

**SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERSPEKTIF HALAL  
WISATA PETIK JERUK  
(Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng  
Kabupaten Pesawaran)**

**Oleh:**

**ARLINGGA SETIAWAN  
NPM. 2103012008**



**Program Studi Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
1447 H / 2026 M**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERSPEKTIF HALAL  
WISATA PETIK JERUK  
(Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng  
Kabupaten Pesawaran)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**ARLINGGA SETIAWAN**  
NPM. 2103012008

Dosen Pembimbing : Ibu Suci Hayati, M.S.I.

Program Studi Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG**  
**1447 H / 2026 M**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

NOTA DINAS

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : **Pengajuan skripsi untuk dimunaqosyahkan**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Jurai Siwo Lampung  
Di -  
Tempat

*Assalamualaikum Wr.Wb*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka, Skripsi penelitian yang disusun oleh:

Nama : ARLINGGA SETIAWAN  
NPM : 2103012008  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERSPEKTIF HALAL WISATA PETIK JERUK (Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran)

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung Untuk dimunaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

*Wassalamualaikum Wr. Wb*

Metro, 09 Desember 2025  
Pembimbing,

Suci Hayati S.Ag., M.S.I  
NIP. 19770309 200312 2 003

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERSPEKTIF HALAL  
WISATA PETIK JERUK (Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan  
kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran)  
Nama : ARLINGGA SETIAWAN  
NPM : 2103012008  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah

### MENYETUJUI

Untuk di munaqosyah kan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

Metro, 09 Desember 2025  
Pembimbing,



Suci Hayati, S.Ag., M.S.I  
NIP. 19770309 200312 2 003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34112  
Telp (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website; www.uinjusila.ac.id; humas@uinjusila.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor : *B-0136/40-36.3/D/PP-00.2/01/2026*

Skripsi dengan judul: STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERSPEKTIF HALAL WISATA PETIK JERUK (Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran), disusun oleh: ARLINGGA SETIAWAN, NPM: 2103012008, Program Studi Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jumat, 19 Desember 2025.

**TIM PENGUJI**

Ketua / Moderator	: Suci Hayati, M.S.I.	(.....)
Penguji I	: Suraya Murcitaningrum, M.Si.	(.....)
Penguji II	: Vera Ismail, M.E.	(.....)
Sekretaris	: Primadatu Deswara, SKM., MPH.	(.....)



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Dr. Santoso, M.H.**  
NIP. 19670316 199503 1 001

## ABSTRAK

### STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERSPEKTIF HALAL WISATA PETIK JERUK (Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran)

Oleh:

ARLINGGA SETIAWAN  
NPM. 2103012008

Agrowisata merupakan sektor pariwisata berbasis pertanian yang diharapkan mampu menjadi sumber pertumbuhan ekonomi bagi petani serta membantu masyarakat sekitar keluar dari kondisi kemiskinan. Desa Batanghari Ogan yang terletak di Kecamatan Tegineneng, Kabupaten Pesawaran, memiliki potensi besar dalam pengembangan destinasi agrowisata petik jeruk berbasis halal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui secara mendalam bagaimana strategi pengembangan usaha dalam perspektif halal diterapkan pada wisata petik jeruk, serta bagaimana dampaknya terhadap keberlanjutan usaha dan peningkatan ekonomi masyarakat setempat.

Penelitian menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Data diperoleh melalui sumber primer dan sekunder dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan keakuratan informasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan dilakukan melalui peningkatan daya tarik wisata, perbaikan sarana dan prasarana, serta pemanfaatan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan TikTok sebagai media promosi utama. Penerapan prinsip halal tercermin dari penyediaan makanan dan minuman halal, kebersihan lingkungan, serta fasilitas ibadah seperti mushola. Pengembangan usaha ini berdampak positif terhadap peningkatan jumlah wisatawan, membuka lapangan pekerjaan, memperluas peluang usaha masyarakat sekitar, serta meningkatkan pendapatan para petani dan masyarakat lokal. Wisata petik jeruk di Desa Batanghari Ogan tidak hanya bernilai rekreasi, tetapi juga memberikan kontribusi signifikan terhadap kesejahteraan ekonomi berbasis prinsip halal.

**Kata Kunci:** *Halal, Pengembangan Usaha, Strategi, Wisata Petik Jeruk*

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ARLINGGA SETIAWAN

NPM : 2103012008

Prodi : 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, 19 Desember 2025  
Yang menyatakan



Arlingga Setiawan  
NPM. 2103012008

## MOTTO

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَأَمْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ  
وَإِلَيْهِ النُّشُورُ ﴿١٥﴾

Artinya: “Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu dalam keadaan mudah dimanfaatkan. Maka, jelajahilah segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya. Hanya kepada-Nya kamu (kembali setelah) dibangkitkan” (QS. Al-Mulk: 15).

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah Nya kepada kita semua. Sholawat beserta salam akan tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, keluarganya dan sahabatnya, serta seluruh umatnya hingga hari kiamat. Aamiin

Adapun persembahan tugas akhir ini dan rasa terimakasih saya ucapkan untuk:

1. Keluargaku tercinta, kedua orang tuaku Ibu Susilawati dan Bapak Zarwanto serta adik saya Selsia Amanda dan Zaskia Shabira yang telah memberikan kasih sayang, doa, dukungan motivasi baik secara moril maupun materil untuk selalu bertaqwa kepada Allah SWT.
2. Segenap civitas akademika kampus Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung, staf pengajar, dan seluruh karyawan yang telah membimbing peneliti dari awal hingga akhir.
3. Teman-teman peneliti baik itu teman kuliah seangkatan, adik tingkat, kakak tingkat pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Maupun teman-teman dari fakultas lain yang telah memberi masukan, semangat dan arahan hingga akhirnya dapat terselesaikan nya skripsi ini.
4. Temen-temen Ekonomi Syariah angkatan 2021 yang telah kebersamai selama pendidikan ini.
5. Almamaterku tercinta, Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.
6. Kepada orang yang saya cintai yaitu Ana Yusmitasari,S.E, terima kasih telah menjadi warna yang tidak pernah pudar, menjadi rasa yang tidak pernah hambar untuk selalu memberikan semangat kepada penulis dalam perjalanan penulisan skripsi ini. Terima kasih untuk selalu menyediakan bahu yang kokoh namun lembut ketika penulis membutuhkan sandaran dikala penulis merasa sedih. Penulis selalu berharap dan berdoa semoga ikatan ini tidak pernah selesai dan selalu bersama untuk merangkai cerita yang baru. Terima kasih telah berjuang bersama sampai detik ini.

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT. Tuhan semesta alam yang telah menciptakan alam semesta beserta isinya, puji syukur kehadiran Allah SWT. Berkat taufik dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Perspektif Halal Wisata Petik Jeruk (Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran)” sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Tak lupa pula kita kirimkan shalawat seta salam kepada Nabi kita Nabiullah Muhammad SAW, Nabi yang menjadi panutan kita semua.

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof Dr. Hj. Ida Umami, M.Pd.,Kons selaku Rektor Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Mujib Baidhowi M.E. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Ibu Suci Hayati M.S.I selaku Pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi kepada peneliti

5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan UIN Jurai Siwo Lampung yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Pihak-pihak yang ikut membantu dalam memberikan pengetahuan dan motivasinya

Namun peneliti menyadari, bahwa penyusunan skripsi ini belum mencapai kesempurnaan, karena itu peneliti mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak untuk kesempurnaannya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti ini sendiri dan bagi pembaca pada umumnya.

Metro, 19 Desember 2025  
Peneliti,



Arlingga Setiawan  
NPM. 2103012008

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ORISINALITAS PENELITIAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat Penelitian .....	7
E. Penelitian Relevan .....	8
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	<b>12</b>
A. Strategi Pengembangan Usaha.....	12
1. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha.....	12
2. Landasan Hukum .....	15
3. Tujuan Strategi Pengembangan Usaha .....	15
4. Jenis-jenis Strategi Pengembangan Usaha.....	16
5. Tahap Tahap Pengembangan Usaha.....	17
B. Halal .....	18
1. Pengertian Halal.....	18

2. Landasan Hukum .....	21
3. Kriteria Makanan Halal.....	21
C. Analisis SWOT .....	24
1. Pengertian Analisis SWOT .....	24
2. Manfaat Analisis SWOT .....	28
3. Faktor yang Mempengaruhi Analisis SWOT.....	29
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>35</b>
A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	35
B. Sumber Data.....	36
C. Teknik Pengumpulan Data .....	38
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data .....	41
E. Teknik Analisis Data .....	42
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>45</b>
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	45
1. Profil Desa Batanghari Ogan .....	45
2. Letak Geografis Desa Batanghati Ogan.....	49
3. Kondisi Ekonomi Masyarakat Desa Batanghari Ogan.....	49
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	51
C. Matriks SWOT .....	61
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>68</b>
A. Kesimpulan .....	68
B. Saran .....	69

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

1. Tabel 4.1 Batanghari Nama Kepala Desa Batanghari Ogan Yg Pernah Menjabat Ogan..... 47
2. Tabel 4.2 Jenis-Jenis Pekerjaan di Desa Batanghari Ogan ..... 50

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi (SK)
2. Alat Pengumpulan Data (APD)
3. Izin Pra Survey
4. Balasan Pra Survey
5. Izin Research
6. Balasan Izin Research
7. Surat Tugas
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Surat Keterangan Lulus Uji Plagiasi Turnitin
10. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
11. Dokumentasi
12. Riwayat Hidup

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan salah satu Negara Berkembang dan Negara Agraris yang sebagian besarnya masyarakatnya memiliki mata pencaharian di sektor pertanian. Sektor pertanian adalah salah satu sektor yang selama ini masih diandalkan oleh Negara Indonesia karena sektor pertanian memberikan banyak kontribusi yang cukup besar dalam pembangunan Perekonomian.<sup>1</sup> Perkembangan dunia usaha saat ini memang sudah menjadi hal yang lumrah, baik dalam bisnis online maupun dalam mendirikan UKM di suatu daerah.<sup>2</sup> Suatu bisnis pasti bisa berkembang meningkatkan perekonomian masyarakat di sekitar kita, seperti perindustri, perdagangan, wisata. Di era persaingan pasar yang semakin bervariasi dan sangat kompetitif, maka harus diperlukan adanya inovasi-inovasi baru yang dapat menggugah minat konsumen tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan. Banyaknya persaingan ini berarti bahwa setiap perusahaan harus berhasil dengan berbagai macam ide kreatif untuk mengatasi persaingan ini khususnya di perusahaan yang bergerak di bidang yang sama. Walaupun banyak sumber daya alam yg mampu meningkatkan kesejahteraan penduduk namun banyak petani di indonesia belum dapat di katakan sebagai petani sejahterah bila mana di lihat dari segi

---

<sup>1</sup> Mi Rojun Nurul Nadzironn, Peran sector pertanian daam pertumbuhan ekonomi di kabupaten magetan, *Jurnal Agristan*, Vol.2 No.1 ( Ponerogo : Mei 2020),55.

<sup>2</sup> Nining Asniar Ridzal dkk., “*Pengenalan Pemasaran Digital Untuk Pengembangan Potensi Wisata Agro Jeruk Lasembangi Guna Peningkatan Ekonomi Perdesaan,*” no. 5 (2023).

prekonomi nya, karna banyak petani yang masih banyak mengalami permasalahan-permasalahan ekonomi.<sup>3</sup>

Agrowisata merupakan salah satu pendekatan alternatif berbasis pertanian untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan menggali potensi ekonomi pembangunan pedesaan.<sup>4</sup> Sektor pariwisata berbasis pertanian yakni agrowisata dapat diharapkan menjadi sumber pertumbuhan pendapatan di kalangan petani dan melepaskan para petani dari kondisi kemiskinan serta dapat membantu masyarakat sekitar.<sup>5</sup>

Sebagai negara dengan mayoritas penduduk Muslim, Indonesia menempatkan aspek halal sebagai salah satu pertimbangan utama dalam pengembangan pariwisata, termasuk dalam sektor agrowisata. Hal ini menuntut pelaku usaha wisata untuk mengintegrasikan prinsip-prinsip halal dalam seluruh aspek layanan, mulai dari penyediaan makanan dan minuman, fasilitas ibadah, hingga cara pengelolaan yang sesuai dengan nilai-nilai syariah. Wisata halal tidak hanya menekankan pada kehalalan produk konsumsi, tetapi juga pada etika pelayanan, kebersihan, dan kenyamanan sesuai syariat Islam. Namun demikian, dalam praktiknya, banyak pelaku usaha wisata petik jeruk yang belum sepenuhnya memahami atau menerapkan prinsip halal secara menyeluruh. Kurangnya pemahaman mengenai standar halal, keterbatasan sumber daya, serta belum adanya strategi pengembangan yang terarah menjadi tantangan tersendiri. Hal ini dapat menghambat daya

---

<sup>3</sup> Ufira Isbah, Rita yuni iyan, Analisis Peran sector pertanian daam perekonomian dan kesempatan bekerja di Provinsi Riau, *Jurnal Sosial Ekonomi Pembangunan* Tahun VII No.9, (Riau : November 2016),46.

<sup>4</sup> I Gusti Bagus Rai Utama, *“Agrowisata sebagai pariwisata alternative Indonesia solusi masih mengentaskan kemiskinan”*, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2019),36.

<sup>5</sup> Nufasilul Ayati, Edy Setyawan, dan Ema Nurkhaerani, *“Pengembangan Agrowisata Petik Jeruk Segeran Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat,”* 1 No 1, 2023. 17-30.

saing dan keberlanjutan usaha, terutama dalam menarik segmen wisatawan Muslim yang jumlahnya terus meningkat.

Wisata petik jeruk memberikan peluang besar bagi pengelola maupun petani untuk meningkatkan nilai tambah dari hasil pertanian. Selain menjual jeruk dalam bentuk biasa, petani dapat meningkatkan keuntungan dengan membuka kebun mereka sebagai destinasi wisata.<sup>6</sup> Wisatawan dapat menikmati pengalaman memetik jeruk langsung dari pohon, merasakan kesegaran buah yang baru dipetik, serta mengenal lebih dekat proses budidaya jeruk. Dengan konsep ini, wisata petik jeruk berpotensi memberikan manfaat ekonomi sekaligus memperkenalkan sektor pertanian kepada masyarakat luas. Meskipun memiliki potensi yang besar, pengelolaan wisata petik jeruk tidak terlepas dari berbagai tantangan yang dapat mempengaruhi keberlanjutan usaha. Pengembangan usaha menjadi hal yang penting untuk dikaji agar pengelola dapat memastikan bahwa wisata petik jeruk dapat berjalan secara berkelanjutan dan memberikan manfaat yang optimal bagi semua pihak yang terlibat. Dari segi ekonomi, keberlanjutan wisata petik jeruk bergantung pada keuntungan yang diperoleh dari tiket masuk, hasil penjualan jeruk, serta produk olahan lainnya.<sup>7</sup> Jika harga tiket terlalu mahal atau hasil panen tidak sesuai dengan ekspektasi, maka hal ini dapat menurunkan minat wisatawan. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang tepat dalam menentukan harga dan diversifikasi produk agar wisata ini tetap kompetitif dan menarik bagi konsumen. Segi pasar, wisata petik jeruk harus

---

<sup>6</sup> Jones P Simatupang dkk., "Strategi pengembangan agrowisata jeruk petik sendiri di Kecamatan Merek Kabupaten Karo," *Jurnal Agrotek Ummat* 9, no. 1 (31 Januari 2022): 65.

<sup>7</sup> Amalia Dwi Marseva dkk., "Inisiasi Agro-eduwisata Petik Jeruk di Teaching Factory Kebun Inovasi Polije," *SEJAGAT : Jurnal Pengabdian Masyarakat*. 1, No. 3, 2025. 92-100.

mampu menarik berbagai segmen wisatawan, baik dari kalangan keluarga, anak-anak, maupun wisatawan edukatif seperti pelajar dan mahasiswa. Untuk mencapai hal ini, strategi pemasaran yang efektif harus diterapkan, seperti promosi melalui media sosial, kerja sama dengan agen wisata, serta penyelenggaraan acara khusus yang dapat menarik minat pengunjung. Pemasaran yang efektif akan membantu meningkatkan daya tarik wisata dan memperluas jangkauan pasar.<sup>8</sup> Selain analisis kelayakan usaha, strategi di dalam pengembangan usaha menjadi aspek penting dalam meningkatkan keberhasilan wisata petik jeruk. Kepuasan wisatawan harus menjadi prioritas utama dalam setiap strategi yang diterapkan. Jika wisatawan merasa puas dengan pengalaman yang didapatkan, mereka cenderung merekomendasikan tempat tersebut kepada orang lain dan kemungkinan besar akan kembali berkunjung di masa mendatang. Salah satu pengembangan usaha yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan kualitas pelayanan. Pelayanan yang ramah, informatif, dan responsif terhadap kebutuhan wisatawan akan memberikan pengalaman yang lebih menyenangkan. Petugas atau pemandu wisata yang berpengetahuan luas mengenai budidaya jeruk dapat menambah nilai edukasi bagi pengunjung, sehingga wisata petik jeruk tidak hanya menjadi tempat rekreasi tetapi juga sarana pembelajaran.

Diversifikasi produk juga menjadi strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan kepuasan dan daya tarik wisata. Selain menyediakan pengalaman memetik jeruk, pengelola dapat menawarkan berbagai produk olahan seperti jus jeruk segar, manisan jeruk, atau produk turunan lainnya.

---

<sup>8</sup> Suparto Et al. Strategi Pengembangan Agrowisata Petik Buah Jeruk Di Desa Selorejokec. Dau Kab. Malang. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agrobisnis*. 7, No 1. 2019. 1-7.

Dengan adanya variasi produk, wisatawan memiliki lebih banyak pilihan untuk menikmati jeruk dalam berbagai bentuk, sehingga pengalaman wisata menjadi lebih berkesan. Peningkatan fasilitas wisata juga menjadi langkah penting dalam pengembangan konsumen. Ketersediaan tempat duduk yang nyaman, area bermain anak, serta spot foto yang menarik dapat meningkatkan kepuasan pengunjung. Saat ini, banyak wisatawan yang mencari tempat wisata dengan nilai estetika tinggi untuk keperluan fotografi atau konten media sosial. Oleh karena itu, pengelola dapat menambahkan elemen-elemen dekoratif yang menarik agar wisata petik jeruk semakin diminati. Kemudahan akses informasi juga menjadi faktor yang dapat meningkatkan kepuasan wisatawan. Penggunaan teknologi digital seperti website resmi, serta interaksi aktif di media sosial dapat membantu wisatawan memperoleh informasi dengan lebih cepat dan mudah. Dengan adanya akses informasi yang jelas, wisatawan dapat merencanakan kunjungan mereka dengan lebih baik, sehingga meningkatkan pengalaman yang lebih positif. Selain itu, pengelola dapat menerapkan program loyalitas atau promo khusus bagi pengunjung yang datang lebih dari sekali. Program diskon, kartu anggota, atau paket wisata keluarga dapat menjadi daya tarik tambahan bagi wisatawan. Dengan adanya insentif seperti ini, wisatawan memiliki alasan lebih untuk kembali mengunjungi wisata petik jeruk dan membawa lebih banyak orang bersama mereka. Dengan mempertimbangkan berbagai aspek dalam analisis kelayakan usaha serta pengembangan usaha wisata petik jeruk dapat menjadi destinasi yang berdaya saing tinggi dan memiliki prospek yang cerah di masa depan. Kombinasi antara kelayakan usaha yang matang dan strategi pemasaran yang

tepat akan menjadikan wisata ini semakin berkembang dan diminati oleh masyarakat luas.

Berdasarkan hasil presurvey Wisata petik jeruk saat ini cukup diminati, terutama saat musim panen, namun masih menghadapi tantangan seperti fluktuasi jumlah pengunjung dan keterbatasan fasilitas. Meskipun secara ekonomi cukup menguntungkan, infrastruktur yang kurang memadai dan promosi yang terbatas menjadi kendala utama. Keberlanjutan usaha ini dipengaruhi oleh faktor hasil panen, jumlah wisatawan, serta persaingan dengan destinasi lain. Untuk menarik lebih banyak konsumen, pengelola telah meningkatkan promosi melalui media sosial dan bekerja sama dengan sekolah-sekolah untuk wisata edukasi. Rencana pengembangan mencakup peningkatan fasilitas, diversifikasi produk olahan jeruk, serta penyediaan paket wisata keluarga dan edukatif. Meski mayoritas pengunjung merasa puas, beberapa masih mengeluhkan kurangnya fasilitas pendukung seperti toilet dan tempat duduk. Kendala utama dalam pemasaran adalah kurangnya promosi luas dan tantangan dalam menjaga kualitas jeruk sepanjang tahun. Dengan peningkatan layanan, fasilitas, dan strategi pemasaran yang lebih baik, diharapkan wisata petik jeruk dapat berkembang menjadi destinasi unggulan yang berkelanjutan serta memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi petani dan masyarakat sekitar.

Oleh karena itu, penelitian mengenai **“Strategi Pengembangan Usaha Perspektif Halal Wisata Petik Jeruk (Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran)”** menjadi penting untuk dilakukan. Dengan adanya kajian ini, diharapkan dapat

ditemukan solusi yang efektif dalam mengelola wisata petik jeruk secara berkelanjutan serta meningkatkan daya tarik wisata agar semakin diminati oleh wisatawan.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka pertanyaan dalam penelitian ini yaitu : Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Perspektif Halal Wisata Petik Jeruk Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi potensi dan menganalisis strategi pengembangan usaha wisata petik jeruk di Desa Batanghari Ogan, Kecamatan Tegineneng, Kabupaten Pesawaran dalam perspektif halal. Serta mengkaji sejauh mana prinsip-prinsip halal diterapkan dalam pengelolaan usaha, menilai kelayakan usaha dari aspek ekonomi, teknis, pasar, dan lingkungan, serta mengidentifikasi berbagai kendala yang dihadapi pelaku usaha.

## **D. Manfaat Penelitian**

### **1. Secara Teoretis**

Secara teoretis hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah keilmuan tentang pemberdayaan masyarakat dalam pengembangan desa wisata petik jeruk terutama dalam konteks halal.

## 2. Secara Praktis

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada masyarakat yang mengelola desa wisata agar mengetahui langkah untuk kedepannya tentang desa untuk wisata petik jeruk.

## E. Penelitian Relevan

Penelitian Relevan yakni kegiatan yang bermanfaat untuk mengetahui suatu perbedaan atau kesamaan antara penelitian yang sedang dilakukan maupun dengan penelitian yang sudah ada sejak dahulu sehingga dapat terhindar dari sebuah duplikasi pada penelitian.

1. Jezzar Rizaldi Salim, dengan judul “Strategi Pengembangan Wisata Petik Jeruk Di Desa Selorejo Kecamatan Dau Ditinjau Dari Pengelolaan Dan Pemasaran”. Hasil kajian didapatkan Wisata Petik Jeruk Desa Selorejo memiliki eksistensi di kalangan masyarakat dan memiliki vegetasi yang menundukung kegiatan agrowisata, selain itu adanya kegiatan petik jeruk yang dipandu oleh pemandu menjadi daya tarik bagi wisatawan yang datang berkunjung. Sarana dan prasarana Wisata Petik Jeruk Desa Selorejo masih memiliki kekuarangan fasilitas sarana dan prasarana seperti jasa penginapan, lahan parkir, toilet dan kamar mandi umum, dan perjas dengan strategi pengembangann 1). Study Tour, study tour atau rekreasi sekolah ditujukan untuk mengajarkan dan mendekatkan siswa-siswi sekolah kepada alam, menumbuhkan rasa cinta lingkungan dan memberi wawasan tentang buah jeruk. 2). Pelatihan, Membuka jasa untuk pelatihan bagi siapa saja yang berminat baik organisasi atau kelompok. 3). Penelitian, Wisata sPetik Jeruk nantinya juga membuka

usaha untuk dijadikan penelitian oleh perseorangan, kelompok atau organisasi yang ingin meneliti seputar jeruk, tanah, atau wisata itu sendiri.

Persamaan dengan peneliti terletak pada fokusnya terhadap wisata petik jeruk serta strategi pengembangannya untuk meningkatkan daya tarik dan kepuasan wisatawan. Sama-sama menyoroti aspek bisnis dalam keberlanjutan usaha agrowisata. Namun, terdapat perbedaan utama diantaranya penelitian terdahulu lebih menitikberatkan pada strategi pengembangan usaha dalam perspektif halal, sementara judul penelitian terdahulu berfokus pada strategi pengelolaan dan pemasaran wisata petik jeruk di Desa Selorejo, Kecamatan Dau.

2. Indah Septiani, dengan judul “Agribisnis Jeruk Dan Strategi Pengembangannya Sebagai Agrowisata Di Kabupaten Lampung Timur” Hasil penelitian menunjukkan sarana produksi mudah didapat, usaha agrowisata jeruk layak dan menguntungkan, pengelolaan agrowisata jeruk belum dijalankan dengan baik, pemasaran belum sepenuhnya memenuhi harapan, jasa layanan penunjang belum sepenuhnya dimanfaatkan oleh pengurus dan pemilik agrowisata. Agrowisata Jeruk berada pada sel I (growth and build). Strategi prioritas yang dapat digunakan oleh agrowisata adalah memanfaatkan jiwa militan untuk meningkatkan usaha agrowisata menjadi lebih modern, mengajak warga sekitar yang memiliki lahan untuk menanam jeruk dalam rangka meningkatkan perekonomian keluarga, pemanfaatan teknologi media sosial sebagai sarana promosi.

Persamaan dengan peneliti terletak dalam fokusnya terhadap agribisnis jeruk dan strategi pengembangannya dalam sektor agrowisata. Sama-sama menyoroti aspek bisnis dan keberlanjutan usaha wisata petik jeruk. Namun, terdapat perbedaan dalam pendekatannya. Pada penelitian

yang peneliti kaji lebih menekankan pada strategi pengembangan usaha dalam perspektif halal, sementara penelitian terdahulu lebih luas dalam cakupan agribisnis jeruk, mencakup strategi pengembangannya sebagai sektor agrowisata di Kabupaten Lampung Timur. Serta Lokasi yang berbeda yang dimana peneliti berada dilokasi pesawaran sedangkan penelitian terdahulu di lampung timur.

3. Ahmad Kadafi , dengan judul , Strategi Pengembangan Wisata Halal Di Wisata Kampung Budaya Ramah Muslim Okura Oleh Dinas Kebudayaan Dan Pariwisata Kota Pekanbaru Hasil penelitian ini strategi pengembangan dinas kebudayaan dan pariwisata kota pekanbaru menerapkan strategi pengembangan yang meliputi perencanaan, pelatihan sumber daya manusia (masyarakat), dan inovasi untuk meningkatkan daya tarik wisata. Kebijakan dan Fasilitas Pemerintah daerah harus memprioritaskan pendidikan tentang sertifikasi halal dan menerapkan kebijakan yang selaras dengan permintaan pariwisata halal, implementasi halal ditekankan pentingnya penyediaan makanan dan minuman halal, penginapan yang sesuai, serta kegiatan rekreasi yang tidak melanggar nilai-nilai Islam. terdapat kesepakatan untuk menerapkan kebijakan, termasuk larangan alkohol dan perlunya sertifikasi halal untuk rumah makan, serta keamanan dan Kenyamanan Peningkatan keamanan dan penyediaan fasilitas yang memadai merupakan hal krusial untuk menarik wisatawan yang mencari pengalaman yang selaras dengan keyakinan dan nilai-nilai mereka.

Persamaan dengan peneliti terletak dengan fokus nya terhadap persamaan strategi pengembangan pariwisata yang berlandaskan pada prinsip halal atau syariah Islam, fokus utamanya bukan hanya sekadar mengembangkan

objek wisata, melainkan bagaimana pengembangan tersebut wajib diintegrasikan dengan perspektif halal, yang berarti harus menjamin ketersediaan makanan dan minuman halal, fasilitas ibadah yang memadai, serta etika pelayanan yang santun sesuai ajaran Islam.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Strategi Pengembangan Usaha**

##### **1. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan, setiap orang memiliki definisi berbeda mengenai konsep tentang strategi. Dalam pengembangannya strategi harus terus memiliki perkembangan. Strategi dibutuhkan untuk mencapai visi, misi, dan tujuan jangka pendek maupun jangka panjang dalam suatu perusahaan. Secara komprehensif strategi didefinisikan sebagai suatu rencana dan tindakan yang menguraikan alokasi sumber daya dan kegiatan lain yang ramah lingkungan dan membantu organisasi mencapai tujuannya. Pengertian strategi menurut David, yaitu alat yang digunakan untuk menentukan tujuan jangka panjang yang meliputi ekspansi geografis, akuisisi, diversifikasi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengurangan bisnis, divestasi, likuidasi, dan kerja sama. Sedangkan menurut Marrus, strategi yaitu suatu proses untuk menentukan rencana para pemimpin dalam tujuan jangka panjang organisasi dan disertai dengan penyusunan cara serta upaya untuk mencapai tujuan tersebut.

Pengembangan adalah upaya terstruktur oleh organisasi yang digunakan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan karyawannya. Usaha adalah pengejaran terus menerus dari kegiatan yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan, baik yang

diselenggarakan oleh orang perseorangan maupun orang perseorangan atau dalam bentuk badan hukum.

Menurut Ardito Bhinadi pengembangan merupakan suatu proses yang bersifat menyeluruh yakni proses aktif antara fasilitator dengan masyarakat yang diberdayakan melalui peningkatan pengetahuan, ketrampilan, pemberian berbagai kemudahan, serta pemberian peluang untuk mencapai akses sumber daya yang unggul dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sedangkan Wahjudin Sumpeno mendefinisikan pengembangan merupakan upaya yang dilakukan untuk penyempurnaan suatu tatanan yang bertujuan supaya tatanan dapat berkembang secara mandiri.<sup>1</sup>

Menurut Kartini Harahap, Dkk. Pengembangan bisnis atau usaha adalah proses strategis untuk menciptakan nilai jangka panjang bagi suatu organisasi melalui pelanggan, pasar, dan hubungan. Sedangkan menurut Akgun, Keskin, Byrne, dan Aren, dalam buku Kartini Harahap, Dkk pengembangan bisnis atau usaha mencakup aktivitas yang dirancang untuk memperluas pasar, meningkatkan hubungan pelanggan, dan memperkenalkan produk atau layanan baru. Ini tidak hanya berfokus pada peningkatan pendapatan tetapi juga pada penguatan posisi kompetitif dan penciptaan keunggulan berkelanjutan.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Menurut Ardito Bhinadi dalam Chandra Kusuma Putra dkk, *Pengelolaan Alokasi Dana Desa Dalam Pemberdayaan Masyarakat Desa (Studi pada Desa Wonorejo Kecamatan Singosari Kabupaten Malang)*, *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, Vol. 1, No. 6, 3

<sup>2</sup>Kartini Harahap, Dkk. *Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis*. Medan: PT Media Penerbit Indonesia, 2024.4

Beberapa pengertian pengembangan usaha menurut para ahli, antara lain<sup>3</sup>:

a. Mahmud Mach Foedz

Pengembangan usaha adalah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

b. Brown dan Petrello

Pengembangan usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.

c. Steinfeld

Pengembangan usaha adalah aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan oleh konsumen yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha.

Pada uraian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses yang menggerakkan pikiran, tenaga, dan tubuh untuk mengembangkan usaha, meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi dari kegiatan ekonomi, serta meningkatkan lapangan pekerjaan saat ini dan yang akan datang.

---

<sup>3</sup> Widianingsih, Arliyanti, *Aspek Hukum Kewirausahaan* (Malang: POLINEMA PRESS, 2018),90.

## 2. Landasan Hukum

Al-Quran Surat Asy – syu'araa' Ayat 181 – 183”

﴿ أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ ﴿١٨١﴾ وَزِنُوا بِالْقِسْطِاسِ الْمُسْتَقِيمِ ﴿١٨٢﴾ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿١٨٣﴾ ﴾

Artinya : “Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu merugikan orang lain, dan timbanglah dengan timbangan yang benar Dan janganlah kamu merugikan manusia dengan mengurangi hak-haknya dan janganlah membuat kerusakan di bumi”.

Jadi, pada ayat ini menjelaskan dalam pemasaran setidaknya adanya hal nya yang telah diajarkan Rasulullah SAW, yakni penipuan atau membohongi pelanggan serta jelas dalam yang kita menyangkut kuantitas maupun kualitas, pada barang jual.

## 3. Tujuan Strategi Pengembangan Usaha

Secara umum, tujuan pengembangan usaha adalah untuk meningkatkan kapasitas, kualitas, dan daya saing suatu usaha agar mampu bertahan dan berkembang dalam jangka panjang. Pengembangan usaha dilakukan untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan pendapatan, memperbaiki efisiensi operasional, serta menciptakan nilai tambah yang lebih besar bagi pelaku usaha dan lingkungan sekitarnya.

Tujuan pengembangan ekonomi, Wrihatnolo mengemukakan bahwa tujuan pengembangan adalah menciptakan masyarakat yang maju, mandiri dan sejahtera.<sup>4</sup> Selanjutnya Mukerji menambahkan mengenai tujuan pengembangan yakni membangun pandangan yang progresif,

---

<sup>4</sup> Aziz Muslim, *Dasar-Dasar Pengembangan Masyarakat*, (Yogyakarta: Penerbit Samudera Biru, 2016), 28

kemandirian, dedikasi terhadap tujuan dan kerjasama terhadap diri masyarakat baik secara individu maupun kelompok.<sup>5</sup>

Melalui penjelasan akan adanya tujuan pengembangan usaha dapat disimpulkan bahwa tujuan dari adanya pengembangan usaha ini sebagai mewujudkan kehidupan masyarakat yang mandiri serta mampu mengidentifikasi dan menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapi khususnya dalam bidang ekonomi dalam rangka mencapai kemandirian.

#### 4. Jenis-jenis Strategi Pengembangan Usaha

Adapun jenis-jenis strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan menurut Sarabiah<sup>6</sup>:

- a. Strategi Integrasi Strategi integrasi merupakan strategi yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara meningkatkan pengawasan yang lebih terhadap pemasok, distributor, dan para pesaingnya.
- b. Strategi Intensif Strategi intensif merupakan strategi yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang sudah ada.
- c. Strategi Diversifikasi Strategi diversifikasi merupakan strategi yang dilakukan perusahaan dengan cara menambah produk baru pada bisnis yang sudah ada atau memulai usaha baru untuk meningkatkan laba dengan konsep yang sama.
- d. Strategi Divensif Strategi divensif merupakan strategi yang digunakan perusahaan dengan cara melakukan tindakan

---

<sup>5</sup> Fredian Tony Nasdian, *Pengembangan Masyarakat*, (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2018), 36.

<sup>6</sup> Ulfa Hidayati, "*Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usaha dalam Persepektif Ekonomi Islam di Desa Jatinegoro Kecamatan Pringsewu*", (Lampung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2018), hlm. 21-22.

penyelamatan perusahaan agar terlepas dari kerugian yang memicu kebangkrutan.

## 5. Tahap Tahap Pengembangan Usaha

### a. Mencari Peluang (Identifikasi Peluang)

Tahap ini adalah tentang melihat kesempatan bisnis yang ada. Anda perlu mengumpulkan banyak data dan informasi (misalnya dari riset pasar, laporan pemerintah, atau saran dari rekan bisnis) untuk memastikan ide bisnis Anda memiliki potensi.

Intinya: Tahu mau bisnis apa dan buktikan dengan data.

### b. Membuat Daftar Pilihan Usaha (Merumuskan Alternatif)

Setelah semua informasi terkumpul, langkah selanjutnya adalah menciptakan beberapa ide bisnis atau proyek baru yang mungkin dilakukan. Pimpinan perusahaan akan membuat daftar lengkap dari semua opsi yang layak untuk dibuka.

Intinya: Buatlah banyak opsi atau rencana bisnis.

### c. Memilih Opsi Terbaik (Seleksi Alternatif)

Dari daftar pilihan di atas, Anda harus memilih satu atau beberapa rencana yang paling menjanjikan dan paling sedikit risikonya. Pilihan terbaik ini ditentukan berdasarkan tiga pertimbangan utama:

Pasar : Apakah ada banyak pembeli yang membutuhkan?

Risiko : Seberapa besar kemungkinan gagal?

Harga : Bagaimana strategi penetapan harga produk atau jasa Anda?

Intinya : Pilih rencana yang paling bagus dan prospektif.

d. Melaksanakan Rencana (Pelaksanaan Alternatif Terpilih)

Ini adalah tahap aksi. Setelah rencana terbaik ditetapkan, saatnya menjalankan usaha tersebut. Tahap ini mengubah konsep dan pilihan di atas kertas menjadi kegiatan operasional nyata di lapangan.

Intinya: Kerjakan dan jalankan bisnis yang sudah dipilih.

e. Meninjau dan Memperbaiki (Evaluasi)

Tahap terakhir adalah melihat kembali hasil kerja. Tujuannya adalah untuk memberikan koreksi dan perbaikan pada bisnis yang sedang berjalan. Hasil dari evaluasi ini akan menjadi masukan berharga agar pelaksanaan usaha berikutnya bisa lebih baik.

Intinya: Cek hasil kerja, koreksi jika ada yang salah, dan jadikan pelajaran untuk ke depannya.

## B. Halal

### 1. Pengertian Wisata Halal

Konsep wisata halal adalah sebuah proses pengintegrasian nilai-nilai keislaman ke dalam seluruh aspek kegiatan wisata. Nilai syariah islam sebagai suatu kepercayaan dan keyakinan yang di anut umat muslim menjadi acuan dasar dalam membangun kegiatan pariwisata. Wisata halal mempertimbangkan nilai-nilai dasar umat muslim di dalam penyajian mulai dari akomodasi, restaurant, hingga aktifitas wisata-wisata yang salalu mengacu pada norma-norma islamia.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Muhammad Sulthonnuldzim dan Muhammad Alkirom Wildan, Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Pariwisata Halal Melalui Analisis Swot Dan Qspm (Studi Kasus Pada Pariwisata Halal Di Madura), *Ar-Ribhu: Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah*, 4 (2023).

Wisata halal telah dijadikan tren dalam perkembangan ekonomi islam di Indonesia, mulai dari munculnya produk halal (makanan dan minuman) halal kosmetik, halal fashion dan tourism hingga gaya hidup (*halal lifestyle*). Konsep halal dalam berbagai bidang ekonomi tidak hanya menjadi tren di Indonesia akan tetapi sudah merambah ke negara asing yang notabene bukan negara mayoritas berkependudukan muslim seperti Jepang, Australia, Thailand, Selandia baru.<sup>8</sup>

Sedangkan konsep wisata halal yang juga dapat diterapkan untuk menunjang pengembangan wisata halal di Indonesia antara lain sebagai berikut:<sup>9</sup>

- a. Membangun unsur informativeness, dengan peyampaian informasi yang diberikan melalui teknologi dan memanfaatkan Big data, dengan fungsi yang bermanfaat bagi wisatawan muslim, terpercaya dan bernilai bagi wisatawan muslim
- b. Membangun unsur accessibility, dengan memberi kemudahan akses yang di berikan kepada wisatawan muslim yang menggunakan teknologi selama berwisata di destinasi halal.
- c. Membangun unsur interactivity, dengan menjalin interaksi bersama wisatawan pada salah satu platform yang berguna untuk membangun feedback baik berupa ulasan kritik dan saran, atau hal yang bersifat membangun.

---

<sup>8</sup> Ahmad Fahrur Rozi dan Ahmad Khoirul Anam, "Analisis Potensi Pengembangan Wisata Halal: Studi Kasus pada Wisata Alam Sumbermaron," *Jihbiz : Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah* 8, no. 1 (Januari 2024): 60–70, <https://doi.org/10.33379/jihbiz.v8i1.3820>.

<sup>9</sup> Susie Suryani, Potensi Pengembangan Pariwisata Halal dan Dampaknya Terhadap Pembangunan Ekonomi Daerah Provinsi Riau, *Jurnal Ekonomi KIAT* 32,(2) (2021).

- d. Membangun unsur personalization, dengan memberikan kebebasan untuk wisatawan muslim untuk memberikan komentar yang membangun untuk kemudian pengelola destinasi wisata halal membenahi apa yang menjadi kekurangannya.
- e. Halal Tourism atau wisata halal adalah Jenis wisata dimana penyediaan produk dan layanan lainya untuk kebutuhan wisatawan yang beragama Islam dan memenuhi Hukum-hukum atau Syariah Islam. Sementara itu Organisasi Konferensi Islam (OKI) memberikan definisi wisata halal, terminologi yang digunakan OKI adalah *Islamic Tourism* dimana baik agama Islam dan pariwisata memiliki kesamaan yaitu memberikan anjuran kepada manusia untuk berjalan mengelilingi bumi dan mengambil manfaat dari semua ciptaan Allah SWT yang menjadi rahmat bagi seluruh umat manusia. Adapun beberapa istilah yang digunakan selain *Islamic Tourism*, yaitu *Halal Tourism*, *Syariah Tourism*, *Muslim Friendly Tourism*.

Konsep pengembangan pariwisata halal Indonesia sendiri merupakan konsep wisata yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan pengalaman wisata muslim. Konsep itu diantaranya: layanan makanan dan minuman halal, fasilitas ibadah berkualitas, toilet bersih dengan air memadai, bebas dari islamophobia, memberi nilai manfaat sosial, program ramadan, pengalaman unik bagi wisatawan muslim, bebas dari aktivitas non halal, penyediaan area rekreasi dengan privasi.

## 2. Landasan Hukum

Al Quran Surat Al Baqarah Ayat 168 :

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya: "*Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu.*"

Pada ayat di atas dalam konteks wisata petik jeruk di Desa Batanghari Ogan diwujudkan melalui pengintegrasian nilai-nilai keislaman ke dalam seluruh aspek kegiatan wisata, mulai dari penyediaan layanan makanan dan minuman yang terjamin kehalalannya hingga pengadaan fasilitas ibadah yang memadai bagi wisatawan Muslim. Dengan menitikberatkan pada prinsip halal dan thayyib, strategi pengembangan usaha ini tidak hanya berfokus pada perolehan laba semata, tetapi juga berupaya memberikan manfaat sosial, ketenangan batin, serta pencerahan spiritual bagi pengunjung yang menikmati karunia Allah SWT di bumi.

## 3. Kriteria Makanan Halal

- a. Kriteria ini merupakan aspek penting yang harus diterapkan agar suatu destinasi dapat dikategorikan sebagai wisata halal. Kriteria wisata halal mencakup beberapa aspek penting, di antaranya:<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Haryeni Haryeni dan Nofri Yendra, "Attribute Destinasi Halal Dan Pengaruhnya Terhadap Nilai Yang Dirasakan Pada Daerah Destinasi Wisata Halal Kota Padang," *Journal of Business Economics and Management* 2, no. 1 (2025).

- b. Mengutamakan nilai-nilai kebaikan serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat secara menyeluruh, baik bagi wisatawan maupun penduduk lokal.
- c. Menyuguhkan pengalaman wisata yang tidak hanya menyenangkan secara fisik, tetapi juga memberikan ketenangan batin, kesegaran pikiran, serta pencerahan spiritual.
- d. Bebas dari segala bentuk praktik yang mengandung unsur syirik atau menyekutukan Tuhan, sehingga sejalan dengan ajaran tauhid dalam Islam.
- e. Tidak melibatkan aktivitas yang tergolong sebagai maksiat, seperti perbuatan yang melanggar norma agama dan moral.
- f. Memberikan jaminan keamanan dan kenyamanan bagi setiap pengunjung, baik dari sisi fisik, psikologis, maupun spiritual selama berada di destinasi tersebut.
- g. Memperhatikan dan menjaga kelestarian lingkungan, memiliki kepedulian terhadap lingkungan hidup dengan cara menjaga kebersihan, kelestarian alam, serta menerapkan prinsip ramah lingkungan dalam setiap aktivitas wisatanya.
- h. Mengedepankan sikap saling menghormati terhadap nilai-nilai sosial, budaya, serta kearifan lokal masyarakat setempat, sehingga menciptakan harmoni antara wisatawan dan komunitas lokal.

## 1. Halal Dalam Mendapatkannya

Allah SWT menjelaskan dalam Al-Qur'an surah An-Nisa ayat 29, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar).*”

Kalau kita telusuri dalam pandangan hukum Islam, makanan halal secara *ghairu dzatiah* (di luar substansi barangnya yang dilihat dari cara memperolehnya) terdapat beberapa unsur yang terkait. Unsur terpentingnya adalah sesuatu yang pada dasarnya halal secara *dzatiah* berubah status hukumnya menjadi haram jika diperoleh dengan cara yang dilarang oleh Allah, seperti: hasil riba, harta anak yatim yang diambil dengan cara batil, hasil pencurian (*saraqah*), hasil ambil paksaan (*rampas*), hasil suap (*risywah*), hasil mengkhianati (*khiyanat*), hasil menipu (*al-gasysy*), hasil judi, hasil prostitusi (*pelacuran*) dan sebagainya.<sup>11</sup>

Oleh karena itu, maka kita diwajibkan untuk mencari rizki atau usaha dengan cara yang halal dan cara yang baik-baik bukan dengan cara yang dilarang oleh Allah SWT seperti yang telah disebutkan diatas.

<sup>11</sup> Sakban Lubis, “Makanan Halal Dan Makanan Haram Dalam Perspektif Fiqih Islam,” *Jurnal Ilmiah Al-Hadi* 7, no. 2 (2022): 14–15.

## C. Analisis SWOT

### 1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis lingkungan merupakan proses awalnya dalam manajemen. Tahapan ini berintikan pada analisis lingkungan internal dan eksternal. Aktivitas analisis ini kerap digabungkan dalam suatu kesatuan aktivitas yang lebih dikenal sebagai SWOT (Strengths, weaknesses, opportunities, and threats), hasil analisis SWOT akan menunjukkan kualitas kuantitas posisi organisasi yang kemudian memberikan rekomendasi berupa pilihan strategi generik serta kebutuhan atau modifikasi sumber daya organisasi. Analisis SWOT adalah sebuah teknik strategi dalam mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang hal ini dapat diterapkan untuk kegiatan meliputi bisnis dan usaha, pendidikan, proyek atau bahkan pada diri sendiri.<sup>12</sup>

Berikut ini penjelasan tentang analisis SWOT :

- a. *Strength* (kekuatan) adalah kekuatan yang dapat diandalkan oleh lembaga. Dengan adanya kekuatan ini suatu lembaga dapat memahami dan mengetahui cara tepat dalam menyusun rencana global.
- b. *Weaknes* (Kelemahan) adalah keterbatasan dan kekurangan yang dimiliki sebuah lembaga. Dengan mengetahui kelemahan, lembaga yang diharapkan dapat mengantisipasi agar kelemahan tersebut tidak menjadi penghalang dalam mencapai rencana global.
- c. *Oppportunity* (peluang) adalah situasi yang menguntungkan lembaga. Dengan mengetahui peluang lembaga diharapkan dapat

---

<sup>12</sup> Hendra Cipta and Hatamar, "Buku Analisis SWOT," Shiddiq Press, 2020, 15.

memanfaatkannya menjadi potensi yang dapat mengantarkan tujuan utama.

- d. *Threath* (ancaman) adalah suatu keadaan yang tidak menguntungkan lembaga. Ancaman ini perlu diketahui lembaga dengan baik. Dengan mengetahui ancaman lembaga dapat mengambil langkah-langkah awal agar ancaman tersebut tidak menjadi kenyataan.

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam pengembangan usaha wisata petik jeruk, khususnya dalam perspektif halal. Data diperoleh dari observasi lapangan, wawancara dengan pelaku usaha, pengunjung.

<b>KATAROGI</b>	<b>HASIL TEMUAN</b>
<b>Strengths (Kekuatan)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tanaman jeruk tumbuh baik dan berproduksi sepanjang tahun.</li> <li>2. Harga terjangkau.</li> <li>3. Memetik buah jeruk bisa secara langsung dari pohon.</li> <li>4. Baik untuk edukasi anak-anak dan menghabiskan waktu bersama keluarga.</li> <li>5. Mendukung ekonomi desa.</li> </ol>
<b>Weaknes (Kelemahan)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Akses jalan belum optimal.</li> <li>2. Fasilitas wisata masih terbatas.</li> <li>3. Belum ada setifikat halal yang resmi.</li> <li>4. Keterbatasan promosi</li> <li>5. Kurangnya teknologi digital.</li> <li>6. Tidak ada paket wisata lengkap.</li> </ol>
<b>Oppportunity (peluang)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kondisi lingkungan eksternal yang menguntungkan dan dapat dimanfaatkan oleh usaha.</li> <li>2. Media sosial bisa untuk digunakan promosi secara luas.</li> </ol>

KATAROGI	HASIL TEMUAN
	3. Menciptakan lapangan pekerjaan. 4. Wisata sehat dan alami.
<b>Threat (ancaman)</b>	1. Persaingan dengan wisata lain. 2. Perubahan cuaca terhadap waktu panen. 3. Resiko serangan hama atau gagal panen. 4. Kurangnya inovasi membuat wisata sepi.

Strategi Berdasarkan SWOT yang bisa dirumuskan dengan pendekatan SWOT Matrix:

a. Strategi SO (Strength + Opportunity)

- 1) (Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang) mengembangkan promosi wisata halal petik jeruk melalui media sosial dan komunitas Muslim dengan menonjolkan keunikan alam dan kehalalan produk.
- 2) Mengadakan pelatihan halal untuk pelaku usaha dengan dukungan pemerintah dan lembaga halal.

b. Strategi WO (Weakness + Opportunity)

- 1) (Mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang) membangun fasilitas penunjang halal dengan memanfaatkan program pemerintah desa wisata.
- 2) Menggandeng lembaga sertifikasi halal untuk membantu proses edukasi dan sertifikasi.

c. Strategi ST (Strength + Threat)

- 1) (Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman) menguatkan identitas lokal dan kekhasan petik jeruk Batanghari Ogan agar

menjadi pembeda dari destinasi wisata lain.

- 2) Menjaga keberlanjutan produksi jeruk melalui pola tanam bergilir agar tidak terlalu tergantung musim.

d. Strategi WT (Weakness + Threat)

- 1) (Menghindari kelemahan dan menghindari ancaman)  
Meningkatkan kapasitas SDM lokal melalui pelatihan-pelatihan untuk mencegah kesenjangan standar halal tourism.
- 2) Membangun jaringan kerjasama dengan pelaku wisata halal yang sudah sukses sebagai benchmark dan mentor.

Analisis ini mengacu pada empat komponen utama, yaitu Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman). Dari sisi kekuatan, wisata ini memiliki lahan kebun jeruk yang luas dan produktif, didukung suasana alam yang asri sehingga sangat cocok untuk wisata keluarga. Potensi edukasi pertanian jeruk menjadi nilai tambah yang membedakan wisata ini dari destinasi lain, ditambah adanya dukungan masyarakat lokal yang siap terlibat dalam pengembangan.

Namun, beberapa kelemahan juga teridentifikasi, seperti belum adanya sertifikasi halal resmi yang dapat meningkatkan kepercayaan pasar wisata halal. Promosi yang masih terbatas membuat tingkat kunjungan belum maksimal. Selain itu, fasilitas umum seperti mushola dan toilet belum memadai, serta sifat wisata yang musiman karena hanya ramai pada periode panen jeruk.

Dari sisi peluang, tren wisata halal di Indonesia dan dunia terus mengalami peningkatan. Pemerintah daerah juga memberikan dukungan terhadap sektor pariwisata, termasuk kemungkinan kerjasama dengan agen perjalanan halal. Masyarakat juga mulai memiliki kesadaran yang tinggi terhadap wisata sehat dan alami, sehingga produk wisata ini memiliki segmen pasar yang jelas.

Namun demikian, terdapat beberapa ancaman yang perlu diantisipasi, seperti persaingan dari kebun wisata lain di daerah sekitar, perubahan iklim yang mempengaruhi kualitas dan kuantitas panen, fluktuasi harga jeruk di pasaran, serta risiko penurunan kunjungan akibat pandemi atau faktor eksternal lainnya.

## 2. Manfaat Analisis SWOT

Tujuan dan manfaat analisis SWOT adalah untuk memadukan 4 faktor atau komposisi secara tepat tentang bagaimana mempersiapkan kekuatan (*strengths*), mengatasi kelemahan (*weaknesses*), menemukan peluang (*opportunities*) dan strategi menghadapi beragam ancaman.<sup>13</sup> Ketika teknik ini dapat dijalankan secara tepat dengan menggabungkan ke empat elemen tersebut maka kesempurnaan dalam meraih visi dan misi program yang direncanakan tentunya akan berjalan lebih baik dengan hasil yang optimal.

---

<sup>13</sup> Feri Sulianta, *SWOT Analysis: Pengertian, Tujuan, Dan Cara Praktis Mempraktekkannya*, ResearchGate, 2024, 5.

### 3. Faktor yang Mempengaruhi Analisis SWOT

Terdapat 2 faktor pokok yang akan mempengaruhi ke-empat dari komponen dasar yang ada pada analisis SWOT yaitu:<sup>14</sup>

#### a. Faktor Internal (*Strength dan Weakness*)

Untuk faktor internal atau faktor yang berasal dari dalam terdiri dari dua poin yaitu kekuatan dan kelemahan. Yang mana keduanya akan berdampak lebih baik dalam sebuah penelitian ketika kekuatan lebih besar dibandingkan kelemahan. Dengan demikian kekuatan internal yang maksimum jelas akan memberikan hasil penelitian yang jauh lebih baik.

Adapun bagian bagian dari faktor internal itu sendiri ialah:

- 1) Sumber daya yang dimiliki
- 2) Keuangan atau Finansial
- 3) Kelebihan atau kelemahan internal organisasi
- 4) Pengalaman-pengalaman organisasi sebelumnya (baik yang berhasil maupun yang gagal).

#### b. Faktor Eksternal (*Opportunities dan Threats*)

Adanya peluang serta ancaman ini tentu saja akan memberikan data yang harus dimasukkan dalam jurnal penelitian sehingga akan menghasilkan strategi untuk menghadapinya. Beberapa poin yang termasuk pada faktor eksternal ialah:

- 1) Tren
- 2) Budaya, Sosial Politik, Ideologi, perekonomian

---

<sup>14</sup> Misba Huddin, "Manajemen Strategi Analisis Swot Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada Bmt Nu Pusat Gapura Sumenep," *jurnal Al-Idarah* 2, No. 1 (2021): 6.

- 3) Sumber-sumber permodalan
- 4) Peraturan Pemerintah
- 5) Perkembangan Teknologi
- 6) Peristiwa-peristiwa yang terjadi
- 7) Lingkungan

Sebagaimana sebuah metode pada umumnya, analisa SWOT ini hanya dapat membantu menganalisa situasi yang sedang dihadapi oleh perusahaan atau sebuah organisasi. Dan metode ini bukan sebuah jawaban pasti yang mampu memberikan solusi pada tiap masalah yang sedang dihadapi, namun minimal akan memecah persoalan yang ada dengan mengurainya menjadi bagian-bagian kecil yang akan lebih tampak sederhana.

Analisa lingkungan dalam arti suatu proses yang digunakan perencana-perencana strategi untuk memantau lingkungan dalam memantau peluang dan ancaman sangat penting dilakukan karena:

- a) Pembuat strategi dapat mengantisipasi setiap kesempatan dan membantu mengembangkan system pemecahan sedini mungkin terhadap faktor-faktor yang dianggap mengancam tujuan perusahaan.
- b) Mengefektifkan proses manajemen strategi, karena dengan melakukan analisis lingkungan akan memperoleh hasil yang efektif.
- c) Membantu manajer dalam meramalkan dampak lingkungan terhadap perkembangan perusahaan.

Proses analisis lingkungan dilakukan oleh perencanaan strategi dengan urutan sebagai berikut :

- 1) Menganalisis hubungan antara strategi perusahaan dan tanggapan terhadap lingkungan, yang dapat di pakai sebagai landasn untuk membandingkan strategi yang sedang berjalan dengan strategi yang potensial yang akan datang.
- 2) Menganalisis kecenderungan factor dan masalah utama yang diperkirakan mempunyai dampak penting terhadap perumusan strategi.
- 3) Mencoba meramalkan kemungkinan yang akan terjadi pada masa yang akan datang terhadap lingkungan.

Ada beberapa komponen analisis lingkungan sebagai berikut:

- 1) Scanning: Mengidentifikasika Petunjuk awal dari perubahan dan kecenderungan lingkungan, jadi scanning adalah usaha untuk mempelajari segmen dalam lingkungan umum.
- 2) Monitoring: Mendeteksi arti melalui observasi terus menerus atas perubahan dan kecenderungan lingkungan.
- 3) Porcasting: Mengembangkan proyeksi atas hasil yang di antisipasi berdasarkan perubahan dan kecenderungan yangdi monitor.
- 4) Assessing: Menentukan waktu dan pentingnya perubahan dan kecenderungan lingkungan untuk strategi perusahaan dan manajemennya.

Strategi Pengembangan Usaha Perspektif Halal menuntut adanya perencanaan dan pengelolaan bisnis yang tidak hanya fokus pada aspek profit, tetapi juga mematuhi prinsip-prinsip syariah Islam, baik dalam proses produksi, pelayanan, maupun transaksi. Untuk merumuskan strategi yang tepat, salah satu pendekatan yang relevan adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), yang dapat membantu mengevaluasi faktor internal dan eksternal dalam pengembangan usaha halal.

Dari sisi kekuatan (strengths), usaha berbasis halal memiliki nilai tambah di mata konsumen Muslim karena menjamin aspek kehalalan dan keamanan produk atau layanan. Kepercayaan konsumen terhadap label halal menjadi modal utama yang meningkatkan loyalitas serta daya saing usaha. Selain itu, kesesuaian usaha dengan nilai-nilai etika Islam menjadikan bisnis halal lebih mudah diterima dalam komunitas masyarakat luas, khususnya di negara dengan mayoritas penduduk Muslim seperti Indonesia. Namun demikian, terdapat kelemahan (weaknesses) yang masih menjadi tantangan dalam pengembangan usaha halal. Banyak pelaku usaha belum memiliki pemahaman mendalam tentang standar halal, baik dari sisi bahan baku, proses produksi, hingga sertifikasi. Selain itu, manajemen usaha yang masih tradisional, belum terintegrasi secara digital, dan minimnya pendampingan profesional menjadi faktor penghambat dalam peningkatan skala usaha.

Dari sisi peluang (opportunities), meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi produk halal menciptakan pasar

yang terus berkembang. Dukungan pemerintah melalui regulasi halal, kemudahan sertifikasi, serta tren gaya hidup halal yang kini merambah ke sektor pariwisata, fashion, dan teknologi, membuka peluang besar bagi para pelaku usaha untuk memperluas pasar dan inovasi produk atau layanan. Namun, usaha halal juga menghadapi berbagai ancaman (threats) yang perlu diwaspadai. Persaingan dengan usaha konvensional yang memiliki sumber daya lebih besar dan penguasaan pasar lebih luas menjadi salah satu hambatan. Di sisi lain, adanya isu kepercayaan terhadap kehalalan produk, birokrasi sertifikasi yang belum merata, serta potensi ketatnya regulasi dari pemerintah juga menjadi tantangan yang harus diantisipasi.

Melalui pemanfaatan kekuatan, perbaikan atas kelemahan, pemanfaatan peluang, serta mitigasi terhadap ancaman, strategi pengembangan usaha halal dapat disusun secara lebih tepat dan berkelanjutan. Pendekatan ini juga harus diiringi dengan inovasi berbasis teknologi, peningkatan kualitas sumber daya manusia, serta integrasi nilai-nilai spiritual dalam setiap aspek usaha.

Pengembangan usaha halal bukan hanya soal kepatuhan syariah, tetapi juga merupakan bagian dari transformasi sosial yang lebih luas. Ia menciptakan ekosistem ekonomi yang beretika, inklusif, dan memberikan manfaat bagi semua pihak, termasuk produsen, konsumen, dan lingkungan sekitar.

Dengan demikian, strategi yang dibangun harus mampu menyeimbangkan antara nilai-nilai religius, daya saing usaha, dan

kebermanfaatan sosial. Usaha halal harus diposisikan tidak hanya sebagai bentuk kepatuhan, tetapi sebagai peluang bisnis masa depan yang mampu menjawab kebutuhan konsumen global yang semakin sadar akan nilai-nilai keberlanjutan dan etika dalam konsumsi.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan merupakan jenis penelitian yang dilakukan berdasarkan fakta-fakta yang ditemukan di lapangan kemudian dikonstruksikan menjadi hipotesis atau teori. Suatu penelitian dengan tujuan mempelajari keadaan yang sekarang, latar belakang serta interaksi lingkungan sesuai dengan unit sosial, individu dan lembaga atau kelompok masyarakat.<sup>1</sup>

Penelitian ini dilakukan dengan langsung survey ke lapangan untuk mencari dan menggali data yang bersumber dari Wisata Petik Jeruk Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran.

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, metode deskriptif kualitatif yakni penelitian yang diarahkan untuk memberikan tanda-tanda, kejadian ataupun fakta-fakta secara sistematis serta akurat yang berkaitan dengan sifat-sifat populasi ataupun daerah tertentu. Penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa

---

<sup>1</sup>Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Makassar: Syakir Media Prss, 2021), 79.

kata tertulis atau lisan dari orang atau perilaku yang dapat diamati.<sup>2</sup> Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa penelitian kualitatif adalah suatu penelitian yang dilakukan untuk membuat gambaran secara faktual, akurat, serta sistematis yang berkaitan dengan kejadian-kejadian atau situasi-situasi yang dideskripsikan dalam bentuk kata-kata atau kalimat-kalimat yang dipisahkan berdasarkan kategori yang selanjutnya akan ditarik kesimpulan.

Berdasarkan kutipan di atas, dapat dipahami bahwa penelitian ini merupakan penelitian yang menafsirkan data secara sistematis serta akurat yang berkaitan dengan fakta serta fenomena yang terjadi pada saat penelitian berlangsung mengenai analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan konsumen terhadap tingkat kepuasan wisata petik jeruk di desa batanghari ogan kecamatan tegineneng kabupaten pesawaran.

## **B. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian kualitatif ini dikumpulkan langsung oleh peneliti sebagai instrument kunci penelitian dan lebih menekankan makna (data dibalik yang teramati). Klasifikasi sumber data dapat terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder dapat dijelaskan sebagai berikut:<sup>3</sup>

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah data yang diperoleh dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau objek penelitian, peneliti secara langsung

---

<sup>2</sup> Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian; Kualitatif-Kuantitaif* (Malang : Uin-Maliki Press, 2017),175.

<sup>3</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 296.

memperoleh dan menggali data. Penentuan sampel pada penelitian ini dengan menggunakan teknik *Purposive Sampling*. *Purposive Sampling* adalah teknik penentuan sample sumber data dari sejumlah populasi dengan pertimbangan tertentu berdasarkan pada tujuan penelitian.<sup>4</sup>

Berdasarkan dengan data-data yang ditentukan, maka kriteria pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah:

- a. Para Pemilik Wisata Petik Jeruk yaitu Bapak Toing, Bapak Iwan, Bapak kokochan.
- b. 3 Karyawan Wisata Petik Jeruk di Desa Batanghari Ogan.
- c. 3 Pengunjung Wisata Petik Jeruk di Desa Batanghari Ogan.

## **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder diperoleh secara tidak langsung yang diberikan kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau melalui dokumen.<sup>5</sup> Sumber data sekunder biasanya diperoleh dari berbagai literatur-literatur dan beragam sumber lainnya seperti buku-buku, internet, jurnal ilmiah serta sumber-sumber lain yang berhubungan dan mendukung dengan penelitian ini.

Sumber data sekunder ini diharapkan menjadi penunjang dan pelengkap data yang dibutuhkan dalam penelitian. Dalam rangka mengumpulkan data, peneliti tidak hanya bergantung pada sumber data primer, tetapi juga dengan menggunakan data sekunder sebagai acuan teoritis yang bersumber dari studi pustaka.

---

<sup>4</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D..*, 288-289

<sup>5</sup> Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif Dan R&D..*, 142.

Berdasarkan dengan data-data yang ditentukan, maka kriteria pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah, buku yang sesuai dengan teori yang digunakan, penelitian klinis yang diterbitkan dalam jurnal terkait penelitian, informasi dari situs web resmi yang sesuai dengan penelitian, dokumen yang sudah tersedia di wisata petik jeruk.

### **C. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan suatu bagian penting dalam sebuah penelitian, dikarenakan teknik pengumpulan data menentukan berhasil atau tidaknya suatu penelitian. Kesalahan dalam penggunaan metode pengumpulan data akan berakibat fatal terhadap hasil penelitian yang dilakukan. Kegiatan penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Untuk mengumpulkan beberapa data yang diperlukan dalam melakukan penelitian, peneliti menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

#### **1. Observasi**

Observasi merupakan suatu tindakan memerhatikan secara akurat, mencatat fenomena yang muncul, dan mempertimbangkan hubungan antara berbagai aspek dalam fenomena tersebut.<sup>6</sup>

Observasi dapat diartikan dengan pengamatan, hal ini menjadikan bagian dari pendekatan untuk memperoleh data yang berasal dari lapangan, observasi merupakan pendekatan yang sangat penting untuk dilakukan karena teknik ini memungkinkan peneliti untuk melihat

---

<sup>6</sup> *Ibid.* 160

langsung, mengamati sendiri dan mencatat perilaku maupun peristiwa yang sesuai dengan data yang sebenarnya. Teknik ini dapat mengantisipasi terjadinya kekeliruan data yang dipergunakan untuk penelitian.<sup>7</sup> Adapun hal-hal yang diobservasi meliputi kondisi panti, proses kegiatan yang berlangsung di Lokasi penelitian serta kegiatan yang ada di Lokasi penelitian.

## 2. Wawancara

Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara juga bisa disebut dengan metode interview, yaitu proses memperoleh informasi untuk tujuan penelitian yang dilakukan dengan cara tanya jawab secara bertatap muka antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai.<sup>8</sup>

Penelitian ini menggunakan metode wawancara semi terstruktur atau disebut juga dengan istilah wawancara bebas terpimpin. Wawancara tersebut dilakukan dengan kebebasan peneliti untuk menggali lebih dalam permasalahan yang akan diajukan kepada responden dengan tetap dikontrol agar tidak melewati batasan dalam melakukan wawancara yang sudah direncanakan. Metode wawancara seperti ini bagi pewawancara tetap memiliki pedoman mengenai hal-hal yang ditanyakan dan pewawancara perlu mendengarkan secara teliti serta mencatat apa yang diperoleh dari informan.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup>Triyono, *Metode Penulisan Komunikasi Kualitatif*, (Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani, 2021) 85.

<sup>8</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D...*, 304

<sup>9</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D...*, 306

Wawancara dalam penelitian ini, peneliti akan mewawancarai:

- a. Pemilik Wisata Petik Jeruk yaitu Bapak Toing, Bapak Iwan, Bapak Kokochan.
- b. 3 Karyawan Wisata Petik Jeruk Di Desa Batanghari Ogan, Karyawan Bapak Toing (Bapak Amir, Bapak Rizal, Kak Arpan, Kak Hendri), Karyawan Bapak Iwan (Kak Ican, Andra, Firman, Bapak Jamal), Karyawan Bapak Kokochan (Kak Andre, Kak Ari, Kak Anton, Bima).
- c. 3 Pengujung Wisata Petik Jeruk Batanghari Ogan yaitu: Bapak Barokah, Ibu Susi, Ibu Resti.

### **3. Dokumentasi**

Dokumentasi yaitu teknik yang dilakukan dengan metode mencari data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta fenomena yang sesuai dengan masalah penelitian tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu lalu yang perlu dicatat sebagai sumber informasi.<sup>10</sup>

Dokumentasi yang akan digunakan adalah dokumen-dokumen atau arsip-arsip yang berkaitan dengan wisata petik jeruk di Desa Batanghari Ogan.

Dokumentasi dalam penelitian ini, peneliti akan menggali informasi, arsip dokumen yang dimiliki oleh pemilik usaha seperti dokumen-dokumen keuangan, surat izin berusaha, berkas sertifikasi halal yang menunjang untuk informasi penelitian.

---

<sup>10</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D.*, 320.

#### D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Penelitian ini bersifat kualitatif, sehingga ada beberapa hal yang perlu diketahui dalam memeriksa terkait keabsahan data demi terjaminnya keakuratan data. Jika data yang diperoleh salah maka akan menghasilkan kesimpulan hasil penelitian yang salah, demikian juga dengan data yang sah maka akan menghasilkan kesimpulan hasil penelitian yang sah. Peneliti melakukan pemeriksaan keabsahan data melalui uji kredibilitas dengan menggunakan teknik triangulasi.

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sumber yang lain. Keabsahan data yang dilakukan dengan memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data untuk pengecekan dan sebagai pembanding terhadap data yang didapat. Menurut Sugiyono triangulasi merupakan teknik pengumpulan data yang sifatnya menggabungkan berbagai data dan sumber yang telah ada.<sup>11</sup> Adapun Teknik triangulasi terbagi menjadi tiga yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data dan triangulasi waktu.

Triangulasi merupakan salah satu teknik dalam pengumpulan data yang dipergunakan untuk mendapatkan hasil temuan dan interpretasi data yang lebih akurat dan kredibel yang melihat sesuatu dari beberapa sudut. Artinya penemuan dengan menggunakan bermacam sumber data dan berbagai metode pengumpulan data. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan triangulasi sumber yang bersumber dari sumber data primer,

---

<sup>11</sup> *Ibid.* 83.

sekunder dan menggunakan triangulasi teknik yang berdasarkan dari teknik observasi, wawancara dan dokumentasi.<sup>12</sup>

Data yang diperoleh peneliti dari wawancara dengan Pemilik Wisata Petik Jeruk, di cek dengan observasi dan dokumentasi. Apabila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas data tersebut, menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data mana yang yang dianggap benar.

## **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data merupakan sebuah proses mencari dan menyusun data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, serta dokumentasi dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.<sup>13</sup> Dalam penelitian ini, analisis data dilakukan dengan tiga tahap, yaitu:

### **1. Reduksi Data**

Reduksi data merupakan suatu proses untuk memfokuskan serta mengabstrasikan data mentah menjadi informasi yang bermakna. Reduksi juga diartikan sebagai suatu proses pemilihan dan pemusatan perhatian dalam rangka menyederhanakan, mengabstrakkan, serta mentransformasikan data yang berasal dari catatan tertulis dilapangan. Setelah data penelitian terkumpul, selanjutnya reduksi data terus dilakukan agar mendapatkan data yang sesuai.

---

<sup>12</sup> *Ibid.* 241.

<sup>13</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D.*, 318-330

Fokus utama penelitian ini adalah analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan konsumen terhadap tingkat kepuasan wisata petik jeruk untuk itu peneliti merekap hasil wawancara kemudian peneliti pilah sesuai dengan informasi yang diperoleh.

## **2. Penyajian Data (Display)**

Setelah data direduksi, maka langkah yang selanjutnya yaitu penyajian data atau display data. Sajian data adalah mengorganisir dan menyajikan data berbentuk naratif, matrik, tabel, ataupun dalam bentuk lainnya. Penyajian data yang diperoleh digunakan sebagai acuan dalam melakukan penyelesaian dan disajikan dalam bentuk paparan atau uraian sehingga mudah untuk dipahami.

## **3. Penarikan Kesimpulan (Verification)**

Penarikan kesimpulan adalah pemaknaan dari data-data yang sudah dikumpulkan. Pada tahapan ini, penarikan kesimpulan yang dilakukan sekaligus memverifikasi data yang diperoleh. Verifikasi yang dimaksud adalah penentuan data akhir dari proses keseluruhan analisis yang menjawab semua permasalahan dan persoalan sesuai dengan data yang diperoleh.

Penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif dengan menggunakan metode berfikir induktif. Cara berpikir induktif adalah analisis data dengan sifat dari khusus ke umum. Langsung berangkat dari sebuah fenomena yang unik dan khas tidak perlu dilihat sebagai permasalahan global, tetapi lebih mengeksplorasi hal-hal yang baru untuk

dapat diketahui lebih dalam dan lebih jauh kemudian disajikan. Dalam kata lain induktif yaitu prosedur yang berawal dari proposisi-proposisi khusus (sebagai hasil pengamatan) dan berakhir pada suatu kesimpulan (pengetahuan baru) azas umum.<sup>14</sup> Dalam penelitian kelayakan usaha dan strategi pengembangan konsumen dengan tema wisata petik jeruk, data induktif dapat disajikan dengan contoh kalimat seperti berikut "Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan dengan adanya "Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Konsumen Terhadap Tingkat Kepuasan Wisata Petik Jeruk (Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran menunjukkan terkait kelayakan usaha yang ada diwisata petik jeruk sangat layak serta didalam strategi pengembangan konsumen sangat masif sehingga setiap tahunnya kunjungan konsumen semangkit meningkat. Data menunjukkan bahwa peningkatan ini sejalan dengan kesadaran konsumen akan pentingnya aspek kelayakan usaha. Selain itu, analisis pasar juga menunjukkan strategi pengembangan yang baik maka akan menghasilkan sebuah hasil yang maksimal. Hal ini menunjukkan bahwa kelayakan usaha dan strategi pengembangan konsumen dalam suatu usaha sangat diperlukan demi menunjang elektabilitas suatu usaha agar tetap eksis di era sekarang."

---

<sup>14</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif.*, 320.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Profil Desa Batanghari Ogan**

###### **a. Sejarah Desa Batanghari Ogan**

Batanghari Ogan berasal dari kata Batanghari dan kata Ogan, yang mana kata Batanghari diambil dari nama daerah yang ada di Lampung Timur (dulu bagian Lampung Tengah), dimana pada masa itu lokasi pusat Desa Batanghari Ogan yaitu jembatan lengkung adalah persimpangan arah menuju Batanghari (Lampung Timur), sehingga penduduk menyebutnya “simpang Batanghari” selanjutnya diambilah nama Batanghari untuk nama Desa Batanghari Ogan, dan kata Ogan menggambarkan etnis penduduk yang pertama kali membuka wilayah di lokasi tersebut dan hingga saat ini masih menjadi etnis dominan yang menempati Desa Batanghari Ogan.

Wilayah Batanghari Ogan pertama kali dibuka oleh penduduk yang berasal dari Kedaton Baturaja, yang mendatangi tanah Lampung guna membuka lahan perkebunan kopi dan karet pada tahun 1933, pada mulanya rombongan penduduk dari Kedaton ini datang ke Lampung menggunakan kereta api dan turun di stasiun Tegineneng, kemudian rombongan tersebut berjalan kaki menyusuri sungai sekampung, hingga berhenti di dua lokasi berbeda yang kemudian diberi nama Gayaw dan

Kaliutung. Gayaw dan Kaliutung inilah yang menjadi tempat pertama nenek moyang masyarakat Desa Batanghari Ogan berkebun dan membuka lahan, di Gayaw dan Kaliutung mereka menanam berbagai macam tanaman seperti kopi dan juga karet. Kemudian pada tahun 1935, Belanda membangun jalan dan irigasi (ledeng) yang mengalir menuju Lampung Tengah, selanjutnya nenek moyang Desa Batanghari Ogan ini memutuskan membangun pemukiman di sekitaran Irigasi dan jalan yang dibangun Belanda tersebut, yang sekarang dikenal dengan nama Desa Batanghari Ogan.

Pemerintahan di Desa Batanghari Ogan pertama kali dipimpin oleh seorang Ketua Kampung yang bernama Amir pada tahun 1940an, kemudian selanjutnya pada tahun 1950an dipimpin oleh Kepala Kampung bernama Nalusi, selanjutnya pada tahun 1955 dipimpin oleh Kepala Kampung bernama Yalui, dan terakhir pada tahun 1964 Desa Batanghari Ogan dipimpin Kepala Kampung bernama Abdul Hamid. Setelah itu, sejak tahun 1972 maka kepemimpinan di Desa Batanghari Ogan yang pada mulanya dipimpin oleh Kepala Kampung diubah menjadi Kepala Desa yang dipilih melalui Pilkades (Pemilihan Kepala Desa).

Adapun nama-nama Kepala Desa Batanghari Ogan yang pernah menjabat adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.1**  
**Batanghari Nama Kepala Desa Batanghari Ogan**  
**Yg Penah Menjabat Ogan.**

No	Nama	Masa Jabatan
1.	Abdul Rohman	1972 -1987
2.	Riyadi Yalui	1988 - 2006
3.	Budi Setiawan	2007 - 2011
4.	Indra Gunawan	2012 - 2019
5.	Indra Gunawan	2019 - 2024

b. Visi dan Misi Desa Batanghari Ogan

Demokratisasi memiliki makna bahwa penyelenggaraan pemerintahan dan pelaksanaan pembangunan di desa harus mengakomodasi aspirasi dari masyarakat melalui Badan Permusyawaratan Desa dan Lembaga Kemasyarakatan yang ada sebagai mitra Pemerintah Desa yang mampu mewujudkan peran aktif masyarakat, agar masyarakat senantiasa memiliki dan turut serta bertanggung jawab terhadap perkembangan kehidupan bersama sebagai sesama warga desa sehingga diharapkan adanya peningkatan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat melalui penetapan kebijakan, program dan kegiatan yang sesuai dengan esensi masalah dan prioritas kebutuhan masyarakat.

Atas dasar pertimbangan tersebut di atas, maka untuk jangka waktu 6 (enam) tahun kedepan diharapkan proses pembangunan di desa, penyelenggaraan pemerintah di desa, pemberdayaan masyarakat di desa, partisipasi masyarakat, Siltap Kepala Desa dan perangkat, operasional Pemerintahan Desa, tunjangan POperasional BPD, dan Insentif RT/RW dapat benarbenar mendasarkan pada prinsip

keterbukaan dan partisipasi masyarakat sehingga secara bertahap Desa Batanghari Ogan dapat mengalami kemajuan. Untuk itu dirumuskan Visi dan Misi.

#### 1) Visi Desa

“Terwujudnya Masyarakat Batanghari Ogan yang mandiri, Demokratis dan Handal dalam Sumber Daya Manusia serta menjadi Pusat Keunggulan Pertanian untuk meningkatkan Ekonomi Masyarakat dalam Pembangunan di Era Pemerintah Global.” Rumusan Visi tersebut merupakan suatu ungkapan dari suatu niat yang luhur untuk memperbaiki dalam Penyelenggaraan Pemerintahan dan Pelaksanaan Pembangunan di Desa Batanghari Ogan baik secara individu mau pun kelembagaan sehingga 6 (enam) tahun kedepan Desa Batanghari Ogan mengalami suatu perubahan yang lebih baik dan peningkatan kesejahteraan masyarakat dilihat dari segi ekonomi dengan di landasi semangat kebersamaan dalam Penyelenggaraa Pemerintahan dan Pelaksanaan Pembangunan.

#### 2) Misi Desa

- a) Meningkatkan pendapatan dan Kesejahteraan Masyarakat melalui peningkatan produksi pertanian
- b) Meningkatkan sumber daya manusia, di bidang Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK)
- c) Meningkatkan etoskerja d) Mendorong kemandirian
- d) Meningkatkan kondisi Kamtibmas

- e) Menjadikan Batanghari Ogan sebagai pemasok komoditas pertanian dan peternakan di Provinsi Lampung dan sekitarnya

## 2. Letak Geografis Desa Batanghati Ogan



**Gambar 4.1** Gapura Wisata Petik Jeruk

Desa Batanghari Ogan terbagi menjadi 4 Dusun dan 14 RT ke 4 dusun tersebut adalah Dusun 1 Batanghari, Dusun II Talang Tengah, Dusun III Raja Bungsu Dan Dusun VI Lubai , dengan berbatasan:

- 1) Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Rejo Agung / Dusun Pancur Kecamatan Tegineneng.
- 2) Sebelah Utara berbatasan dengan irigasi Lidang baru.
- 3) Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Rejo Agung/Umbul Kalangan, Liman Benawi Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah.
- 4) Sebelah Selatan berbatasan dengan Sungai Way Sekampung.

## 3. Kondisi Ekonomi Masyarakat Desa Batanghari Ogan

Kondisi ekonomi masyarakat di desa Batanghari Ogan mayoritas sebagai Petani. Terdapat perbedaan jenis pekerjaan. Berikut ini jenis sumber pendapatan masyarakat di desa Batanghari Ogan berdasarkan Mata Pencaharian.

**Tabel 4.2**  
**Jenis-Jenis Pekerjaan di Desa Batanghari Ogan**

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah
1	Petani	1000 Orang
2	Buruh Tani	1.111 Orang
3	Pedagang	500 Orang
4	Industri Kecil	40 Orang
5	TNI POLRI	20 Orang
6	Pensiunan	56 Orang
7	Pekerjaan Seni	10 Orang
8	Pegawai Negeri	100 Orang
9	Wiraswasta	250 Orang
10	Tukang Las	14 Orang
11	Tukang Sumur	10 Orang
12	Tukang Listrik	5 Orang
13	Tukang Penjait	26 Orang

Sejak dahulu didesa Batanghari Ogan merupakan Desa penghasil buah buahan musiman seperti buah duku, durian dan cempedak. Dan sudah dari dulu kala memang beberapa petani menanam tanaman jeruk, tetapi hanya untuk di jualkan belum untuk menjadi tempat Agrowisata seperti sekarang ini.

Bermula pada tahun 2018, Seorang petani mulai berani untuk membuka Agrowisata petik jeruk didesa Batanghari Ogan, karena pada saat itu harga jeruk di pasar di lampung mengalami keanjlokkan harga sejak itulah pemilik berinisiatif untuk membuka tempat wisata yaitu Agrowisata perik jeruk yang bertujuan untuk menambahkan penghasilan dan membantu para pemuda di desa untuk bekerja Dan ternyata dari situ banyak sekali antusias dari pengunjung yang dominan dari perkotaan seperti kota Bandar Lampung, datang untuk berlibur di Agrowisata ini. Menurut para pengunjung dengan adanya Agrowisata ini membuat mereka

terhibur, karena dengan keindahan kebun jeruk dan pepohonan di sekelilingnya dengan udara yang masih segar membuat mereka menjadi lebih rilek dan tenang.

Setelah adanya pengembangan usaha agrowisata wisata petik jeruk dan para petani di desa Batanghari Ogan melihat imbas baik dari agrowisata, mulailah mereka para petani menanam bibit jeruk di setiap kebun mereka, dan pada tahun 2020 puncaknya pada bulan juli akhir dan sudah berada dimusim panen jeruk beberapa petani membuka tempat agrowisata petik jeruk dengan nama agrowisata Agrowisata kebun jeruk bapak iwan, Agrowisata kebun jeruk bapak toing, Agrowisata kebun jeruk KokoChan, dan Agrowisata kebun jeruk Daeng Paris. Jenis jenis jeruk yang ada di agrowisata ini yaitu seperti jeruk Siam madu, dan jeruk Bw dan ada jeruk keprok madura.<sup>1</sup>

## **B. Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Agrowisata adalah perpaduan antara pariwisata dan pertanian dimana pengunjung dapat langsung mengunjungi perkebunan. Agrowisata merupakan satu wujud bentuk ekonomi kreatif terkait dengan sektor pertanian yang diyakini memiliki nilai tambah bagi usaha agrowisata dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan petani dan masyarakat sekitar Dan menjadi tempat destinasi dari sektor ekonomi yang menarik bagi masyarakat dan mampu menjadi daya tarik bagi pengunjung.

---

<sup>1</sup> Bapak Toing, Pemilik Agrowisata Petik Jeruk Bapak Toing, Wawancara pada hari Sabtu, 15 November 2025.

Perkembangan Agrowisata akan membangun Komunikasi antar petani dengan Pengunjung. Dan dapat meningkatkan pendapatan petani sekaligus masyarakat sekitar yang ikut terlibat, dan dapat melestarikan daya lahan serta memelihara budaya maupun teknologi lokal yang umumnya sesuai dengan kondisi lingkungan alaminya.

Strategi pengembangan Wisata Petik Jeruk Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran tidak hanya berfokus pada aspek ekonomi dan peningkatan jumlah pengunjung, tetapi juga berperan penting dalam pelestarian sumber daya lahan pertanian. Pengembangan aktivitas agrowisata seperti memetik jeruk secara langsung, menikmati suasana kebun, melihat proses perawatan tanaman, hingga penyediaan fasilitas wisata ramah lingkungan, memberikan dampak positif baik secara langsung maupun tidak langsung bagi keberlanjutan lahan pertanian yang mereka kelola. Namun adanya interaksi pengunjung terhadap kegiatan pertanian, masyarakat luas semakin memahami arti pentingnya menjaga kesuburan tanah, merawat tanaman, serta mempertahankan lahan pertanian sebagai aset yang harus dilestarikan. Agrowisata seperti ini pada dasarnya bukan hanya tempat rekreasi, tetapi juga sarana edukasi lingkungan yang memperkuat kesadaran akan pentingnya keberlanjutan ekosistem pertanian. Para petani pemilik kebun mendapat manfaat bukan hanya dari peningkatan pendapatan, tetapi juga dari meningkatnya penghormatan masyarakat terhadap profesi petani itu sendiri.

Aktivitas agrowisata membantu mencegah alih fungsi lahan karena lahan pertanian kini memiliki nilai ekonomi baru sebagai objek wisata, sehingga lebih dipertahankan dan dipelihara. Strategi pengembangan wisata yang dilakukan oleh para pemilik bukan hanya mengangkat sektor ekonomi lokal, tetapi juga menegaskan bahwa pelestarian sumber daya pertanian merupakan bagian penting dari keberhasilan usaha mereka. Wisata petik jeruk ini akhirnya menjadi model usaha yang mampu menggabungkan aspek ekonomi, edukasi, dan konservasi lingkungan dalam satu kesatuan pengelolaan yang berkelanjutan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Iwan selaku pemilik wisata kebun jeruk, menyatakan bahwa:<sup>2</sup>

“Dulu itu pusing banget Mas, harga jeruk di pasar sering anjlok sampe nggak nutup modal buat pupuk sama perawatan, makanya saya muter otak gimana caranya supaya tani ini nggak gulung tikar. Pada tahun 2018 saya mempunyai inovasi agar tidak rugi akhirnya saya bikin agrowisata ini supaya jeruknya punya nilai lebih; jadi orang ke sini bukan cuma mau beli buah, tapi bayar buat ngerasain serunya metik langsung dari pohon. Sekarang saya nggak perlu lagi pusing sama harga pasar yang naik-turun, soalnya lewat wisata ini penghasilan jadi lebih stabil, usaha makin berkembang, dan alhamdulillah bisa bantu buka lapangan kerja juga buat warga sekitar sini, dan alhamdulillah bisa berkembang sampai sekarang walaupun masih banyak kekurangan seperti jalan yang masih rusak dan fasilitas yang masih kurang tetapi saya akan berusaha memperbaiki kekurangan itu mas, sejak awal pembelian bibit, proses penanaman, penyemprotan pestisida, hingga pembayaran tenaga kerja sampai masa panen pertama, keseluruhan biaya yang dikeluarkan mencapai Rp35.000.000 untuk lahan seluas satu hektar yang ditanami sekitar 500 pohon jeruk, dan Jujur aja Mas, saya bener-bener ngerasa kebantu banget sama yang namanya media sosial. Sekarang saya sering mainan TikTok, Facebook, sama Instagram buat promosiin kebun ini. Eh, ternyata beneran ampuh, banyak banget orang yang tau lokasi saya justru gara-gara liat video pendek atau foto-foto

---

<sup>2</sup> Bapak Iwan, Pemilik Agrowisata Petik Jeruk, Wawancara pada hari Minggu, 16 November 2025.

kebun yang sliweran di HP mereka. Malah ya Mas, sebenarnya konten dari pengunjung yang datang ke sini. Mereka kan suka foto-foto tuh, terus di-upload. Nah, itu malah jadi promosi gratisan buat saya, Soalnya orang lain jadi lebih percaya kalau liat postingan orang yang udah pernah ke sini langsung. Semenjak rajin main medsos, kerasa banget bedanya, pengunjung yang datang jadi makin rame, apalagi pas lagi musim panen jeruk penuh banget Mas, Saya juga masih pusing masalah jalanan ke sini. Akses jalan itu sebenarnya kunci, tapi karena kondisinya masih kurang bagus, orang jadi mikir dua kali kalau mau mampir, apalagi yang bawa rombongan keluarga pake mobil. Selain urusan jalan, ngerawat kebun seluas ini juga nggak gampang, Mas. Kita harus bener-bener telaten supaya jeruknya tetep bagus dan nggak malu-maluin pas dipetik pengunjung. Mana tantangannya banyak lagi, mulai dari cuaca yang nggak menentu sampe jadwal panen yang kadang nggak barengan. Kalau cuaca lagi jelek, kualitas buah pasti kena dampaknya, dan itu yang paling bikin kita kepikiran."

Berdasarkan hasil wawancara, bahwa perubahan kebun jeruk menjadi tempat agrowisata adalah strategi Bapak Iwan untuk menyelamatkan usahanya dari kerugian akibat harga pasar yang sering anjlok. Meskipun membutuhkan modal awal yang cukup besar, yaitu Rp35.000.000 untuk lahan satu hektar, usaha ini terbukti lebih menguntungkan karena petani tidak lagi tergantung pada harga pasar, melainkan pada nilai wisata petik langsung. Keberhasilan usaha ini juga didukung kuat oleh promosi di media sosial seperti TikTok dan Instagram, di mana foto dan video dari pengunjung menjadi iklan gratis yang efektif menarik wisatawan. Hasilnya, agrowisata ini tidak hanya meningkatkan penghasilan petani, tetapi juga membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar.

Sementara itu, Bapak Iwan menjelaskan bahwa kendala serupa juga ia alami dalam mengembangkan agrowisata yang dikelolanya. Ia menyampaikan bahwa akses jalan menuju kebun masih menjadi permasalahan utama yang cukup berpengaruh terhadap kenyamanan

pengunjung, karena kondisi jalan yang kurang baik dapat mengurangi minat wisatawan untuk datang, terutama rombongan keluarga. Selain persoalan akses, lahan kebun yang luas membutuhkan perawatan intensif agar buah jeruk tetap berkualitas dan siap dipetik oleh pengunjung. Tantangan lain muncul ketika musim panen tidak merata atau terjadi gangguan cuaca yang berdampak pada kualitas buah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Toing selaku pemilik wisata petik jeruk, menyatakan bahwa<sup>3</sup>:

"Kalo ditanya rahasianya kenapa bisa rame, saya nggak cuma diem nunggu pembeli, tapi gaspol promosi lewat medsos biar kebunnya viral mas. Sekarang kan jamannya canggih ada HP, jadi saya manfaatin itu Facebook, Instagram, sampe TikTok buat pamerin foto sama video kebun. Pas orang liat video serunya metik jeruk atau liat suasananya yang seger, mereka jadi pada penasaran terus pengen dateng langsung. Apalagi kalau pengunjung yang dateng ikut posting di medsos mereka, itu ngebantu banget promosinya ke mana-mana. Untuk jumlah pengunjung itu berbeda beda mas kalo di hari libur itu bisa ramai penuh kebun jeruk nya dan di hari biasa jumlah nya juga 50-70 orang mas perhari, terus biar anak-anak nggak bosan dan makin betah, saya tambahin juga fasilitas air mancur di sini. Jadi selain metik jeruk, keluarga bisa santai liat air mancur, anak-anak juga seneng main di situ. Strategi ini terbukti bikin kunjungan makin kenceng, pendapatan saya juga naik, dan yang paling penting kebun jeruk ini jadi tetep terawat karena makin banyak orang yang suka main ke sini."

Berdasarkan hasil wawancara di atas bapak Toing menyampaikan bahwa, dalam mengembangkan agrowisata ini sangat bergantung pada pemasaran digital dan kenyamanan fasilitas. Beliau memanfaatkan Facebook, Instagram, dan TikTok untuk memamerkan suasana kebun yang asri, yang terbukti ampuh menarik rasa penasaran orang banyak. Tak hanya promosi di

---

<sup>3</sup> Bapak Toing, Pemilik Agrowisata Petik Jeruk, Wawancara pada hari Sabtu, 15 November 2025.

medsos, beliau juga menambah fasilitas menarik seperti air mancur agar anak-anak betah dan keluarga bisa merasa lebih santai saat berkunjung. Hasilnya luar biasa, pada hari libur pengunjung bisa membludak sampai 700 orang, jauh melampaui hari biasa yang hanya puluhan orang saja. Namun, di tengah kesuksesan tersebut, masih ada tantangan berat yang harus dihadapi, yaitu akses jalan menuju lokasi yang sempit dan rusak serta rumitnya perawatan kebun agar tetap produktif. Untuk itu, Bapak Toing terus berupaya melakukan perbaikan mandiri dan merangkul masyarakat sekitar agar kekurangan infrastruktur tersebut bisa teratasi dan usaha agrowisata ini tetap berjalan lancar untuk jangka panjang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Kokochan selaku pemilik wisata petik jeruk, menyatakan bahwa<sup>4</sup>:

Kalau menurut saya sih Mas, medsos itu bener-bener pengaruhnya gede banget buat usaha kebun saya ini. Saya emang sengaja pakai TikTok, Facebook, sama Instagram buat pamerin asrinya kebun kita, jeruknya yang bagus-bagus, sampe area main anak sama spot foto yang udah saya siapin, tapi ya Mas, jujur aja yang paling bikin rame itu justru postingan orang-orang yang main ke sini. Makin banyak pengunjung yang bikin video atau foto terus di-*upload* ke akun mereka, makin viral kebun kita ke mana-mana. Jadi buat saya, main medsos itu bukan cuma gaya-gayaan buat promosi doang, tapi udah jadi kunci biar usaha ini bisa terus jalan dan makin gede ke depannya, dan untuk kendala pasti ada mas sama saja dengan yang lain karna untuk kebun kita kan tidak terlalu jauh dengan wisata yang lain mas, Kalau di kebun saya Mas, jumlah pengunjungnya kurang lebih sama kayak yang lain. Hari biasa ya ada lah sekitar 50 sampai 70 orang, tapi kalau udah masuk hari libur, langsung rame banget bisa tembus 500 orang sehari. Polanya emang gitu terus dari beberapa tahun terakhir, jadi keliatan banget kalau orang-orang makin seneng main ke kebun jeruk. Makanya, saya makin semangat nambahin fasilitas kayak tempat main anak sama spot foto biar mereka makin nyaman dan betah di sini. Efeknya ya lumayan,

---

<sup>4</sup> Bapak Kokochan, Pemilik Agrowisata Petik Jeruk, Wawancara pada hari Senin, 17 November 2025.

pendapatan jadi naik dan saya makin pede buat bikin inovasi baru lagi. Tapi ya gitu Mas, tantangannya juga lumayan, terutama soal perbaikan jalan sama gimana caranya nata kebun ini biar selalu keliatan cantik. Meskipun yang dateng makin banyak, infrastruktur kita ini jujur aja belum siap-siap banget, jadi pengunjung kadang masih kurang nyaman. Terus urusan ngerawat pohon juga butuh perhatian ekstra, mulai dari pemupukan sampe penyemprotan rutin itu makan biaya sama waktu yang lumayan gede. Tapi pelan-pelan saya cicil terus kok perbaikannya, karena saya yakin kalau jalannya udah enak dan kebunnya rapi, pengunjung pasti bakal makin puas main ke sini ke depannya."

Berdasarkan hasil wawancara di atas agrowisata milik Bapak Kokochan sangat dipengaruhi oleh penggunaan media sosial secara cerdas, di mana platform seperti TikTok, Facebook, dan Instagram digunakan untuk memamerkan keindahan kebun dan fasilitas menarik seperti spot foto serta area bermain. Strategi ini terbukti sangat ampuh, karena selain promosi pribadi, konten yang diunggah secara sukarela oleh para pengunjung menjadi iklan gratis yang sangat meyakinkan bagi calon wisatawan lainnya. Dampaknya terlihat jelas pada jumlah kunjungan yang stabil di angka 50–70 orang pada hari biasa, namun melonjak drastis hingga 500 orang saat hari libur. Kenaikan jumlah pengunjung yang konsisten selama beberapa tahun terakhir ini menjadi indikasi bahwa minat masyarakat terhadap wisata keluarga berbasis alam semakin tinggi.

Meskipun di balik kesuksesan tersebut, Bapak Kokochan masih harus menghadapi tantangan besar terkait infrastruktur dan operasional. Permasalahan utama yang paling dirasakan adalah kondisi akses jalan menuju lokasi yang belum memadai, sehingga dapat mengganggu kenyamanan dan keamanan wisatawan. Selain itu, pengelolaan kebun seluas itu memerlukan biaya dan tenaga yang besar untuk pemupukan, penyemprotan, hingga

penataan area agar tetap rapi di mata pengunjung. Meskipun kendala ini cukup berat dan memakan banyak waktu serta biaya, Bapak Kokochan tetap optimis dan berkomitmen untuk terus melakukan perbaikan secara bertahap. Beliau yakin bahwa dengan penataan lahan yang lebih baik dan akses jalan yang diperbaiki, pengalaman wisatawan akan semakin meningkat dan usaha agrowisata ini bisa berkelanjutan dalam jangka panjang.

Berdasarkan wawancara dengan para konsumen yang berkunjung ke Agrowisata Petik Jeruk<sup>5</sup>:

"Jujur aja Mas, kita ke sini karena pengen ngerasain sensasi beda. Seru banget bisa milih dan metik jeruk sendiri langsung dari pohonnya, suasananya juga asri banget, udaranya seger, dan kita juga mala bisa menambah edukasi tentang pohon jeruk, pokoknya pas lah buat healing. Kita awalnya tau tempat ini dari medsos, sering banget lewat di beranda, jadi penasaran pengen liat aslinya gimana. Ternyata pas nyampe sini nggak nyesel, harganya terjangkau banget dan lokasinya juga nggak susah dicari buat bawa keluarga.

Buat kebunnya sendiri menurut saya oke banget ya, pohonnya subur-subur dan tempatnya bersih buat foto-foto. Terus orang-orang di sini ramah banget, kita jadi ngerasa nyaman kalau mau nanya-nanya. Fasilitasnya juga udah lengkap menurut saya, ada toilet bersih, tempat parkir aman, sampe mushola juga ada. Terus anak-anak seneng banget tadi main di dekat air mancurnya, jadi makin betah deh. Pokoknya puas bangetlah main ke sini, lain kali pasti bakal mampir lagi dan saya rekomendasiin ke temen-temen yang lain"

Berdasarkan wawancara di atas dengan para konsumen yang berkunjung ke Agrowisata Petik Jeruk mereka mengungkapkan bahwa alasan utama memilih berwisata ke tempat ini adalah karena pengalaman memetik jeruk secara langsung memberikan sensasi rekreasi yang berbeda dibandingkan tempat wisata lainnya. Banyak dari mereka menyampaikan

---

<sup>5</sup> Ibu Susi, Konsumen Agrowisata Petik Jeruk, Wawancara pada hari Selasa, 18 November 2025.

bahwa suasana alam yang asri, udara yang segar, serta kesempatan untuk menikmati buah jeruk langsung dari pohonnya menjadi daya tarik yang sulit ditemukan di lokasi wisata lain. Selain itu, sebagian pengunjung juga menuturkan bahwa harga yang terjangkau dan akses yang mudah dijangkau membuat mereka menjadikan tempat ini sebagai pilihan wisata keluarga. Tidak sedikit pula konsumen yang mengetahui keberadaan agrowisata ini melalui media sosial, sehingga rasa penasaran membuat mereka ingin melihat langsung daya tarik wisata yang sering dibagikan oleh pengunjung lain.

Berdasarkan penilaian terhadap kebun jeruk, pelayanan, dan fasilitas yang tersedia, konsumen menyatakan bahwa mereka merasa puas dengan kondisi kebun yang terawat, pepohonan jeruk yang subur, serta suasana yang nyaman untuk bersantai maupun berfoto. Pelayanan yang ramah dari para pemilik dan pengelola juga menjadi nilai tambah, karena pengunjung merasa dihargai dan dibantu ketika membutuhkan informasi. serta fasilitas para konsumen menilai bahwa keberadaan toilet yang bersih, area parkir yang memadai, serta mushola kecil yang layak digunakan memberikan kenyamanan tambahan selama berwisata. Beberapa pengunjung juga mengapresiasi adanya spot air mancur yang menjadi hiburan menarik bagi anak-anak, sehingga pengalaman berwisata terasa lebih menyenangkan dan lengkap. Secara keseluruhan, konsumen menilai bahwa Agrowisata Petik Jeruk sudah cukup baik dalam menyediakan layanan dan fasilitas yang menunjang kebutuhan wisatawan, dan mereka merasa tempat ini layak untuk dikunjungi kembali maupun direkomendasikan kepada orang lain.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pemilik Agrowisata Petik Jeruk, yaitu Bapak Toing, Bapak Iwan, dan Bapak Kokochan, diketahui bahwa fasilitas umum seperti toilet, area parkir, dan mushola telah tersedia dengan baik sehingga mampu menunjang kenyamanan para pengunjung. Para pemilik usaha menyampaikan bahwa keberadaan fasilitas tersebut menjadi faktor penting dalam meningkatkan kualitas layanan dan pengalaman wisatawan, terutama karena jumlah kunjungan yang terus meningkat setiap harinya. Ketiga narasumber menjelaskan bahwa “Alhamdulillah, sudah ada fasilitas toilet dan parkir yang memadai, makanya pengunjung sangat nyaman, dan di sini juga tersedia mushola kecil yang cukup layak digunakan pengunjung”. Hal ini menunjukkan bahwa penyediaan fasilitas umum dan fasilitas ibadah telah menjadi perhatian utama dalam pengelolaan agrowisata, dan keberadaannya terbukti memberikan dampak positif terhadap kepuasan serta kenyamanan pengunjung selama berada di lokasi wisata.

Penerapan prinsip halal dalam pengelolaan wisata menjadi perhatian utama dalam menjaga kenyamanan dan kepercayaan pengunjung. Para pemilik memastikan bahwa seluruh makanan dan minuman yang tersedia di area wisata telah terjamin kehalalannya, sebagaimana ditegaskan dalam pernyataan mereka bahwa “Yaaa, sudah halal, dan kita jamin sudah halal.”

Selain itu, mereka juga memberikan edukasi mengenai adab makan kepada para pengunjung, terutama terkait larangan makan berlebihan, yang disampaikan melalui pengingat langsung maupun pemasangan banner, seperti dijelaskan dalam pernyataan “Yaaa, kita selalu memberikan edukasi terkait jangan makan berlebihan, seperti banner dan lain-lainya.” Para pemilik juga menilai bahwa penerapan konsep wisata halal sangat penting dalam usaha ini karena dapat memberikan rasa aman dan kepastian bagi pengunjung Muslim, yang tercermin dari pernyataan mereka bahwa “Sangat penting, karna pengunjung di tempat saya perlu tahu bahwasannya makanan ini halal.”<sup>6</sup>

### C. Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan. “Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah Matriks SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.”

Matriks SWOT pada wisata petik jeruk berbasis halal dapat dilihat pada tabel berikut ini:

---

<sup>6</sup> Bapak Toing, Pemilik Agrowisata Petik Jeruk, Wawancara pada hari Sabtu, 15 November 2025.

Tabel 4.4

## Matriks SWOT wisata Petik Jeruk Berbasis Halal

<p style="text-align: center;"><b>IFAS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>EFAS</b></p>	<p><b>Kekuatan</b> (<i>Strenghts-S</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga tiket masuk dan harga jeruk terjangkau bagi semua kalangan.</li> <li>2. Tanaman jeruk tumbuh dengan baik dan mampu memproduksi sepanjang tahun.</li> <li>3. Wisata mudah diakses melalui media sosial seperti Facebook, TikTok, dan Instagram.</li> <li>4. Adanya fasilitas pendukung seperti mushola, parkir, toilet, dan spot air mancur sebagai daya tarik.</li> </ol>	<p><b>Kelemahan</b> (<i>Weakness-W</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fasilitas seperti tempat duduk, musola dan toilet masih terbatas</li> <li>2. Infastuktur jalan yg masih rusak dan licin ketika basah</li> <li>3. Keterbatasan menggunakan sosial media</li> </ol>
<p><b>Peluang</b> (<i>Opportunity-O</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Media sosial memiliki potensi promosi untuk menjangkau lebih luas pelanggan.</li> <li>2. Meningkatkan kesadaran masyarakat akan produk halal.</li> <li>3. Membuka peluang untuk menciptakan lebih banyak lapangan pekerjaan.</li> </ol>	<p><b>Strategi S-O</b></p> <p>Pengembangan wisata dapat dilakukan dengan menyediakan paket edukasi pertanian berbasis adab Islam dan menambah atraksi ramah keluarga, yang didukung promosi media sosial untuk menjangkau komunitas Muslim dan sekolah.</p>	<p><b>Strategi W-O</b></p> <p>Pengembangan fasilitas dilakukan dengan memperluas mushola dan menambah toilet sebagai standar sarana halal, yang didukung oleh sistem pemesanan praktis melalui website atau QR booking. Selain itu, kolaborasi dengan lembaga pendidikan dan UMKM halal terus diperluas untuk memperkuat daya tarik destinasi sebagai pusat edukasi serta kuliner halal yang terpercaya.</p>
<p><b>Ancaman</b> (<i>Threat-T</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Munculnya destinasi wisata sejenis yang lebih komersial dan terstruktur.</li> <li>2. Perubahan perilaku wisatawan yang dapat beralih ke tempat lain dengan fasilitas lebih baik.</li> <li>3. Pengaruh cuaca, hama, atau gagal panen yang dapat mengurangi daya tarik wisata.</li> </ol>	<p><b>Strategi S-T</b></p> <p>Untuk mengantisipasi kami berkomitmen memperkuat identitas sebagai Agrowisata Petik Jeruk berbasis halal dengan masyarakat tetap menawarkan harga terjangkau dan pelayanan yang ramah. Untuk menjaga stabilitas kunjungan di tengah persaingan, kami juga menyediakan program tahunan khusus bagi sekolah dan komunitas guna mempertahankan loyalitas pengunjung.</p>	<p><b>Strategi W-T</b></p> <p>Kami terus melakukan perbaikan fasilitas secara bertahap dan rutin mengadakan survei pengunjung untuk menjaga kualitas layanan agar tetap kompetitif. Selain itu, manajemen kebun ditingkatkan secara intensif guna mencegah gagal panen yang dapat menurunkan minat wisatawan. Upaya ini dilakukan untuk memastikan kepuasan pengunjung tetap terjaga dibandingkan destinasi pesaing.</p>

Sumber: Data Yang Diolah

Berdasarkan Matriks SWOT yang telah disusun, analisis terhadap faktor internal dan eksternal menunjukkan bahwa pengembangan Wisata Petik Jeruk dalam perspektif halal dipengaruhi oleh kekuatan seperti harga tiket yang terjangkau, lingkungan kebun yang nyaman, dan fasilitas yang mendukung kebutuhan wisatawan Muslim, termasuk mushola serta jaminan kehalalan konsumen, terdapat kelemahan seperti kapasitas mushola dan toilet yang masih terbatas, akses jalan yang belum optimal, serta promosi digital yang belum maksimal. Serta faktor eksternal, peluang besar muncul dari meningkatnya minat masyarakat terhadap wisata alam dan wisata halal, serta adanya dukungan komunitas lokal yang turut mempromosikan destinasi ini. Adapun ancaman yang perlu diantisipasi meliputi munculnya tempat wisata serupa, persaingan antar agrowisata, dan perubahan preferensi wisatawan yang semakin beragam.

Matriks SWOT pada tabel menghasilkan empat sel alternatif strategis yang dapat diidentifikasi perkiraan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Sehingga dapat diambil kesimpulan oleh pemilik usaha wisata petik jeruk bagaimana dalam menjalankan bisnis dalam melakukan keputusan menghadapi persaingan yang semakin ketat.<sup>7</sup>

### **1. Strength-Opportunities (SO)**

Strategi SO pada Wisata Petik Jeruk dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan internal seperti kebun yang terawat, lokasi wisata yang alami, harga masuk yang terjangkau, serta tersedia layanan halal seperti mushola dan konsumsi halal untuk menangkap peluang meningkatnya minat wisata halal dan wisata alam keluarga. Pengelola

---

<sup>7</sup> Santiani, dkk, *Buku Analisis SWOT*, (Sardang: PT Mifandi Mandiri Digital: 2025), 162.

dapat memperluas fasilitas edukasi seperti paket wisata islami, menambahkan atraksi ramah keluarga seperti area foto dan wahana anak, serta meningkatkan promosi melalui media sosial agar citra “Agrowisata Halal dan Ramah Keluarga” semakin kuat. Selain itu, kerja sama dengan sekolah, komunitas Muslim, dan lembaga pendidikan dapat memperluas pasar wisata halal yang potensial.

## **2. Strength-Threats (ST)**

Strategi ST diterapkan dengan memanfaatkan kekuatan fasilitas halal, kualitas pelayanan yang ramah, serta keunggulan kebun jeruk sebagai daya tarik utama untuk menghadapi ancaman dari persaingan agrowisata lainnya. Pengelola dapat memperkuat identitas “Wisata Petik Jeruk Halal” sebagai ciri khas yang membedakan dari destinasi lain, serta menampilkan keunikan spot air mancur, keasrian lingkungan, dan kebersihan lokasi sebagai nilai kompetitif. Program loyalitas seperti diskon keluarga, promo akhir pekan, atau paket edukasi syariah dapat dilakukan untuk mempertahankan pengunjung agar tidak beralih ke tempat wisata lain. Dengan penguatan branding dan kualitas layanan, ancaman persaingan dapat ditekan secara efektif.

## **3. Weaknesses-Opportunities (WO)**

Strategi WO dilakukan untuk meminimalkan kelemahan internal, seperti kapasitas mushola yang terbatas, promosi digital yang belum maksimal, serta akses jalan yang masih kurang, dengan memanfaatkan peluang eksternal seperti meningkatnya permintaan wisata halal dan

dukungan komunitas sekitar. Pengelola dapat meningkatkan kualitas fasilitas ibadah dengan memperluas mushola, menambah toilet, serta memperbaiki akses jalan secara bertahap melalui kerja sama dengan pemerintah desa. Promosi dapat diperluas dengan menggandeng influencer lokal, komunitas Muslim, sekolah, dan lembaga wisata halal untuk meningkatkan visibilitas destinasi. Dengan memanfaatkan peluang ini, kelemahan yang ada dapat diminimalkan secara signifikan

#### 4. Weaknesses-Threats (WT)

Strategi WT berfokus pada upaya meminimalkan kelemahan sambil mengantisipasi ancaman dari luar. Pengelola Wisata Petik Jeruk perlu memperbaiki fasilitas dasar seperti mushola dan toilet agar mampu bersaing dengan agrowisata lain yang memiliki fasilitas lebih lengkap. Selain itu, pelatihan pelayanan berbasis halal bagi pekerja dapat memperkuat kualitas layanan sehingga pengunjung tetap memilih destinasi ini meskipun terdapat banyak pesaing. Perbaikan akses jalan, penambahan fasilitas ramah keluarga, dan peningkatan kebersihan juga perlu dilakukan untuk menutup celah kelemahan yang berpotensi menjadi ancaman. Dengan demikian, Wisata Petik Jeruk tetap dapat bertahan dan berkembang meskipun menghadapi persaingan dan perubahan preferensi wisatawan.

Al Quran Surat Al Baqarah Ayat 168 :

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ  
إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya: "*Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu.*"

"Berdasarkan analisis matriks SWOT, pengembangan Wisata Petik Jeruk di Desa Batanghari Ogan berada pada posisi yang potensial dengan memanfaatkan kekuatan internal berupa harga tiket yang terjangkau, lingkungan kebun yang asri, serta ketersediaan fasilitas penunjang ibadah seperti musala dan jaminan konsumsi halal. Strategi SO (*Strength-Opportunities*) menunjukkan bahwa pengelola dapat mengoptimalkan minat wisata halal yang sedang tren dengan memperluas paket edukasi islami dan atraksi keluarga melalui promosi media sosial yang lebih masif. Meskipun demikian, hasil matriks juga mengidentifikasi adanya kelemahan pada kapasitas fasilitas umum dan akses jalan yang belum optimal, sehingga diperlukan strategi WO (*Weakness-Opportunities*) untuk memperbaiki infrastruktur tersebut guna meminimalkan hambatan dan menghadapi ancaman persaingan dari destinasi wisata serupa. Dengan mengintegrasikan hasil matriks ini ke dalam strategi defensif, diversifikasi, dan intensif, usaha agrowisata ini diharapkan dapat terus berkembang secara berkelanjutan dalam perspektif ekonomi syariah."

Agrowisata Petik Jeruk di Desa Batanghari Ogan juga berhasil mengimplementasikan strategi defensif dan diversifikasi dengan mengubah komoditas pertanian menjadi pengalaman wisata berbasis digital dan perspektif halal. Strategi yang sudah berjalan mencakup promosi intensif melalui media sosial (TikTok/Instagram), pengembangan

fasilitas rekreasi seperti spot foto dan air mancur, serta penerapan standar layanan halal dasar melalui penyediaan mushola dan jaminan konsumsi halal. Untuk pengembangan ke depan, strategi akan difokuskan pada penguatan infrastruktur melalui perbaikan akses jalan dan perluasan kapasitas fasilitas ibadah guna mengatasi hambatan struktural saat terjadi lonjakan pengunjung.

Pengembangan wisata petik jeruk ini juga menerapkan strategi defensif dengan memperketat aturan wisata halal, seperti larangan mencuri dan memeras buah, guna menjaga keberkahan serta integritas usaha dari persaingan yang ketat. Selain itu, dilakukan strategi diversifikasi melalui branding "Wisata Edukasi Halal" yang bekerja sama dengan lembaga pendidikan agar nilai jual tidak hanya sebatas petik jeruk, melainkan juga pengalaman belajar etika bagi sekolah-sekolah. Meskipun strategi intensif melalui promosi media sosial sudah dijalankan, pengelola menyadari bahwa hasilnya belum maksimal, sehingga perlu dilakukan perbaikan pada fasilitas musola dan penyampaian informasi yang lebih mudah dipahami. Dengan mengintegrasikan ketiga strategi ini, tempat wisata ini diharapkan mampu menarik lebih banyak pengunjung secara efektif, sekaligus memberikan kenyamanan ibadah dan ketenangan batin yang sejati.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Agrowisata Petik Jeruk, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan wisata petik jeruk di Desa Batanghari Ogan dilakukan dengan mengintegrasikan tiga strategi utama, yaitu strategi defensif melalui penguatan aturan wisata halal seperti larangan mencuri atau memeras buah demi menjaga keberkahan usaha, strategi diversifikasi dengan menciptakan branding 'Wisata Edukasi Halal' melalui kerja sama dengan lembaga pendidikan, serta strategi intensif lewat promosi media sosial yang saat ini masih perlu dioptimalkan karena hasilnya belum maksimal. Keseluruhan strategi ini dijalankan dalam perspektif ekonomi syariah, di mana pengelola tidak hanya fokus pada keuntungan materi dan keindahan alam saja, tetapi juga sangat memperhatikan aspek etika, kenyamanan ibadah melalui perbaikan fasilitas musola, serta jaminan kehalalan produk bagi pengunjung guna memberikan ketenangan batin dan nilai edukasi yang bermanfaat.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Pengelola Wisata Petik Jeruk**

Agar wisata ini makin maju, pengelola sebaiknya segera memperbaiki fasilitas ibadah dan area istirahat supaya pengunjung lebih betah, serta lebih kreatif lagi dalam berpromosi di media sosial. Selain itu, manajemen perlu menambah kegiatan seru seperti tur edukasi kebun atau taman bermain anak agar tempat ini tidak hanya menjadi sekadar kebun jeruk, tapi juga destinasi wisata halal yang profesional dan menarik bagi banyak orang.

### **2. Bagi Pemerintah Desa dan Daerah**

Pemerintah Desa diharapkan dapat membantu memperbaiki akses jalan menuju lokasi wisata melalui dana desa guna mendukung ekonomi warga, sementara Dinas Pariwisata perlu memberikan pelatihan manajemen dan standar pelayanan wisata halal bagi para petani. Dengan perbaikan jalan dan peningkatan kemampuan pengelola, wisata petik jeruk ini diharapkan dapat berkembang menjadi destinasi yang lebih profesional dan mudah dikunjungi oleh masyarakat luas.

### **3. Bagi Masyarakat Sekitar**

Masyarakat diharapkan bisa mencari penghasilan tambahan dengan membuka warung, serta berkerja sama kompak menjaga kebersihan lingkungan. Selain itu, warga juga perlu bantu bergotong royong memperbaiki jalan agar akses menuju kebun lebih mudah, sehingga wisata ini tetap asri dan ramai pengunjung untuk jangka panjang.

#### 4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk menggunakan metode hitungan (kuantitatif) agar bisa mengukur dengan pasti tingkat kepuasan pengunjung dan dampak ekonomi tempat ini bagi daerah. Selain itu, penting juga untuk meneliti lebih dalam seberapa efektif promosi digital dan branding wisata halal dalam membuat pengunjung setia datang Kembali di masa depan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Fahrur Rozi dan Ahmad Khoirul Anam, "Analisis Potensi Pengembangan Wisata Halal: Studi Kasus pada Wisata Alam Sumbermaron," *Jihbiz : Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah* 8, no. 1 (Januari 2024): 60–70, <https://doi.org/10.33379/jihbiz.v8i1>
- Amalia Dwi Marseva dkk., "Inisiasi Agro-eduwisata Petik Jeruk di Teaching Factory Kebun Inovasi Polije," *SEJAGAT : Jurnal Pengabdian Masyarakat*. 1, No. 3, 2025
- Aziz Muslim, *Dasar-Dasar Pengembangan Masyarakat*, (Yogyakarta: Penerbit Samudera Biru, 2016)
- Feri Sulianta, *SWOT Analysis: Pengertian, Tujuan, Dan Cara Praktis Mempraktekkannya*, ResearchGate, 2024
- Fredian Tony Nasdian, *Pengembangan Masyarakat*, (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2018)
- Haryeni Haryeni dan Nofri Yendra, "Attribute Destinasi Halal Dan Pengaruhnya Terhadap Nilai Yang Dirasakan Pada Daerah Destinasi Wisata Halal Kota Padang," *Journal of Business Economics and Management* 2, no. 1 (2025).
- Hendra Cipta and Hatamar, "*Buku Analisis SWOT*," Shiddiq Press, 2020
- I Gusti Bagus Rai Utama, "*Agrowisata sebagai pariwisata alternative Indonesia solusi masih mengentaskan kemiskinan*", (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2019)
- Jones P Simatupang dkk., "Strategi pengembangan agrowisata jeruk petik sendiri di Kecamatan Merek Kabupaten Karo," *Jurnal Agrotek Ummat* 9, no. 1 (31 Januari 2022)
- Kartini Harahap, Dkk. *Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis*. Medan: PT Media Penerbit Indonesia, 2024.4
- Menurut Ardito Bhinadi dalam Chandra Kusuma Putra dkk, *Pengelolaan Alokasi Dana Desa Dalam Pemberdayaan Masyarakat Desa (Studi pada Desa Wonorejo Kecamatan Singosari Kabupaten Malang)*, *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, Vol. 1, No. 6
- Mi Rojun Nurul Nadzironn, *Peran sector pertanian daam pertumbuhan ekonomi di kabupaten magetan*, *Jurnal Agristan*, Vol.2 No.1 ( Ponerogo : Mei 2020)
- Misba Huddin, "Manajemen Strategi Analisis Swot Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada Bmt Nu Pusat Gapura Sumenep," *jurnal Al-Idarah* 2, No. 1 (2021)

- Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian; Kualitatif-Kuantitatif* (Malang : Uin-Maliki Press, 2017)
- Muhammad Sulthonuladzim dan Muhammad Alkirom Wildan, Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Pariwisata Halal Melalui Analisis Swot Dan Qspm (Studi Kasus Pada Pariwisata Halal Di Madura), *Ar-Ribhu: Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah*, 4 (2023).
- Nining Asniar Ridzal dkk., “Pengenalan Pemasaran Digital Untuk Pengembangan Potensi Wisata Agro Jeruk Lasembangi Guna Peningkatan Ekonomi Perdesaan,” no. 5 (2023).
- Nufasilul Ayati, Edy Setyawan, dan Ema Nurkhaerani, “Pengembangan Agrowisata Petik Jeruk Segeran Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat,” 1 No 1, 2023
- Sakban Lubis, “Makanan Halal Dan Makanan Haram Dalam Perspektif Fiqih Islam,” *Jurnal Ilmiah Al-Hadi* 7, no. 2 (2022)
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019)
- Suparto Et al. Strategi Pengembangan Agrowisata Petik Buah Jeruk Di Desa Selorejokec. Dau Kab. Malang. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agrobisnis*. 7, No 1. 2019
- Susie Suryani, Potensi Pengembangan Pariwisata Halal dan Dampaknya Terhadap Pembangunan Ekonomi Daerah Provisnsi Riau, *Jurnal Ekonomi KIAT* 32,(2) (2021).
- Santiani, Kun Harjiyanto, Ita Erliyani, Ari Widiastono, Iyam Maryati, Anita Bawaiqki Wandanaya, Ma'rifah Yuliani, Hasnawati, Ikhwan Kholid, Sarwandi, Adryan Rachman, *Buku Analisis SWOT*, Sardang: PT Mifandi Mandiri Digital: 2025.
- Sayugo Adi Purwanto, Rendi Randika, Syarifuddin *Buku Analisis SWOT*, (Sardang: PT Mifandi Mandiri Digital: 2025)
- Triyono, *Metode Penulisan Komunikasi Kualitatif*, (Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani, 2021)
- Ufira Isbah, Rita yuni iyan, Analisis Peran sector pertanian daam perekonomian dan kesempatan bekerja di Provinsi Riau, *Jurnal Sosial Ekonomi Pembangunan* Tahun VII No.9, (Riau : November 2016)
- Ulfa Hidayati, “Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usaha dalam Persepektif Ekonomi Islam di Desa Jatinegoro Kecamatan Pringsewu”, (Lampung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2018)

Widianingsih. Arliyanti, *Aspek Hukum Kewirausahaan* (Malang: POLINEMA PRESS, 2018)

Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Makassar: Syakir Media Prss, 2021)

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JEMBRANA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No.118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112  
Telepon (0725) 47297; Faksimili (0725) 47296, www.uinjember.ac.id; humas@uinjember.ac.id

Nomor : B-0452/In.28.1/J/TL.00/11/2025  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Suci Hayati (Pembimbing 1)  
Suci Hayati (Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **ARLINGGA SETIAWAN**  
NPM : 2103012008  
Semester : 8 (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERSPEKTIF HALAL WISATA PETIK JERUK STUDI KASUS DI DESA DI BATANGHARI OGAN KECAMATAN TEGINENENG KABUPATEN PESAWARAN

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 13 November 2025  
Ketua Jurusan,



**Muhammad Mujib Baldhowi**  
NIP 199103112020121005

Dokumen ini telah dilandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode dan paslkan diarahkan ke alamat <https://sismik.metrouniv.ac.id/v2/cek-suratbimbingan.php?npm=2103012008>. **Token = 2103012008**

<https://sismik.metrouniv.ac.id/page/mahasiswa/bimbingan/mhs-daftar-bimbinganskripsi1-qrkode.php>

1/1

## ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

### STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERSPEKTIF HALAL WISATA PETIK JERUK (Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran)

Penelitian ini dirumuskan beberapa pertanyaan sebagai berikut:

#### A. WAWANCARA

1. Wawancara kepada para pemilik usaha Wisata Petik Jeruk yaitu Bapak Toing, Bapak Iwan Dan Bapak Kokochan adalah sebagai berikut:
  - a. Sejak tahun berapa usaha Wisata Petik Jeruk yang Bapak/Ibu mulai jalankan?
  - b. Berapa modal Bapak/Ibu untuk membuka wisata petik jeruk?
  - c. Strategi apa yang Bapak/Ibu sudah lakukan untuk meningkatkan pendapatan usaha ini?
  - d. Bagaimana peran lokasi usaha terhadap pendapatan? Apakah lokasi saat ini mendukung?
  - e. Berapakah konsumen pada setiap hari nya yang berkunjung ke Wisata Petik Jeruk?
  - f. Apa saja kendala utama yang Bapak hadapi dalam menjalankan dan mengembangkan wisata ini?
  - g. Apa upaya Bapak dalam menciptakan atraksi wisata yang menarik dan tidak monoton?
  - h. Sejauh mana Bapak memanfaatkan media sosial atau platform digital dalam mempromosikan wisata ini?
  - i. Apakah Bapak mengalami kesulitan dalam hal pendanaan atau modal usaha?
  - j. Apakah sudah ada fasilitas umum seperti toilet dan parkir memadai?
  - k. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau instansi lain, seperti pelatihan, bantuan dana, atau promosi?
  - l. Apakah di tempat wisata ini tersedia mushola yang layak untuk pengunjung Muslim?
  - m. Apakah Bapak memastikan makanan/minuman yang dijual sudah halal?
  - n. Apakah Bapak pernah memberikan edukasi tentang adab makan, seperti larangan makan berlebihan?



- c. Apakah ada pelatihan yang Bapak/Ibu terima untuk meningkatkan pelayanan kepada pengunjung?
- d. Menurut Bapak/Ibu, apa saja fasilitas yang masih kurang dan perlu ditingkatkan di tempat ini?
- e. Apakah Bapak/Ibu tahu apa itu wisata halal?
- f. Apakah mushola dan toilet untuk pengunjung Muslim sudah tersedia dengan baik?
- g. Apakah Bapak/Ibu mengetahui aturan atau adab makan yang dianjurkan kepada pengunjung?
- h. Apa pendapat Bapak/Ibu tentang penerapan konsep halal di wisata ini? Apakah sudah cukup?

#### **B. DOKUMENTASI**

- 1. Data-data tentang Wisata Petik Jeruk
- 2. Dokumentasi Wisata Petik Jeruk
- 3. Foto wawancara

Mengetahui,  
Pembimbing Skripsi



**Suci Hayati M.S.I**  
NIP. 197206111998032001

Metro, 10 November 2025  
Peneliti



**Arlingga Setiawan**  
NPM. 2103012008



**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](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-3312/In.28/J/TL.01/12/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,  
Pemilik Usaha Wisata Petik Jeruk  
Desa Batanghari Ogan  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Bapak/Ibu Pemilik Usaha Wisata Petik Jeruk Desa Batanghari Ogan berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **ARLINGGA SETIAWAN**  
NPM : 2103012008  
Semester : 7 (Tujuh)  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : STRATEGI KELAYAKAN USAHA DAN PENGEMBANGAN  
KONSUMEN TERHADAP TINGKAT KEPUASAN WISATA  
PETIK JERUK DESA BATANGHARI OGAN

untuk melakukan prasurvey di Wisata Petik Jeruk Desa Batanghari Ogan, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu Pemilik Usaha Wisata Petik Jeruk Desa Batanghari Ogan untuk terselenggaranya prasurvey tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 17 Desember 2024  
Ketua Jurusan,



**Yudhistira Ardana**  
NIP 198906022020121011

Nomor :  
Lampiran : -  
Perihal : Surat Balasan Izin Prasurvey

Kepada Yth,  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Di  
Tempat

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,*  
Sehubungan dengan permohonan surat izin prasurvey yang diajukan oleh mahasiswa/mahasiswi

Atas nama :


Nama : Arlingga Setiawan  
NPM : 2103012008  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN PENGEMBANGAN USAHA  
WISATA PETIK JERUK (Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan  
Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran)

Dengan ini kami memberikan izin untuk kegiatan prasurvey guna mengumpulkan data untuk menyelesaikan tugas akhir/skripsi. Demikian Surat Balasan ini diberikan agar dapat dipergunakan semestinya.

*Wassalamuataikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Batanghari Ogan, 15 Maret 2025

Pemilik usaha Petik Jeruk,



Bpk. TOING



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No.118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112  
Telepon (0725) 47297; Faksimili (0725) 47296; www.uinjusila.ac.id; humas@uinjusila.ac.id

Nomor : B-0465/In.28/D.1/TL.00/11/2025  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
PEMILIK USAHA WISATA PETIK  
JERUK DI DESA BATANGAHARI  
OGAN  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0466/In.28/D.1/TL.01/11/2025,  
tanggal 14 November 2025 atas nama saudara:

Nama : **ARLINGGA SETIAWAN**  
NPM : 2103012008  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada PEMILIK USAHA WISATA PETIK  
JERUK DI DESA BATANGAHARI OGAN bahwa Mahasiswa tersebut di atas  
akan mengadakan research/survey di WISATA PETIK JERUK DI DESA  
BATANGAHARI OGAN, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi  
mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGAMBANGN  
USAHA PERSPEKTIF HALAL WISATA PETIK JERUK STUDI KASUS DI DESA  
BATANGAHARI OGAN KECAMATAN TEGINENENG KABUPATEN  
PESAWARAN".

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 14 November 2025  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Zumaroh S.E.I, M.E.Sy**  
NIP 19790422 200604 2 002

Nomor :  
Lampiran : -  
Perihal : Surat Balasan Research

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,*

Sehubungan dengan permohonan surat izin research yang diajukan oleh mahasiswa/mahasiswi

Atas nama :  
Nama : Arlingga Setiawan  
NPM : 2103012008  
Semester : 9 (Sembilan)  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul : **Strategi Pengembangan Usaha Perspektif Halal Wisata Petik Jeruk (Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan kecamatan Tegineneg Kabupaten Pesawaran)**

Dengan ini disampaikan bahwa saya menyetujui permohonan izin research di usaha wisata petik jeruk di desa batanghari ogan.

Demikian surat balasan ini kami buat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana semestinya.

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Tegineneg, 15 November 2025

Pemilik usaha petik jeruk,



Bapak Toing



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No.118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112  
Telepon (0725) 47297; Faksimili (0725) 47296; www.uinjusila.ac.id; humas@uinjusila.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-0466/In.28/D.1/TL.01/11/2025

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

Nama : **ARLINGGA SETIAWAN**  
NPM : 2103012008  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di WISATA PETIK JERUK DI DESA BATANGAHARI OGAN, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGAMBANGN USAHA PERSPEKTIF HALAL WISATA PETIK JERUK STUDI KASUS DI DESA BATANGAHARI OGAN KECAMATAN TEGINENENG KABUPATEN PESAWARAN".
  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 : 14 November 2025

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Zumaroh S.E.I, M.E.Sy**  
NIP 19790422 200604 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
UNIT PERPUSTAKAAN  
NPP: 1807062F0000001**

Jalan Ki. Hajar Dewantara No. 118, Iringmulyo 15 A, Metro Timur Kota Metro Lampung 34112  
Telepon (0725) 47297, 42775; Faksimill (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: lalnmetro@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-855/Un.36/S/U.1/OT.01/12/2025**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung menerangkan bahwa :

Nama : ARLINGGA SETIAWAN  
NPM : 2103012008  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung Tahun Akademik 2025/2026 dengan nomor anggota 2103012008.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 02 Desember 2025  
Kepala Perpustakaan,  
Aan Guroni, S.I.Pust.  
NIP. 19920428 201903 1 009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Inggimulyo, 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 : Arlingga Setiawan  
NPM : 2103012008  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Pengembangan Usaha Perspektif Halal Wisata Petik Jeruk Studi Kasus Di Desa Batanghari Ogan Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 19%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 14 Desember 2025  
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah



**Muhammad Mujib Baidhowi, M.E.**  
NIP. 199103112020121005



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI(IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296.  
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Arlingga Setiawan  
NPM : 2103012008

Fakultas/Prodi : FEBI/Ekonomi Syari'ah  
Semester : VII

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	13 / 2025 / 01	Konsultasi Mengewai judul Proposal	
	10 / 2025 / 11	Acc Apo Outline	

Dosen Pembimbing ,

Mahasiswa Ybs,

Suci Havati, S.Ag., M.S.I.

NIP. 197703092003122003

Arlangga Setiawan

NPM. 2103012008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Arlingga Setiawan  
NPM : 2103012008

Prodi/Fakultas : ESy/FEBI  
Semester/TA : IX /2025

No.	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Kamis/ 4-12-2025	- Uraikan hasil wawancara kemudian di analisis dengan menggunakan teori yang telah dibangun di bab 2	
2.	Selasa/ 9-12-2025	- Ace skripsi untuk diujikan	

Dosen Pembimbing

Suci Hayati, S.Ag., M.S.I.  
NIP. 19770309200312 2 003

Mahasiswa Ysb

Arlingga Setiawan  
NPM. 2103012008

## DOKUMENTASI



Wawancara dengan Bapak Kokochan selaku pemilik wisata Petik Jeruk



Wawancara dengan Bapak Ari selaku pekerja wisata Prtik Jeruk



Wawancara dengan Bapak Toing selaku pemilik Wisata Petik Jeruk



Wawancara dengan Bapak Anton selaku konsumen Wisata Petik Jeruk



Wawancara dengan bapak uwan selaku pemilik wisata petik jeruk



Wawancara dengan bapak Hendrik selaku pekerja Wisata Petik Jeruk



Wawancara dengan Ibu Resti selaku pengunjung Wisata Petik Jeruk



Wawancara dengan Ibu Erna selaku pengunjung Wisata Petk Jeruk





rambu pertama



rambu ke empat





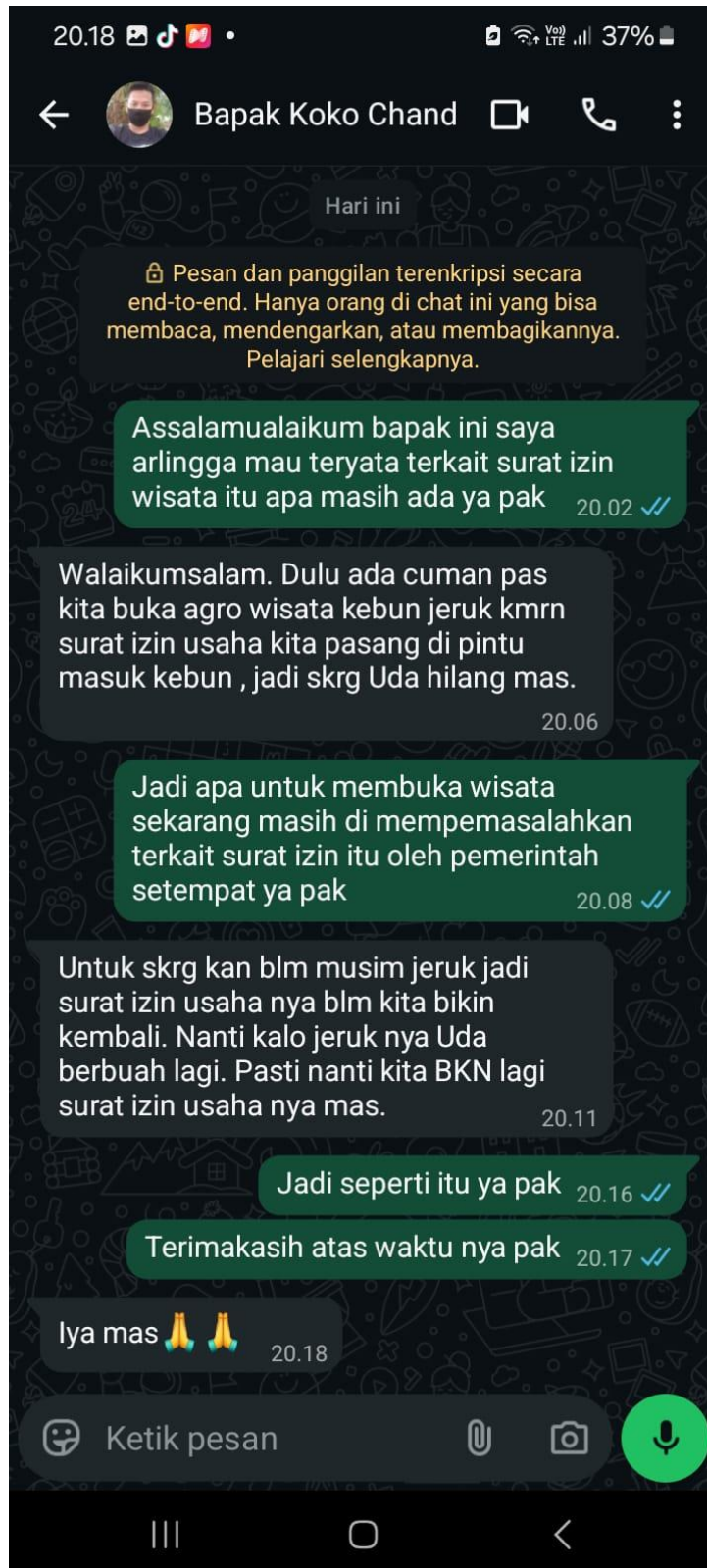
Pintu Masuk Wisata Petik Jeruk

**Link Video Wisata Petik Jeruk:**

[https://youtu.be/OiFS1ERXi7o?si=\\_tpLtNiap-SxbS45](https://youtu.be/OiFS1ERXi7o?si=_tpLtNiap-SxbS45)

[https://youtu.be/EJ5vEwI81\\_k?si=xVmLNeibz2Hec\\_0L](https://youtu.be/EJ5vEwI81_k?si=xVmLNeibz2Hec_0L)

<https://youtu.be/gjbH3C78Kwo?si=SCkB6epnB05VDBl6>



Surat Izin Wisata

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Arlingga Setiawan, lahir di Batanghari ogan 16 mei tahun 2003. Peneliti merupakan anak pertama dari tiga bersaudra dan merupakan anak dari pasangan Bapak Zarwanto Dan Ibu Susilawati.

Peneliti memulai pendidikanya di TK Batanghari ogan, kemudian melanjutkan pendidikan di sekolah dasar yg bertempat di SD Negeri 2 Liman Benawai. Setelah penempuh pendidikan sekolah dasar selama 6 tahun, Peneliti melanjutkan pendidikanya ke jenjang sekolah menengah pertama di SMP Rudhotut Tholibin, dan melanjutkan pendidikan ke sekolah menengah atas di SMA Darul Hikmah, setelah menyelesaikan pendidikan di jenjang sekolah menengah atas (SMA), peneliti melanjutkan pendidikan ilmu perguruan tinggi. Terhitung mulai 2021, tercatat sebagai mahasiswa program studi ekonomi syariah di Universitas islam negeri jurai siwo Lampung (UIN JUSILA).

Berkat petunjuk dan pertolongan Allah SWT, dan di sertai doa kedua orang tua dalam menjalani aktivitas Akademik di perguruan tinggi, Alhamdulillah peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir pada tahun 2025 dengan skripsi yang berjudul “Stretegi pengembangan usaha perspektif halal wisata petik jeruk” dengan baik , di Universitas Negeri Jurai Siwo Lampung (UIN JUSILA).