amnillah dkk., *Manajemen Strategi*, 61.

¹⁰ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 1 Juli 2024.

¹¹ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 28 Mei 2024.

Pak Endi, mengatakan:

“Saya nanem semangka dengan rasa yang manis dan kualitas yang baik kuncinya ada dipupuk yang berkualitas jadi semangka yang dihasilkan itu punya keunikan rasa yang disukai konsumen.”¹²

Berdasarkan hasil wawancara bersama para informan dapat diketahui bahwa strategi pengembangan produk yang diterapkan meliputi beberapa pendekatan. Pak Sumijo melakukan diversifikasi produk dengan menanam berbagai jenis semangka, termasuk semangka tanpa biji dan semangka lonjong, untuk menawarkan variasi kepada konsumen. Pak Bayu mengadopsi pendekatan ramah lingkungan dengan menggunakan pupuk organik guna menarik konsumen yang peduli pada kesehatan. Sementara itu, Pak Endi fokus pada peningkatan kualitas rasa dan keunikan produk melalui penggunaan pupuk berkualitas, sehingga menghasilkan semangka yang manis dan disukai oleh konsumen.

b. Strategi Penetrasi Pasar

Strategi penetrasi pasar merupakan rencana yang digunakan untuk meningkatkan pangsa pasar suatu produk. Strategi ini berfokus pada cara memperoleh lebih banyak pelanggan atau membuat pelanggan yang ada untuk lebih sering membeli produk yang ada. Sebagaimana hasil wawancara bersama Pak Sumjo, Pak Bayu dan Pak Endi selaku pemilik usaha. Pak Sumijo mengatakan:

¹² Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 3 Juli 2024.

“Saya itu pernah kerja sama dengan bos, terus mungkin bosnya cerita dari mulut ke mulut sama orang saya gatau, terus banyak yang ngehubungin saya buat minta semangka ke saya.”¹³

Pak Bayu, mengatakan:

“Saya masarin produk semangka lewat akun facebook mbak, di grup-grup gitu, kan kita bisa pantau ada yang cari barang atau apakan, karna gacuma 1 daerah aja relasi yang jual semangka, tapi banyak”¹⁴

Pak Endi, mengatakan:

“Saya masarin semangka konsisten ke bos mbak dari awal, ga ribet, gaperlu mikirin biaya pengiriman atau apa, minim risiko juga karena sebelum tutup terpal udah dibayar cash sebelum ngirim ke lapak.”¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara bersama para informan, dapat diketahui bahwa strategi penetrasi pasar yang diterapkan memiliki pendekatan yang beragam. Pak Sumijo menerapkan strategi kerja sama dengan pemasok besar dan mengandalkan promosi dari mulut ke mulut, yang membuat banyak pelanggan langsung menghubunginya untuk memesan semangka. Pak Bayu memanfaatkan media sosial facebook, untuk memantau kebutuhan pasar dan memperluas jaringan ke berbagai daerah. Sementara itu, Pak Endi memilih pendekatan yang lebih stabil dengan memasok secara konsisten ke satu pembeli tetap, sehingga dapat meminimalkan risiko dan memastikan pembayaran tunai sebelum pengiriman.

¹³ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 23 Mei 2024.

¹⁴ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 12 September 2024.

¹⁵ Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 16 Mei 2024.

2. Pengembangan Agribisnis Pada Usaha Budidaya Semangka

Pengembangan agribisnis meliputi pendekatan yang mencakup semua tahap dari proses produksi, pengolahan, hingga pemasaran hasil pertanian. Pengembangan ini tidak hanya meningkatkan efisiensi dalam produksi tetapi juga memastikan kualitas dan daya saing produk di pasar. Pengembangan agribisnis bertujuan untuk memperkuat hubungan antar-sektor yang menunjang keberlanjutan dan keberhasilan produksi pertanian, serta meningkatkan daya saing produk di pasar. Menurut Mosher dalam buku Soekartawi terdapat empat aspek untuk pengembangan agribisnis dalam pembangunan pertanian adalah sebagai berikut:¹⁶

- a. Pemanfaatan sumber daya tanpa merusak lingkungan (*resource endowment*)

Pemanfaatan sumber daya tanpa merusak lingkungan merupakan salah satu kunci dalam menjaga kelestariannya. Hal tersebut seperti yang dikatakan dalam hasil wawancara bersama Pak Sumijo, Pak Bayu dan Pak Endi selaku pemilik usaha budidaya semangka, Pak Sumijo mengatakan:

"Saya memastikan penanaman semangka dilakukan di lahan yang subur agar pertumbuhannya optimal. Selain itu, akses ke sumber daya air yang cukup sangat penting untuk mendapatkan hasil panen yang berkualitas."¹⁷

¹⁶ Soekartawi., *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*, 181.

¹⁷ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 1 Juli 2024.

Pak Bayu, mengatakan:

*"Saya fokus pada kualitas semangka dengan tidak menggunakan pupuk kimia. Untuk menjaga kesehatan tanah dan lingkungan, sehingga dapat menghasilkan semangka yang segar dan berkualitas tinggi."*¹⁸

Pak Endi, mengatakan:

*"Dengan menggunakan pupuk berkualitas, saya dapat menjaga kesegaran dan rasa semangka. Ini tidak hanya meningkatkan kualitas produk, tetapi juga berkontribusi pada keberlanjutan lingkungan."*¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara bersama para informan, dapat diketahui bahwa pemanfaatan sumber daya tanpa merusak lingkungan dilakukan dengan mempertimbangkan kelestarian lingkungan. Pak Sumijo memastikan semangka ditanam di lahan subur dan memiliki akses yang cukup ke sumber air untuk mendukung pertumbuhan optimal tanpa merusak lingkungan. Pak Bayu memilih tidak menggunakan pupuk kimia, dengan tujuan menjaga kesehatan tanah dan lingkungan, sehingga menghasilkan semangka yang segar dan berkualitas tinggi. Sementara itu, Pak Endi menggunakan pupuk berkualitas untuk mempertahankan kesegaran dan rasa semangka, sekaligus berkontribusi pada keberlanjutan lingkungan.

Berikut adalah pemanfaatan sumber daya tanpa merusak lingkungan di usaha budidaya semangka:

¹⁸ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 12 September 2024.

¹⁹ Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 3 Juli 2024.

Gambar 4.1
Pemanfaatan Sumber Daya Tanpa Merusak Lingkungan Di
Usaha Budidaya Semangka



- b. Pemanfaatan teknologi yang senantiasa berubah (*technological endowment*)

Penguasaan teknologi merupakan syarat utama dalam keberhasilan pengembangan agribisnis dalam pembangunan pertanian. Oleh karena itu proses adopsi dan inovasi terhadap teknologi baru sangat penting, karena peranan penyuluhan pertanian yang sangat strategis. Hal tersebut seperti yang dikatakan dalam hasil wawancara bersama Pak Sumijo, Pak Bayu dan Pak Endi selaku pemilik usaha budidaya semangka, Pak Sumijo mengatakan:

"Saya selalu mengadopsi teknologi pertanian terbaru dan menggunakan alat-alat modern untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi dalam budidaya semangka agar bisa memaksimalkan hasil panen."²⁰

²⁰ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 1 Juli 2024.

Pak Bayu, mengatakan:

*"Pengalaman saya sebagai agen membantu saya memahami rantai pasokan dengan baik, sehingga saya dapat memilih mitra yang tepat, dengan memanfaatkan teknologi informasi."*²¹

Pak Endi, mengatakan:

*"Saya menerapkan metode pertanian terbaru untuk memastikan kualitas produk. Dan berusaha untuk menggunakan praktik terbaik dalam budidaya."*²²

Berdasarkan hasil wawancara bersama para informan, dapat diketahui bahwa pemanfaatan teknologi yang senantiasa berubah sangat penting dalam praktik agribisnis mereka. Pak Sumijo secara aktif mengadopsi teknologi pertanian terbaru dan menggunakan peralatan modern untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi budidaya semangka, sehingga dapat memaksimalkan hasil panen. Pak Bayu, dengan pengalamannya sebagai agen, memanfaatkan teknologi informasi untuk memahami rantai pasokan dan memilih mitra yang tepat. Sementara itu, Pak Endi menerapkan metode pertanian terbaru dan praktik terbaik untuk memastikan kualitas produk yang tinggi dalam budidaya semangkanya.

Berikut adalah pemanfaatan teknologi yang senantiasa berubah di usaha budidaya semangka:

²¹ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 12 September 2024.

²² Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 3 Juli 2024.

Gambar 4.2
Pemanfaatan Teknologi Yang Senantiasa Berubah



- c. Pemanfaatan institusi atau kelembagaan yang saling menguntungkan (*institutional endowment*)

Dalam pengembangan agribisnis, petani sebaiknya dapat mengelola produksi, mengolah hasil, dan memasarkan produk dengan harga yang menguntungkan. Namun, mereka sering menghadapi keterbatasan dan memerlukan kerjasama dengan pihak lain. Hal tersebut seperti yang dikatakan dalam hasil wawancara bersama Pak Sumijo, Pak Bayu dan Pak Endi selaku pemilik usaha budidaya semangka, Pak Sumijo mengatakan:

"Saya waktu itu menjalin kemitraan dengan perusahaan agribisnis besar, yang tidak hanya membantu dalam pemasaran semangka, tetapi juga memberikan akses pada teknologi baru yang dapat saya gunakan. Untuk saat ini saya memasarkan produk sendiri langsung ke lapak."²³

²³ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 1 Juli 2024.

Pak Bayu, mengatakan:

*"Akhir-akhir ini saya memasarkan produk saya langsung ke bos, untuk meminisir risiko penipuan. Karena saya masarin semangka secara langsung, orangnya selalu minta tempo ada yang 7 hari, 10 hari bahkan 1 bulan, Jadi sekarang saya nyetoring hasil panen langsung ke bos, karena barang naik, tutup terpal langsung dibayar cash saat itu juga ."*²⁴

Pak Endi, mengatakan:

*"Saya memiliki jaringan yang baik dengan bos, yang sangat membantu dalam memastikan kelancaran pemasaran hasil panen, sehingga dapat mencapai harga yang stabil."*²⁵

Berdasarkan hasil wawancara bersama para informan, dapat diketahui bahwa pemanfaatan institusi atau kelembagaan yang saling menguntungkan sangat berperan dalam pemasaran produk semangka mereka. Pak Sumijo menjalin kemitraan dengan perusahaan agribisnis besar, yang tidak hanya membantu dalam pemasaran tetapi juga memberikan akses pada teknologi baru. Meskipun begitu, saat ini ia memilih untuk memasarkan produknya sendiri langsung ke lapak. Pak Bayu, untuk meminimalkan risiko penipuan, memutuskan menjual hasil panennya langsung kepada bos yang memberikan pembayaran tunai saat pengiriman, sehingga lebih aman dan menghindari penundaan pembayaran. Sementara itu, Pak Endi memanfaatkan jaringannya yang kuat dengan bos untuk memastikan kelancaran pemasaran dan menjaga stabilitas harga semangka yang dihasilkan.

²⁴ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 12 September 2024.

²⁵ Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 3 Juli 2024.

Berikut adalah pemanfaatan institusi atau kelembagaan yang saling menguntungkan di usaha budidaya semangka:

Gambar 4.3
Pemanfaatan Institusi Atau Kelembagaan Yang Saling Menguntungkan



3. Sistem Agribisnis Budidaya Semangka

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan ketiga narasumber yaitu Pak Sumijo, Pak Bayu dan Pak Endi selaku pemilik usaha budidaya semangka, sistem agribisnis usaha budidaya semangka di Kecamatan Kota Gajah, Kabupaten Lampung Tengah dapat diuraikan sebagai berikut:

Tabel 4.1
Sistem Agribisnis Usaha Budidaya Semangka

Pak Sumijo	Pak Bayu	Pak Endi
1. Subsistem prasarana a. Lahan $\frac{1}{4}$ ha b. Sistem irigasi tetes yang efisien untuk menghemat air	1. Subsistem prasarana a. Lahan $\frac{1}{4}$ ha b. Sistem irigasi tetes yang	1. Subsistem prasarana a. Lahan $\frac{1}{2}$ ha b. Sistem irigasi tetes yang efisien untuk menghemat air

Pak Sumijo	Pak Bayu	Pak Endi
c. Infrastruktur yang memadai	efesien untuk menghemat air c. Infrastruktur yang memadai	c. Infrastruktur yang memadai
2. Subsistem pembinaan a. Pelatihan ke Pulau Jawa b. Penyuluhan dari perusahaan	2. Subsistem pembinaan (tidak ada)	2. Subsistem pembinaan (tidak ada)
3. Subsistem penyediaan faktor produksi a. Benih b. Pupuk c. Alat-alat pertanian	3. Subsistem penyediaan faktor produksi a. Benih b. Pupuk c. Alat-alat pertanian	3. Subsistem penyediaan faktor produksi a. Benih b. Pupuk c. Alat-alat pertanian
4. Sumber daya alam a. Memanfaatkan lahan yang subur b. Sumber air yang dekat	4. Sumber daya alam a. Memanfaatkan lahan yang subur b. Sumber air yang dekat	4. Sumber daya alam a. Memanfaatkan lahan yang subur b. Sumber air yang dekat
5. Subsistem budidaya tanaman	5. Subsistem budidaya tanaman	5. Subsistem budidaya tanaman

Pak Sumijo	Pak Bayu	Pak Endi
<p>a. Menggunakan metode penanaman bedengan untuk meningkatkan hasil</p> <p>b. Melakukan pemeliharaan rutin dan pengendalian hama dengan pestisida</p>	<p>a. Menggunakan metode penanaman bedengan untuk meningkatkan hasil</p> <p>b. Melakukan pemeliharaan rutin dan pengendalian hama dengan pestisida</p>	<p>a. Menggunakan metode penanaman bedengan untuk meningkatkan hasil</p> <p>b. Melakukan pemeliharaan rutin dan pengendalian hama dengan pestisida</p>
<p>6. Sumber daya manusia</p> <p>a. Petani pemilik lahan</p> <p>b. 2 orang tenaga kerja pasang mulsa</p> <p>c. 1 orang tenaga tambahan penyerbukan</p> <p>d. 6 orang tenaga tambahan panen</p>	<p>6. Sumber daya manusia</p> <p>a. Petani pemilik lahan</p> <p>b. 2 orang tenaga kerja pasang mulsa</p> <p>c. 2 tenaga kerja penyerbukan</p> <p>d. 4-6 orang tenaga kerja panen</p>	<p>6. Sumber daya manusia</p> <p>a. Petani pemilik lahan</p> <p>b. 2 orang tenaga kerja pasang mulsa</p> <p>c. 5-6 orang tenaga kerja panen</p>
<p>7. Subsistem pengolahan hasil produksi (tidak ada)</p>	<p>7. Subsistem pengolahan hasil produksi (tidak ada)</p>	<p>7. Subsistem pengolahan hasil produksi (tidak ada)</p>

Pak Sumijo	Pak Bayu	Pak Endi
8. Subsistem pemasaran langsung ke lapak. ²⁶	8. Subsistem pemasaran langsung ke bos. ²⁷	8. Subsistem pemasaran langsung ke bos. ²⁸

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan dalam subsistem pembinaan antara Pak Sumijo, Pak Bayu dan Pak Endi yaitu subsistem pembinaan usaha budidaya semangka yang dilakukan oleh Pak Sumijo mencakup pelatihan ke Pulau Jawa dan penyuluhan dari perusahaan, sementara Pak Bayu dan Pak Endi tidak memiliki subsistem pembinaan. Adapun perbedaan dalam subsistem pemasaran terletak pada cara menjual produk. Subsistem pemasaran Pak Sumijo menjual langsung ke lapak, sementara Pak Bayu dan Pak Endi menjual langsung ke bos. Subsistem pemasaran yang lebih aman adalah yang langsung ke bos, karena mereka dibayar tunai saat barang akan dikirim. Hal ini mengurangi risiko penipuan atau penundaan pembayaran yang mungkin terjadi jika barang dijual langsung ke lapak. Jika subsistem pemasaran semangka berjalan dengan baik, maka akan memberikan dampak positif pada ekonomi dan meningkatkan kualitas hidup para petani.

²⁶ Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 23 Mei 2024.

²⁷ Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 16 Mei 2024.

²⁸ Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 12 September 2024.

C. Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Semangka dengan Analisis SOAR Pada Usaha Budidaya Semangka

Berdasarkan data yang diperoleh dari usaha budidaya semangka diatas, maka data tersebut digunakan untuk bahan analisis menggunakan metode SOAR. Analisis ini digunakan dengan tujuan mengembangkan usaha budidaya semangka. Adapun tahapan yang akan mengantarkan kedalam perkembangan usaha budidaya semangka melibatkan tahapan 5-I yaitu *Initiate*, *Inquire*, *Imagine*, *Innovate* dan *Implement*. Lima tahapan pendekatan pada usaha budidaya semangka milik Pak Bayu di uraikan sebagai berikut:

1. *Initiate*

Tahapan awal dari langkah analisis penciptaan strategi pengembangan agribisnis adalah *initiate*, di mana tahapan ini menjelaskan tentang apa itu analisis SOAR serta bagaimana tahapannya kepada informan yang telah ditetapkan.

2. *Inquire*

Pada tahap *inquiry*, dilakukan analisa mengenai kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) yang ada pada usaha budidaya semangka.

Kekuatan (*Strengths*)

Strengths atau kekuatan internal merupakan faktor-faktor positif yang dimiliki oleh usaha budidaya semangka. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan memahami aspek-aspek yang menjadi keunggulan

budidaya semangka. Berikut adalah faktor internal yang diidentifikasi menjadi kekuatan pada usaha budidaya semangka seperti:

- a. Kemitraan yang kuat
- b. Menggunakan pupuk organik
- c. Memiliki pengalaman sebagai agen dan memahami rantai pasokan untuk memperkuat efisiensi distribusi produk

Peluang (*Opportunities*)

Opportunities atau peluang adalah faktor-faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh budidaya semangka untuk pengembangan usahanya. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang-peluang yang ada dilingkungan sekitar budidaya, tahap ini melibatkan identifikasi peluang eksternal yang dapat dimanfaatkan dalam usaha budidaya semangka. Berikut adalah faktor eksternal yang diidentifikasi menjadi peluang pada usaha budidaya semangka seperti:

- a. Menggunakan media sosial
- b. Mudah menarik konsumen yang peduli terhadap produk organik

3. *Imagine*

Informan berkesempatan untuk memberikan aspirasi (*aspirations*) dan harapan mereka terhadap usaha budidaya semangka dengan visi dan misi perusahaan untuk tujuan sasaran jangka panjang.

Aspirasi (*Aspirations*)

Aspirations atau aspirasi mengacu pada tujuan jangka panjang yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha budidaya semangka. Analisis ini bertujuan untuk memahami dan memancarkan aspirasi-aspirasi yang menjadi panduan dalam pengembangan usaha budidaya semangka. Berikut adalah faktor internal yang diidentifikasi menjadi aspirasi pada usaha budidaya semangka seperti:

- a. Memanfaatkan media sosial untuk memperluas jaringan pasar
- b. Produk semangka yang berkualitas dan ramah lingkungan, sejalan dengan praktik budidaya yang mendukung keberlanjutan.

4. *Innovate*

Pada tahapan *innovate*, akan dipaparkan kombinasi antara aspirasi (*aspirations*) sasaran jangka pendek dan aspirasi sasaran jangka panjang serta hasil (*result*) yang terukur pada budidaya semangka agar diagram dan matriks SOAR dapat terisi sehingga dapat tercipta strategi pengembangan agribisnis yang tepat bagi usaha budidaya semangka.

Hasil (*Result*)

Results atau hasil yang diinginkan adalah pencapaian konkret yang ingin dicapai oleh budidaya semangka dalam pengembangan usahanya menggunakan metode SOAR. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan hasil yang diharapkan dari implementasi strategi pengembangan. Berikut adalah faktor yang ingin dihasilkan pada usaha budidaya semangka seperti:

- a. Menghasilkan semangka organik yang berkualitas yang sesuai dengan preferensi konsumen yang peduli kesehatan.
- b. Transaksi yang aman dan pembayaran tunai memberikan kenyamanan
- c. Memperluas jaringan pasar agar lebih dikenal

5. Implement

Langkah berikutnya adalah melaksanakan rencana dengan menerapkan strategi yang telah dirancang. Setelah itu, melakukan evaluasi hasil melalui pemantauan untuk memastikan strategi tersebut berhasil mencapai tujuan yang diharapkan.

Matriks SOAR berfungsi untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan yang menggambarkan bagaimana kekuatan dan peluang eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan aspirasi dan hasil yang terukur yang dimilikinya. Matriks SOAR akan diisi terkait dengan aspek kekuatan (*strength*), peluang (*opportunities*), aspirasi (*aspirations*) dan hasil (*result*) yang berdasarkan pada hasil wawancara dengan para informan, yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.2

Matriks SOAR Usaha Budidaya Semangka Milik Pak Bayu

Internal	Strengths (Kekuatan)	Opportunities (Peluang)
	<ul style="list-style-type: none"> • Kemitraan yang kuat • Menggunakan pupuk organik • Memiliki pengalaman sebagai agen dan memahami rantai 	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan media sosial • Mudah menarik konsumen yang peduli terhadap produk organik

Eksternal	pasokan untuk memperkuat efisiensi distribusi produk	
Aspirations (Aspirasi) <ul style="list-style-type: none"> • Memanfaatkan media sosial untuk memperluas jaringan pasar • Produk semangka yang berkualitas dan ramah lingkungan, sejalan dengan praktik budidaya yang mendukung keberlanjutan 	Strategi SA <ul style="list-style-type: none"> • Mempromosikan semangka organik menggunakan <i>facebook</i>. (S2-A1) 	Strategi OA <ul style="list-style-type: none"> • Bergabung dengan grup atau komunitas di media sosial <i>facebook</i> berbagi pengalaman mengenai produk semangka organik. (O1-A2)
Result (Hasil) <ul style="list-style-type: none"> • Menghasilkan semangka organik yang berkualitas yang sesuai dengan preferensi konsumen yang peduli kesehatan. • Transaksi yang aman dan pembayaran tunai memberikan kenyamanan • Memperluas jaringan pasar agar lebih dikenal 	Strategi SR <ul style="list-style-type: none"> • Membentuk kesepakatan kerjasama jangka panjang dengan distributor yang memiliki reputasi baik untuk memastikan rantai pasok yang stabil. (S1-A2) • Membangun sistem pembayaran yang mudah dan aman, termasuk opsi pembayaran tunai pada saat pengiriman untuk meningkatkan kepercayaan konsumen. (S3-A2) 	Strategi OR <ul style="list-style-type: none"> • Membuat promosi melalui media sosial seperti <i>facebook</i> untuk mendorong lebih banyak konsumen mencoba produk semangka organik. (O1-R3)

Berdasarkan matriks SOAR usaha budidaya semangka Pak Bayu diatas, dapat di uraikan sebagai berikut:

1. Strategi SA

Strategi SA merupakan strategi yang memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mencapai aspirasi yang diharapkan. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain mempromosikan semangka organik menggunakan facebook.

2. Strategi OA

Strategi OA merupakan strategi untuk mengetahui dan memenuhi aspirasi dari setiap stakeholder yang berorientasi kepada peluang yang ada. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain bergabung dengan grup atau komunitas di media sosial facebook berbagi pengalaman mengenai produk semangka organik.

3. Strategi SR

Strategi SR merupakan strategi untuk mewujudkan kekuatan untuk mencapai hasil yang terukur. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain:

- a. Membentuk kesepakatan kerjasama jangka panjang dengan distributor yang memiliki reputasi baik untuk memastikan rantai pasok yang stabil.
- b. Membangun sistem pembayaran yang mudah dan aman, termasuk opsi pembayaran tunai pada saat pengiriman untuk meningkatkan kepercayaan konsumen

4. Strategi OR

Strategi OR merupakan strategi yang berorientasi pada peluang untuk mencapai hasil yang sudah terukur. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain membuat promosi melalui media sosial seperti facebook untuk mendorong lebih banyak konsumen mencoba produk semangka organik.

Sedangkan pada usaha budidaya semangka milik Pak Sumijo di uraikan sebagai berikut:

1. Initiate

Tahapan awal dari langkah analisis penciptaan strategi pengembangan agribisnis adalah *initiate*, di mana tahapan ini menjelaskan tentang apa itu analisis SOAR serta bagaimana tahapannya kepada informan yang telah ditetapkan.

2. *Inquire*

Pada tahap *inquiry*, dilakukan analisa mengenai kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) yang ada pada usaha budidaya semangka.

Kekuatan (*Strengths*)

Strengths atau kekuatan internal merupakan faktor-faktor positif yang dimiliki oleh usaha budidaya semangka. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan memahami aspek-aspek yang menjadi keunggulan budidaya semangka. Berikut adalah faktor internal yang diidentifikasi menjadi kekuatan pada usaha budidaya semangka seperti:

- a. Kualitas semangka yang bagus
- b. Memiliki jenis semangka bulat tanpa biji dan semangka lonjong
- c. Kemitraan yang kuat
- d. Memiliki lahan subur dan akses sumber daya air yang cukup
- e. Menggunakan teknologi pertanian modern

Peluang (*Opportunities*)

Opportunities atau peluang adalah faktor-faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh budidaya semangka untuk pengembangan usahanya. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang-peluang yang ada dilingkungan sekitar budidaya, tahap ini melibatkan identifikasi peluang eksternal yang dapat dimanfaatkan dalam usaha budidaya semangka. Berikut adalah faktor eksternal yang diidentifikasi menjadi peluang pada usaha budidaya semangka seperti:

- a. Akses teknologi pertanian baru
- b. Reputasi baik yang menyebar dari mulut ke mulut meningkatkan jumlah pelanggan secara langsung

3. *Imagine*

Informan berkesempatan untuk memberikan aspirasi (*aspirations*) dan harapan mereka terhadap usaha budidaya semangka dengan visi dan misi perusahaan untuk tujuan sasaran jangka panjang.

Aspirasi (*Aspirations*)

Aspirations atau aspirasi mengacu pada tujuan jangka panjang yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha budidaya semangka. Analisis ini bertujuan untuk memahami dan memancarkan aspirasi-aspirasi yang menjadi panduan dalam pengembangan usaha budidaya semangka. Berikut adalah faktor internal yang diidentifikasi menjadi aspirasi pada usaha budidaya semangka seperti:

- a. Mengoptimalkan hasil panen
- b. Memasarkan produk langsung ke lapak untuk menjangkau konsumen lebih luas.

4. *Innovate*

Pada tahapan *innovate*, akan dipaparkan kombinasikan antara aspirasi (*aspirations*) sasaran jangka pendek dan aspirasi sasaran jangka panjang serta hasil (*result*) yang terukur pada budidaya semangka agar

diagram dan matriks SOAR dapat terisi sehingga dapat tercipta strategi pengembangan agribisnis yang tepat bagi usaha budidaya semangka.

Hasil (*Result*)

Results atau hasil yang diinginkan adalah pencapaian konkret yang ingin dicapai oleh budidaya semangka dalam pengembangan usahanya menggunakan metode SOAR. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan hasil yang diharapkan dari implementasi strategi pengembangan. Berikut adalah faktor yang ingin dihasilkan pada usaha budidaya semangka seperti:

- a. Meningkatkan produktifitas
- b. Kualitas produk yang tetap terjaga

5. *Implement*

Langkah berikutnya adalah melaksanakan rencana dengan menerapkan strategi yang telah dirancang. Setelah itu, melakukan evaluasi hasil melalui pemantauan untuk memastikan strategi tersebut berhasil mencapai tujuan yang diharapkan.

Matriks SOAR berfungsi untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan yang menggambarkan bagaimana kekuatan dan peluang eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan aspirasi dan hasil yang terukur yang dimilikinya. Matriks SOAR akan diisi terkait dengan aspek kekuatan (*strength*), peluang (*opportunities*), aspirasi

(*aspirations*) dan hasil (*result*) yang berdasarkan pada hasil wawancara dengan para informan, yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.3
Matriks SOAR Usaha Budidaya Semangka Milik Pak Sumijo

<p style="text-align: center;">Internal</p> <p style="text-align: right;">Eksternal</p>	<p>Strengths (Kekuatan)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kualitas semangka yang bagus • Memiliki jenis semangka bulat tanpa biji dan semangka lonjong • Kemitraan yang kuat • Memiliki lahan subur dan akses sumber daya air yang cukup • Menggunakan teknologi pertanian modern 	<p>Opportunities (Peluang)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Akses teknologi pertanian baru • Reputasi baik yang menyebar dari mulut ke mulut meningkatkan jumlah pelanggan secara langsung
<p>Aspirations (Aspirasi)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengoptimalkan hasil panen • Memasarkan produk langsung ke lapak untuk menjangkau konsumen lebih luas. 	<p>Strategi SA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan drip untuk meningkatkan efisiensi dalam penggunaan air. (S5-A1) • Melakukan survei pasar guna memahami preferensi konsumen terhadap varian semangka. (S2-A2) • Melakukan pemisahan <i>grade a, b, c</i> sebelum distribusi untuk memastikan produk dengan standar yang sesuai yang dijual ke konsumen. (S1-A2) 	<p>Strategi OA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan drip untuk dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil panen. (O1-A1) • Menggunakan database pelanggan untuk melacak preferensi dan kebutuhan mereka, yang kemudian dapat digunakan untuk menawarkan produk yang lebih sesuai. (O2-A2)

Result (Hasil)	Strategi SR	Strategi OR
<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan produktifitas • Kualitas produk yang tetap terjaga 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengidentifikasi permintaan pasar terhadap jenis-jenis semangka tertentu (tanpa biji atau lonjong) untuk meningkatkan produksi sesuai kebutuhan konsumen. (S2-R1) • Menjadwalkan rotasi tanaman di lahan subur agar tanah tetap subur dan tidak terjadi penurunan kualitas tanah, mendukung produksi berkelanjutan. (S4-R2) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengoptimalkan pelayanan pelanggan dan menjaga kualitas produk agar pelanggan merasa puas, sehingga lebih banyak yang merekomendasikan produk kepada orang lain. (O2-R2)

Untuk matriks SOAR usaha budidaya semangka Pak Sumijo diatas, dapat di uraikan sebagai berikut:

1. Strategi SA

Strategi SA merupakan strategi yang memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mencapai aspirasi yang diharapkan. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain:

- a. Menggunakan drip untuk meningkatkan efesiensi dalam penggunaan air.
- b. Melakukan survei pasar guna memahami preferensi konsumen terhadap varian semangka.

- c. Melakukan pemisahan grade a, b, c sebelum distribusi untuk memastikan produk dengan standar yang sesuai yang dijual ke konsumen.

2. Strategi OA

Strategi OA adalah strategi untuk mengetahui dan memenuhi aspirasi dari setiap stakeholder yang berorientasi kepada peluang yang ada. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain:

- a. Menggunakan drip untuk dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil panen.
- b. Menggunakan database pelanggan untuk melacak preferensi dan kebutuhan mereka, yang kemudian dapat digunakan untuk menawarkan produk yang lebih sesuai.

3. Strategi SR

Strategi SR adalah strategi untuk mewujudkan kekuatan untuk mencapai hasil yang terukur. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain:

- a. Mengidentifikasi permintaan pasar terhadap jenis-jenis semangka tertentu (tanpa biji atau lonjong) untuk meningkatkan produksi sesuai kebutuhan konsumen.

- b. Menjadwalkan rotasi tanaman di lahan subur agar tanah tetap subur dan tidak terjadi penurunan kualitas tanah, mendukung produksi berkelanjutan.

4. Strategi OR

Strategi OR adalah strategi yang berorientasi pada peluang untuk mencapai hasil yang sudah terukur. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain mengoptimalkan pelayanan pelanggan dan menjaga kualitas produk agar pelanggan merasa puas, sehingga lebih banyak yang merekomendasikan produk kepada orang lain.

Sedangkan pada usaha budidaya semangka milik Pak Endi di uraikan sebagai berikut:

1. *Initiate*

Tahapan awal dari langkah analisis penciptaan strategi pengembangan agribisnis adalah *initiate*, di mana tahapan ini menjelaskan tentang apa itu analisis SOAR serta bagaimana tahapannya kepada informan yang telah ditetapkan.

2. *Inquire*

Pada tahap *inquiry*, dilakukan analisa mengenai kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) yang ada pada usaha budidaya semangka.

Kekuatan (*Strengths*)

Strengths atau kekuatan internal merupakan faktor-faktor positif yang dimiliki oleh usaha budidaya semangka. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan memahami aspek-aspek yang menjadi keunggulan budidaya semangka. Berikut adalah faktor internal yang diidentifikasi menjadi kekuatan pada usaha budidaya semangka seperti:

- a. Menggunakan pupuk berkualitas
- b. Memilih untuk memasok secara konsisten kepada satu pembeli tetap

Peluang (*Opportunities*)

Opportunities atau peluang adalah faktor-faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh budidaya semangka untuk pengembangan usahanya. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang-peluang yang ada dilingkungan sekitar budidaya, tahap ini melibatkan identifikasi peluang eksternal yang dapat dimanfaatkan dalam usaha budidaya semangka. Berikut adalah faktor eksternal yang diidentifikasi menjadi peluang pada usaha budidaya semangka seperti permintaan yang semakin tinggi terhadap produk semangka berkualitas.

3. *Imagine*

Informan berkesempatan untuk memberikan aspirasi (*aspirations*) dan harapan mereka terhadap usaha budidaya semangka dengan visi dan misi perusahaan untuk tujuan sasaran jangka panjang.

Aspirasi (*Aspirations*)

Aspirations atau aspirasi mengacu pada tujuan jangka panjang yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha budidaya semangka. Analisis ini bertujuan untuk memahami dan memancarkan aspirasi-aspirasi yang menjadi panduan dalam pengembangan usaha budidaya semangka. Berikut adalah faktor internal yang diidentifikasi menjadi aspirasi pada usaha budidaya semangka seperti meningkatkan kualitas rasa untuk memperkuat posisi di pasar.

4. *Innovate*

Pada tahapan *inovate*, akan dipaparkan kombinasi antara aspirasi (*aspirations*) sasaran jangka pendek dan aspirasi sasaran jangka panjang serta hasil (*result*) yang terukur pada budidaya semangka agar diagram dan matriks SOAR dapat terisi sehingga dapat tercipta strategi pengembangan agribisnis yang tepat bagi usaha budidaya semangka.

Hasil (*Result*)

Results atau hasil yang diinginkan adalah pencapaian konkret yang ingin dicapai oleh budidaya semangka dalam pengembangan usahanya menggunakan metode SOAR. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan hasil yang diharapkan dari implementasi strategi pengembangan. Berikut adalah faktor yang ingin dihasilkan pada usaha budidaya semangka seperti:

- a. Peningkatan produktifitas semangka berkualitas yang disukai oleh konsumen

- b. Pembayaran tunai sebelum pengiriman memberikan keamanan dan mengurangi risiko bisnis
- c. Kualitas yang terjaga
- d. Keberlanjutan usaha

5. Implement

Langkah berikutnya adalah melaksanakan rencana dengan menerapkan strategi yang telah dirancang. Setelah itu, melakukan evaluasi hasil melalui pemantauan untuk memastikan strategi tersebut berhasil mencapai tujuan yang diharapkan.

Matriks SOAR berfungsi untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan yang menggambarkan bagaimana kekuatan dan peluang eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan aspirasi dan hasil yang terukur yang dimilikinya. Matriks SOAR akan diisi terkait dengan aspek kekuatan (*strength*), peluang (*opportunities*), aspirasi (*aspirations*) dan hasil (*result*) yang berdasarkan pada hasil wawancara dengan para informan, yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.4

Matriks SOAR Usaha Budidaya Semangka Milik Pak Endi

Internal	<i>Strenghts</i> (Kekuatan)	<i>Opportunities</i> (Peluang)
Eksternal	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan pupuk berkualitas • Memilih untuk memasok secara konsisten kepada satu pembeli tetap 	<ul style="list-style-type: none"> • Permintaan yang semakin tinggi terhadap produk semangka berkualitas.

<p>Aspirations (Aspirasi)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kualitas rasa untuk memperkuat posisi di pasar. 	<p>Strategi SA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menetapkan standar kualitas yang jelas dan terukur untuk produk yang dikirim ke pembeli tetap, serta memastikan semua semangka memenuhi kriteria tersebut.(S2-A1) 	<p>Strategi OA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menjalin kerjasama dengan distributor yang memiliki reputasi baik dalam menjual produk segar dan berkualitas. (O1-A1)
<p>Result (Hasil)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peningkatan produktifitas semangka berkualitas yang disukai oleh konsumen • Pembayaran tunai sebelum pengiriman memberikan keamanan dan mengurangi risiko bisnis • Kualitas yang terjaga • Keberlanjutan usaha 	<p>Strategi SR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menyusun jadwal pemupukan yang teratur dan sesuai dengan kebutuhan tanaman, termasuk analisis tanah untuk menentukan jenis dan jumlah pupuk yang tepat. (S1-R1) • Mengkomunikasikan dengan jelas tentang pembayaran tunai sebelum pengiriman. (S2-R2) • Rotasi tanaman untuk mendukung keberlanjutan tanah dan lingkungan. (S1-R4) 	<p>Strategi OR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengoptimalkan teknik budidaya dengan menggunakan pupuk berkualitas untuk meningkatkan hasil panen. (O1-R1)

Berdasarkan matriks SOAR usaha budidaya semangka Pak Endi diatas, dapat di uraikan sebagai berikut:

1. Strategi SA

Strategi SA merupakan strategi yang memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mencapai aspirasi yang diharapkan. Berdasarkan hasil

penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain menetapkan standar kualitas yang jelas dan terukur untuk produk yang dikirim ke pembeli tetap, serta memastikan semua semangka memenuhi kriteria tersebut.

2. Strategi OA

Strategi OA adalah strategi untuk mengetahui dan memenuhi aspirasi dari setiap stakeholder yang berorientasi kepada peluang yang ada. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain menjalin kerjasama dengan distributor yang memiliki reputasi baik dalam menjual produk segar dan berkualitas.

3. Strategi SR

Strategi SR adalah strategi untuk mewujudkan kekuatan untuk mencapai hasil yang terukur. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain:

- a. Menyusun jadwal pemupukan yang teratur dan sesuai dengan kebutuhan tanaman, termasuk analisis tanah untuk menentukan jenis dan jumlah pupuk yang tepat.

- b. Mengkomunikasikan dengan jelas tentang pembayaran tunai sebelum pengiriman.
- c. Rotasi tanaman untuk mendukung keberlanjutan tanah dan lingkungan.

4. Strategi OR

Strategi OR adalah strategi yang berorientasi pada peluang untuk mencapai hasil yang sudah terukur. Berdasarkan hasil penelitian elemen SOAR menggunakan teknik wawancara, strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah yang dapat dilakukan antara lain mengoptimalkan teknik budidaya dengan menggunakan pupuk berkualitas untuk meningkatkan hasil panen.

Berdasarkan hasil analisis diatas, dapat dilihat bahwa strategi pengembangan pada usaha budidaya semangka milik Pak Bayu adalah memanfaatkan media sosial *facebook*, untuk mempromosikan produk semangka organik dan berinteraksi dengan komunitas. Selain itu, Pak Bayu berfokus pada pembentukan kerjasama jangka panjang dengan distributor terpercaya untuk menjaga stabilitas rantai pasok, serta mengembangkan sistem pembayaran yang aman dan mudah untuk meningkatkan kepercayaan konsumen. Sedangkan, Pak Sumijo menerapkan teknologi irigasi drip untuk efisiensi penggunaan air dan peningkatan kualitas hasil panen, melakukan survei pasar untuk memahami preferensi konsumen dan mengidentifikasi permintaan terhadap varian semangka tertentu, serta memisahkan produk berdasarkan grade sebelum distribusi untuk memastikan standar kualitas.

Selain itu juga, melakukan teknik rotasi tanaman yang dijadwalkan untuk menjaga kesuburan tanah. Sedangkan, Pak Endi menetapkan standar kualitas yang jelas untuk produk yang dikirim ke pembeli tetap dan menjalin kerjasama dengan distributor terpercaya untuk menjamin produk segar. Selain itu, Pak Endi menyusun jadwal pemupukan yang teratur berdasarkan analisis tanah, memastikan komunikasi yang jelas tentang pembayaran tunai sebelum pengiriman, serta melakukan rotasi tanaman untuk mendukung keberlanjutan tanah.

D. Analisis Manajemen Bisnis Syariah pada Usaha Budidaya Semangka

Pengembangan bisnis dalam konteks manajemen bisnis Islam merujuk pada penerapan prinsip-prinsip syariah yang tidak hanya fokus pada keuntungan materi, tetapi juga pada keberkahan dan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan hasil analisis pada usaha budidaya semangka, prinsip-prinsip dasar yang diterapkan adalah sebagai berikut:

1. Etika bisnis syariah

Prinsip moral yang berlandaskan pada ajaran Islam, yang mengatur cara menjalankan bisnis dengan kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab sosial. Dalam pandangan Islam, bisnis bukan hanya aktivitas ekonomi, tetapi juga merupakan bentuk ibadah yang harus dilaksanakan sesuai dengan aturan syariah untuk mencapai kesejahteraan dan keberkahan bersama. Contohnya seperti usaha budidaya semangka milik Pak Bayu, dengan mempromosikan produknya melalui akun media sosial *facebook*, Pak Bayu berkomitmen untuk menjunjung tinggi nilai kejujuran dalam

pemasaran produk. Pak Bayu memastikan bahwa semua klaim tentang produk semangka organik adalah akurat dan transparan. Selain itu, Pak Bayu berusaha untuk memberikan harga yang adil kepada konsumen dan tidak melakukan penipuan dalam transaksi. Pak Bayu juga bergabung dengan grup atau komunitas di akun media sosialnya untuk berbagi pengalaman tentang produk semangka organik, hal ini menunjukkan bahwa komitmen Pak Bayu terhadap tanggung jawab sosial. Dengan cara ini, petani semangka yang ada di grup dapat saling membantu satu sama lain tentang semangka organik, serta memberikan informasi yang berguna.

Sedangkan, usaha budidaya semangka Pak Sumijo menggunakan pengairan drip untuk meningkatkan efisiensi penggunaan air dan kualitas hasil panen. Pak Sumijo harus memastikan bahwa penggunaan drip benar digunakan saat penanaman kepada konsumen, serta bahwa produk yang dihasilkan berkualitas tinggi dan sesuai dengan harapan. Pak Sumijo melakukan survei pasar untuk memahami preferensi konsumen menunjukkan bahwa Pak Sumijo memperhatikan kebutuhan dan harapan masyarakat. Hal ini mencerminkan tanggung jawab sosial untuk memenuhi permintaan pasar dan memberikan produk yang sesuai.

Sedangkan, usaha budidaya semangka Pak Endi menetapkan standar kualitas yang jelas dan terukur untuk produk yang dikirim, semangka yang dijual memenuhi kriteria kualitas yang telah disepakati, sehingga memberikan keadilan kepada konsumen yang mengharapkan produk yang berkualitas. Pak Endi menjalin kerjasama dengan distributor yang memiliki

reputasi baik dan memastikan bahwa produk yang dipasarkan bukan hanya segar, tetapi juga dijual oleh mitra yang dapat dipercaya, hal ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang terlibat dalam rantai pasok.

2. Transparansi dan akuntabilitas

Transparansi dan akuntabilitas merupakan dua prinsip dasar yang sangat penting dalam manajemen bisnis syariah yang berfungsi untuk memastikan bahwa praktik bisnis tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Tanpa transparansi, masyarakat tidak dapat menilai kinerja organisasi, sehingga akuntabilitas menjadi sulit untuk diterapkan. Sebaliknya, akuntabilitas tanpa transparansi dapat mengurangi efektivitas pengawasan terhadap praktik bisnis. Contohnya seperti usaha budidaya semangka milik Pak Bayu, dalam membangun kerjasama jangka panjang dengan distributor yang memiliki reputasi baik, Pak Bayu harus memastikan bahwa semua informasi mengenai kualitas produk dan kondisi kerjasama disampaikan dengan jelas. Hal ini penting untuk menjaga kepercayaan antara semua pihak yang terlibat. Serta dengan membangun sistem pembayaran yang mudah dan aman, termasuk opsi pembayaran tunai pada saat pengiriman, Pak Bayu dapat meningkatkan transparansi dalam transaksi. Hal ini juga membantu mengurangi risiko penipuan, sehingga konsumen merasa lebih aman dalam bertransaksi.

Sedangkan, usaha budidaya semangka Pak Sumijo melakukan pemisahan produk berdasarkan grade A, B, dan C sebelum diistribusi adalah

langkah penting untuk memastikan bahwa konsumen menerima produk sesuai standar. Dengan cara ini, Pak Sumijo meningkatkan transparansi dalam proses distribusi, sehingga konsumen dapat dengan mudah memahami kualitas produk yang mereka beli. Menggunakan database pelanggan untuk melacak preferensi dan kebutuhan mereka adalah langkah yang baik dalam meningkatkan akuntabilitas. Pak Sumijo dapat memberikan informasi yang akurat mengenai produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, sehingga membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan.

Sedangkan, usaha budidaya semangka Pak Endi dengan menyusun jadwal pemupukan yang teratur dalam proses produksi, hal ini memungkinkan konsumen untuk memahami bagaimana semangka diproduksi dan memastikan bahwa semua langkah diambil untuk menjaga kualitas.

Berdasarkan hasil analisis diatas, dapat dilihat bahwa usaha budidaya semangka yang dijalankan oleh Pak Bayu, Pak Sumijo, dan Pak Endi menerapkan prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis syariah dengan fokus pada tiga aspek utama yaitu etika bisnis syariah yang menjunjung kejujuran dan tanggung jawab sosial melalui pemasaran yang jujur dan adil, transparansi dan akuntabilitas dengan menyediakan informasi yang jelas dalam proses distribusi dan transaksi, serta menjalin kerjasama yang terpercaya. Prinsip-prinsip ini menunjukkan komitmen pada bisnis yang berkelanjutan, berkah, dan amanah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah menghasilkan beberapa strategi yang dapat dilakukan yaitu 1) Pemanfaatan media sosial untuk promosi dan berinteraksi dengan komunitas, 2) Membangun kerjasama jangka panjang dengan distributor terpercaya, 3) Menerapkan teknologi irigasi drip, 4) Melakukan survei pasar untuk memahami preferensi konsumen, 5) Pemisahan produk berdasarkan grade, 6) Menyusun jadwal pemupukan teratur 7) Melakukan rotasi tanaman yang dijadwalkan untuk menjaga kesuburan tanah dan mendukung keberlanjutan usaha. Untuk strategi pengembangan agribisnis ditinjau dari manajemen bisnis islam pada usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah menghasilkan bahwa penerapan prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis syariah sudah diterapkan dengan baik pada usahanya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian diatas, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk pemilik usaha budidaya semangka peneliti berharap, dapat memanfaatkan media sosial, *e-commerce*, dan situs web agar lebih mudah diakses oleh konsumen baru dan mitra bisnis untuk memperluas pemasaran.

Serta konsisten pada prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis islam yang telah diterapkan pada usaha budidaya semangka.

2. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan penelitian ini dapat dilanjutkan oleh peneliti lain yang ingin melakukan penelitian yang sama dengan fokus dan persepektif yang lebih mendalam, sehingga dapat memberikan pemahaman mengenai strategi pengembangan agribisnis dalam usaha budidaya semangka.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Suparjo, Supriyanto, dan Ahmad Hendra. *Manajemen Bisnis Syariah*. Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2021.
- Akbar, Fadli. *Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah*. Medan: Umsu Press, 2021.
- Amang, Andi, Mulyadi, dan Andyan Pradipta Utama. *Strategi Pengembangan Bisnis*. Yogyakarta: Sulus Pustaka, 2023.
- Amnillah, Martin, Nur Kholiq, Anizir Ali Murad, Widya Winarni, Iren Meiske, Endi Rahman, Fandy Lantuni, Chairul Anam, Idris Yanto, dan Billy Boy Rilmouth Manueke. *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Selat Media Patners, 20223.
- Anggito, Albi, dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak, 2018.
- Arsyad Biba, Arifin. *Buku Pengantar Agribisnis*. Cetakan 1. Bandung: Mujahid Press, 2017.
- Badan Pusat Statistik. *Lampung Tengah Dalam Angka 2023 Lampung Tengah in Figures 2023*. Lampung Tengah: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, 2023.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah. “Luas Semangka Menurut Kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah (ha), 2022 dan 2023.” Lampung Tengah: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, 2023.
- . “Produksi Semangka Menurut Kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah (kuintal), 2022 dan 2023.” Lampung Tengah: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah, 2023.
- Departemen Agama RI. *Al-Quran dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Alquran, 2019.
- . *Al-Quran dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Alquran, 2019.
- Fuadi, Afnan. “Analisis Strategi SOAR Balai Diklat Aparatur Kementerian Kelautan dan Perikanan Menuju Corporate University” 4, no. 2 (2020).
- Gustiansyah, M Wildan, dan Rahadyan Tajuddien. “Pengembangan Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SOAR pada W&G Shoes” 1 (2024).
- Harlan, Fandy Bestario, Adhitomo Wirawan, dan Nur Alifia Maulida. “Analisis Swot Tentang Strategi Pemasaran Agribisnis Di Pulau Setokok (Studi Kasus Komoditas Semangka).” *Jurnal Agrisep* Vol. 20 No. 1 (2020).

- Hartuti, Rizky Fitria, dan Dini Rochdiani. "Perancangan Strategi Pemasaran IRT Keripik Ubi Cilembu Cihuy Chips Menggunakan SOAR Strategic." *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 7 no (1): 320-330 (2021).
- Hermawan, Sigit, dan Amirullah. *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*. Malang: Media Nusa Kreatif, 2015.
- Ilyas, Imran, Charly Marlinda, Hendri Herman, Marhalinda, dan Satriadi. *Manajemen Strategi*. Sumatera Barat: CV Azka Pustaka, 2023.
- Karmini. *Dasar-Dasar Agribisnis*. Samarinda: Mulawarman University Press, 2020.
- Kurniawan, Asep. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Cetakan Pertama. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018.
- Marlis Tanjung, Ami Nullah, Muhammad Radian Syah, Riski Aseandi, Sari Wulandari, Zunaida Riska, Nurul Hasanah Syah, dan Munawaroh. *Pengantar Manajemen Bisnis Syariah*. Sumatera Utara: CV. Barokah Publisher, 2023.
- Oktaviany, Mega, Nur Syamsu, Dede Ansyari, Akbar, Novi Puji, Usep Deden, Siti Aisyah, Ansar, Humaidah Muafiqi, dan Ugung Dwi. *Manajemen Bisnis Syariah*. Batam: CV Rey Media Grafika, 2024.
- Rahmadi. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Banjarmasin: Antasari Press, 2011.
- Ratih Palgunadi, Ni Made Dian Kemala. "Strategi Pengembangan Bisnis Startup Menggunakan SWOT Analysis (Studi Kasus pada Startup yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)." *Journal on Education* 5, no. 2 (9 Januari 2023).
- Rita, Feny, Mohammad Wasil, Sri Jumiyati, Leli Honesti, Sri Wahyuni, Erland Mouw, Jonata, dkk. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Padang: PT Global Eksekutif Teknologi, 2022.
- Silaban, Mikha Gracina Devonian, dan Lucyana Trimo. "Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi Pada Cv. Bumi Agro Technology, Jawa Barat." *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis* 7, no. 1 (30 Januari 2021).
- Soekartawi. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Sudaryono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Pertama. Jakarta: Kencana, 2016.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Cetakan ke-19. Bandung: CV Alfabeta, 2013.

- Syafitri, Rahmadhani. "Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Pada UMKM Donkus Lumer By DRL di Kota Jambi Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam." *Journal of Shariah and Islamic Economics* Vol. 5 No. 3 (2024).
- Syahbudi, Muhammad, Sri Ramadhani, dan Elida Elfi Barus. *Ekonomi Kreatif Sharia Marketing Practices With SOAR&QSPM Approach*. Cetakan ke-1. Medan: CV Merdeka Kreasi Group, 2022.
- Syahdiyah Sugiartia, Wiwid. "Analisis Soar (Strength, Opportunity, Aspiration & Result) Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Melalui Digital Market." *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan* 2, no. 2 (19 Mei 2023).
- . "Analisis Soar (Strength, Opportunity, Aspiration & Result) Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Melalui Digital Market." *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan* 2, no. 2 (19 Mei 2023).
- Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 28 Mei 2024.
- Wawancara dengan Pak Bayu pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 12 September 2024.
- Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 16 Mei 2024.
- Wawancara dengan Pak Endi pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 3 Juli 2024.
- Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 23 Mei 2024.
- Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 1 Juli 2024.
- Wawancara dengan Pak Sumijo pemilik usaha budidaya semangka Kota Gajah Lampung Tengah, 6 Agustus 2024.
- Widagdo, Suwignyo, dan Emy Kholifah Rachmaningsih. *Strategi Pengembangan Kawasan Agribisnis dan Agroindustri yang Berkelanjutan*. Jawa Barat: CV Adanu Abimata, 2024.
- Zamista, Adelia Alfama, dan Hanafi Hanafi. "Analisis SOAR pada Strategi Pemasaran di Industri Jasa Finance." *Jurnal Teknik Industri: Jurnal Hasil Penelitian dan Karya Ilmiah dalam Bidang Teknik Industri* 6, no. 1 (29 Juni 2020).
- Zuchri Abdussamad. *Buku Metode Penelitian Kualitatif.pdf*. Cetakan Pertama. Syakir Media Press, 2021.

Zuhairi, Karyani, Dedi Irwansyah, Wahyu Setiawan, Yuyun Yunarti, dan Imam Mustofa. *Pedoman Penulisan Skripsi Mahasiswa IAIN Metro*. Metro: IAIN Metro, 2018.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

OUTLINE
STRATEGI PENGEMBANGAN AGROBISNIS
(Studi Pada Usaha Budidaya Semangka Kota Gajah Lampung Tengah)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Strategi Pengembangan Agrobisnis
 - 1. Pengertian Strategi Pengembangan Agrobisnis
 - 2. Sistem Agrobisnis
 - 3. Faktor-faktor Strategis
- B. Strategi Pengembangan Agrobisnis dengan Analisis SOAR
 - 1. Pengertian (*Strength, Opportunity, Aspiration, Result*) SOAR
 - 2. Matriks (*Strength, Opportunity, Aspiration, Result*) SOAR
 - 3. Elemen-Elemen (*Strength, Opportunity, Aspiration, Result*) SOAR
 - 4. Tahapan (*Strength, Opportunity, Aspiration, Result*) SOAR

- C. Manajemen Bisnis Islam
 - 1. Pengertian Manajemen Bisnis Islam
 - 2. Prinsip-Prinsip Manajemen Bisnis Islam
 - a. Kepatuhan terhadap hukum islam
 - b. Etika bisnis syariah
 - c. Transparansi dan akuntabilitas
 - d. Larangan riba dan maysir
 - e. Pengelolaan risiko syariah

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
 - 1. Jenis Penelitian
 - 2. Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
 - 1. Sumber Data Primer
 - 2. Sumber Data Sekunder
- C. Teknik Pengumpulan Data
 - 1. Wawancara
 - 2. Dokumentasi
- D. Teknik Penjamin Keabsahan Data
- E. Teknik Analisa Data
 - 1. Pengumpulan Data
 - 2. Reduksi Data
 - 3. Penyajian Data
 - 4. Menarik Kesimpulan

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Budidaya Semangka
 - 1. Sejarah Budidaya Semangka
 - 2. Visi dan Misi Budidaya Semangka
 - 3. Sistem Agrobisnis
- B. Strategi Pengembangan Agrobisnis Semangka dengan Analisis SOAR Pada Usaha Budidaya Semangka
 - 1. *Strength* (S)
 - 2. *Opportunity* (O)
 - 3. *Aspiration* (A)
 - 4. *Result* (R)
- C. Analisis Strategi Pengembangan Agrobisnis Semangka dengan Analisis SOAR Pada Usaha Budidaya Semangka

BAB V PENUTUP

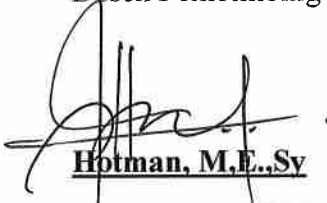
- A. Simpulan

B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP**

Mengetahui

Dosen Pembimbing



Hotman, M.E.,Sv
NIDN. 2011098002

Metro, 27 Juni 2024

Mahasiswa Ybs,



Divi Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)
STRATEGI PENGEMBANGAN AGROBISNIS
(Studi Pada Usaha Budidaya Semangka Kota Gajah Lampung Tengah)

A. Wawancara

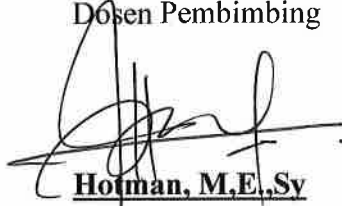
1. Wawancara dengan pemilik usaha budidaya semangka
 - a. Kapan usaha budidaya semangka didirikan?
 - b. Bagaimanakah tantangan atau kendala yang dihadapi pada usaha budidaya semangka?
 - c. Bagaimanakah strategi pengembangan agrobisnis pada usaha budidaya semangka?
 - d. Bagaimanakah kekuatan (*strengths*) yang dimiliki oleh usaha budidaya semangka saat ini?
 - e. Bagaimanakah peluang (*opportunities*) yang dapat dimanfaatkan oleh usaha budidaya semangka untuk pengembangan bisnisnya?
 - f. Bagaimanakah aspirasi (*aspiration*) atau visi jangka panjang yang ingin dicapai oleh pelaku usaha budidaya semangka?
 - g. Bagaimanakah hasil (*results*) yang telah dicapai oleh usaha budidaya semangka selama ini?
 - h. Bagaimanakah penerapan nilai keadilan, kejujuran dan tanggung jawab sosial dalam usaha budidaya semangka?
 - i. Bagaimanakah penerapan larangan riba, gharar dan maysir dalam usaha budidaya semangka?
 - j. Bagaimanakah konsep bisnis pada usaha budidaya semangka dalam menyediakan informasi yang jelas dan akurat kepada semua pihak yang terkait?
 - k. Bagaimakan pengelolaan risiko pada usaha budidaya semangka?

B. Dokumentasi

1. Kegiatan budidaya semangka dari persiapan lahan hingga pascapanen
2. Pengembangan agrobisnis pada usaha budidaya semangka

Mengetahui

Dosen Pembimbing



Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Metro, 28 Juni 2024

Mahasiswa Ybs,



Divia Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2026/In.28/D.1/TL.00/06/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pemilik Usaha Budidaya Semangka
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2027/In.28/D.1/TL.01/06/2024,
tanggal 28 Juni 2024 atas nama saudara:

Nama : **DIVA FITRI SALSAL CAROLINA**
NPM : 2003011032
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pemilik Usaha Budidaya Semangka bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Budidaya Semangka, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN AGROBISNIS (STUDI PADA USAHA BUDIDAYA SEMANGKA KOTA GAJAH LAMPUNG TENGAH)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 28 Juni 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

SURAT BALASAN IZIN RESEARCH

Kepada Yth,

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro

Di-

Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Sehubung dengan permohonan izin research yang diajukan kepada pemilik usaha budidaya semangka Sri Tejo Kencono, Kecamatan Kota Gajah, Lampung Tengah, yang diajukan atas nama:

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina

NPM : 2003011032

Semester : 9 (Sembilan)

Judul : Strategi Pengembangan Agrobisnis

(Studi Pada Usaha Budidaya Kota Gajah Lampung Tengah)

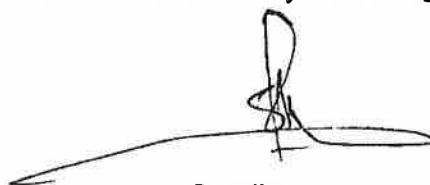
Dengan ini disampaikan bahwa saya menyetujui permohonan research di usaha budidaya semangka Sri Tejo Kencono, Kecamatan Kota Gajah, Lampung Tengah.

Demikian surat balasan ini saya sampaikan, atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Kota Gajah, Juli 2024

Pemilik Usaha Budidaya Semangka



Sumijo

SURAT BALASAN IZIN RESEARCH

Kepada Yth,

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro

Di-

Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Sehubung dengan permohonan izin research yang diajukan kepada pemilik usaha budidaya semangka Putra Buyut, Kecamatan Kota Gajah, Lampung Tengah, yang diajukan atas nama:

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina

NPM : 2003011032

Semester : 9 (Sembilan)

Judul : Strategi Pengembangan Agrobisnis

(Studi Pada Usaha Budidaya Kota Gajah Lampung Tengah)

Dengan ini disampaikan bahwa saya menyetujui permohonan research di usaha budidaya semangka Purta Buyut, Kecamatan Kota Gajah, Lampung Tengah.

Demikian surat balasan ini saya sampaikan, atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Kota Gajah, September 2024

Pemilik Usaha Budidaya Semangka



Bayu

SURAT BALASAN IZIN RESEARCH

Kepada Yth,

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro

Di-

Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Sehubung dengan permohonan izin research yang diajukan kepada pemilik usaha budidaya semangka Purta Buyut, Kecamatan Kota Gajah, Lampung Tengah, yang diajukan atas nama:

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina

NPM : 2003011032

Semester : 9 (Sembilan)

Judul : Strategi Pengembangan Agrobisnis

(Studi Pada Usaha Budidaya Kota Gajah Lampung Tengah)

Dengan ini disampaikan bahwa saya menyetujui permohonan research di usaha budidaya semangka Purta Buyut, Kecamatan Kota Gajah, Lampung Tengah.

Demikian surat balasan ini saya sampaikan, atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Kota Gajah, Juli 2024

Pemilik Usaha Budidaya Semangka



Endi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2027/In.28/D.1/TL.01/06/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **DIVA FITRI SALSAL CAROLINA**
NPM : 2003011032
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Untuk : 1. Mengadakan observasi/survey di Budidaya Semangka, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN AGROBISNIS (STUDI PADA USAHA BUDIDAYA SEMANGKA KOTA GAJAH LAMPUNG TENGAH)".

2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Mengetahui,
Pejabat Setempat



Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 28 Juni 2024

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

SURAT TUGAS

Nomor: B-2027/In.28/D.1/TL.01/06/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **DIVA FITRI SALSA CAROLINA**
NPM : 2003011032
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syaria`h

Untuk : 1. Mengadakan observasi/survey di Budidaya Semangka, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN AGROBISNIS (STUDI PADA USAHA BUDIDAYA SEMANGKA KOTA GAJAH LAMPUNG TENGAH)" .

2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 28 Juni 2024

Mengetahui,
Pejabat Setempat



Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2027/In.28/D.1/TL.01/06/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **DIVA FITRI SALSAL CAROLINA**
NPM : 2003011032
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syari`ah


Untuk : 1. Mengadakan observasi/survey di Budidaya Semangka, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN AGROBISNIS (STUDI PADA USAHA BUDIDAYA SEMANGKA KOTA GAJAH LAMPUNG TENGAH)" .

2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 28 Juni 2024

Mengetahui,
Pejabat Setempat


Endi

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina
NPM : 2003011032
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Pengembangan Agrobisnis (Studi Pada Usaha Budidaya Semangka Kota Gajah Lampung Tengah)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 19%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 10 Oktober 2024
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Yudhistira Ardana, M.E.K.
NIP.198906022020121011



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-252/In.28/S/U.1/OT.01/04/2024**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : DIVA FITRI SALSA CAROLINA
NPM : 2003011032
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003011032

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 07 Mei 2024
Kepala Perpustakaan

Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP.19750505 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metro.univ.ac.id; email: iainmetro@metro.univ.ac.id

SURAT KETERANGAN

NOMOR: 1065/ln.28.3/D.1/PP.00.9/04/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini Wakil Dekan Bidang Akademik, dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa:

Nama : DIVA FITRI SALSA CAROLINA
NPM : 2003011032
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah mengikuti Ujian Komprehensif Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro Semester Genap 2023/2024 yang dilaksanakan dari **29 Januari s.d 02 Februari 2024** dengan nilai ujian sebagai berikut:

No	Jenis Ujian	Nilai	Keterangan
1	Keagamaan	70,00	Lulus
2	Kefakultasan	80,00	Lulus
3	Keprodian	77,00	Lulus
Nilai Akhir		75,67	

Berdasarkan hasil Ujian tersebut, maka mahasiswa yang bersangkutan dinyatakan "**Lulus**" dan dapat mendaftar Ujian Munaqosyah pada program studi **Ekonomi Syariah**

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 01 April 2024
Wakil Dekan Bidang Akademik,
dan Kelembagaan FEBI

Putri Swastika



Tanggal.	25/4/24
Validasi Prodi	



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 3411

Telp.(0725) 41507, faksimili (0725)47296; website: www.syahiah.metrouniv.ac.id E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa :Diva Fitri Salsa Carolina

Jurusan/Fakultas :ESy/FEBI

NPM : 2003011032

Semester/TA : VII/2023

NO	Hari/Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Jum'at 01/2023 12	4. Sistem media peruli masih perlu diperbaiki: - sub point. - Peneggalaan paragraph. 2. Cara membuat kutipan menjile PA pedoman. 3. Judul dibuat 1 spasi 4. Antar paragraph tdk ada ketertautannya! 5. lihat pedoman cara mengkaitif ayat Al-Qur'aa! 6. kalimat yg dibikin, masih blunder (berulang?) 7. yg diteliti ini Bragia selebah atau Bragia hargo sui?	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E., Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Diva Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 3411

Telp.(0725) 41507, faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa :Diva Fitri Salsa Carolina

Jurusan/Fakultas :ESy/FEBI

NPM : 2003011032

Semester/TA : VII/2023

NO	Hari/Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		<p>8. Pl UKM Belum boleh Menarik besimpul!</p> <p>9. Belum ampuak apa Masalah yg hendak diteliti!</p> <p>10. Penelitian Relevan, harus dibaca untuk bisa kapani betul relevansinya dimananya!</p>	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E., Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Diva Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat 19 / 2023 11	1. Menambah Teori lahan 2. Menambah Teori Green House 3. Kutipan panjang lebih dari 4 baris 1 spasi 4. Keterkaitan antar paragraf	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E., Sy
NIDN.2011098002

Mahasiswa Ybs,

Divia Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa 23/2024 1	- Menambahkan Ayat dan hadits dimateri Pemberdayaan masyarakat berbasis Ekonomi Syariah - Makhsinal 30 hal	
	Senin 19/2024 2	Ace Proposal skripsi 1/ di seminar di Sampas FEBI IAIN Metro	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E., Sy
NIDN.2011098002

Mahasiswa Ybs,

Divia Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Diva Fitri Salsa Carolina
NPM : 2003011032

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESY
Semester/TA : VIII/2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 28/24 3	<ul style="list-style-type: none">✓ UBM Belum begitu nampakMasalah yg hendak diteliti✓ Teori mengenai 'strategi'Metode green househarus ada dan dipalamin✓ Terpenting adalah memper-bya teori khususnya teorimengenai penguangAgribisnis. Melalui <u>GH</u>✓ Harus ada analisis danaspek ESY nya.✓ Rumus utamanya diperbaiki	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.Sy
NIND. 2011098002

Mahasiswa

Diva Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032




**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI


Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : VIII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Pabu ✓ 5/24 16	Apakah saja indikator dari S.O.A.P itu? - - - - - - - - - - - - ✓ Teori swar diperbaya referensinya! ✓ perhabihan cara pengkutipan U.	

Dosen Pembimbing


Hotman, M.P., Sy
NIP. 2011098002

Mahasiswa Ybs,


Diva Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032




**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : VIII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa 11/2024 16	Revisi BAB I - III lanjut APD & outline.	

Dosen Pembimbing


Hotman, M.E., Sy
NIP. 2011098002

Mahasiswa Ybs,


Diva Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : VIII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Pabu 12/2024 /6	<ul style="list-style-type: none">✓ Outline diperbaiki (lihat buku pedoman)✓ Masalah dari aspek keprodiannya misalnya prinsip/Etika/manajemen bisnis lainnya !!✓ SOAR itu apa saja yg terpenting untuk digali/diujikan dalam skripsi ini ?	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E., Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Divia Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : VIII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 24/04 16	<ul style="list-style-type: none">- APD Manjak pd teori- APD dibuat sistematika- Pengaruh Agribis- SOAP- MBI <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Hal 2: terpancing yg harus ditanyakan by masalah ada benak dan melakukan analisis : Data → Teori</p>	

Dosen Pembimbing

Holman, M.E., Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Diva Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : VIII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 24/02/2024 16	✓ Outline : BAB II A. Strategi peng- - - - B. Strategi peng- - - - C. MBI - - - ✓ BAB IV U/ C dan D Cukup judul Besarnya saja	

Dosen Pembimbing

Hofman, M.E., Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Diva Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : VIII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Febru 26/24 /6	Perbaiki Outline & APD sesuai dgn Catatan bimbingan.	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E., Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Divia Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Diva Fitri Salsa Carolina
NPM : 2003011032

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESY
Semester/TA : VIII/2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 27/24 /6	see Outline & APD	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.Sy
NIND. 2011098002

Mahasiswa

Diva Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032




KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

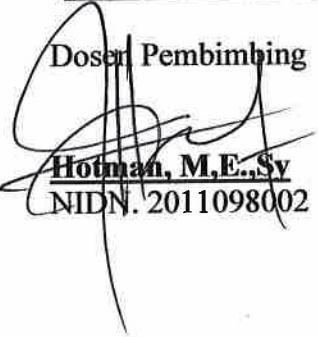
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : IX / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 07/2024 /0	<ul style="list-style-type: none">- Wawancara diperbaiki menggunakan bebat terpimpin- Dokumentasi dan observasi seperti apa di teknik Pengamin keabsahan Data- Menambahkan 1 sampel atau lebih	

Dosen Pembimbing


Hotman, M.E., Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,


Divi Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032




KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : IX / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat 12/2024 /1	<ul style="list-style-type: none">- Sifat penelitian diperbaiki- Menambahkan teori wawancara yang digunakan- Dokumentasi yang seperti apa?- Observasi yang bagaimana?- Perulisan kutipan sesuai pedoman- Kesimpulan cukup 1 atau 2 halaman	

Dosen Pembimbing


Hotman, M.E., Sy
NIDN: 2011098002

Mahasiswa Ybs,


Diva Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : IX / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 27/09/2024	<p>Perbaikan' bebrmpulan -</p> <ul style="list-style-type: none">- Pengaruh secara baruan- Pengaruh secara blunya bagaiam ? <p>Saran diperbaiki'</p> <ul style="list-style-type: none">- lihat hasil penelitian yg penting / diperbaiki oleh objek penelitian- lihat data apakah? apa sja yg harus diperbaiki- Apakah nama yg harus diib oleh peneliti selanjutnya.- See. berdasar sa, menjub data yg diperoleh / dianalisis -	

Dosen Pembimbing

Herman, M.E. Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Divia Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Diva Fitri Salsa Carolina Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
NPM : 2003011032 Semester / T A : IX / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 07/ 10 / 2024	Revisi Skripsi / Disarankan oleh Sidang Musyawarah FEBI IAIN Metro	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E., Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Divia Fitri Salsa Carolina
NPM. 2003011032



Wawancara dengan pak sumijo



Wawancara dengan pak bayu



Wawancara dengan pak endi

RIWAYAT HIDUP



Divia Fitri Salsa Carolina lahir di Metro pada tanggal 16 Desember 2001. Anak pertama dari 3 bersaudara, dari pasangan Bapak Viktoria Simagona dan Ibu Juariah. Pendidikan pertama peneliti menyelesaikan pendidikan formalnya di PAUD Tunas Bangsa pada tahun 2008, kemudian menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri 11 Metro Pusat pada tahun 2014, kemudian menyelesaikan sekolah menengah pertama di SMP Negeri 3 Metro Pusat pada tahun 2017, kemudian menyelesaikan sekolah menengah atas di SMK Negeri 1 Metro Pusat pada tahun 2020. Selanjutnya pada tahun 2020 peneliti melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro program Studi S1-Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam melalui jalur UM-PTKIN.

Pada akhir studi peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul **“STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS STUDI PADA USAHA BUDIDAYA SEMANGKA KOTA GAJAH LAMPUNG TENGAH”**.