

DAFTAR PUSTAKA

- Afriany, A. N., Suhartini, Y., Ardiyanto, F., Basri, A. I., & Ningrum, N. R. (2019). Pelatihan dan Pembinaan Penerapan Ilmu Manajemen Keuangan, Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran dalam Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kecamatan Klaten Selatan. *ABDIMAS NUSANTARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 1-8.
- Ainun, N. A. (2021). EFEKTIVITAS PENYULUHAN PERTANIAN PADA LAHAN SAWAH NON IRIGASI DI KABUPATEN GOWA= THE EFFECTIVENESS OF AGRICULTURAL EXTENSION ON NON-IRRIGATED RICE FIELDS IN GOWA REGENCY (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin).
- Amran, 2011. Analisis Alternatif Tindakan Pengembangan Agrosistem. Diakses melalui <http://sayangpetani.wordpress.com>. Pada tanggal 14 November 2018. Makassar
- Badan Litbang Pertanian. (2014) “Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Jeruk Jakarta”.
- Baringin. 2014. “Tinjauan terhadap Rasio Likuiditas dan Profitabilitas atas Laporan Keuangan pada CV Wira Karya Ogan Ilir Indralaya Sumsel”. Skripsi. Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
- Ermayanti, H. (2008). DISPERSI PEMASARAN MEBEL PENGARUHNYA TERHADAP PENDAPATAN PENGUSAHA DI DESA BULAKAN KECAMATAN SUKOHARJO KABUPATEN SUKOHARJO (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Fadhilah, A., Darma, R., & Amrullah, A. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Rumah Tangga. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 14(3).
- Fauzi, A., Suharjo, B., & Syamsun, M. (2016). Pengaruh Sumber Daya Finansial, Aset Tidak Berwujud dan Keunggulan Bersaing yang Berimplikasi Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Lombok NTB. *Manajemen IKM*, 11(2), 151-158.
- Gitosudarmo, Indriyo, dan I Nyoman Sudita. 2011. *Perilaku Keorganisasian*. Cetakan Ketiga. Yogyakarta : BPFE.
- Hanif, Z., Zamzami, L. (2015) “Trend Jeruk Impor dan Posisi Indonesia sebagai Produsen Jeruk Dunia. Prosiding Workshop Rencana Aksi Rehabilitasi Agribisnis Jeruk Keprok SoE yang Berkelanjutan untuk Substitusi Impor” Halaman 107-114. Diterbitkan Oleh Badan Litbang Pertanian, Dirjend Hortikultura dan ACIAR. ISBN 978-979-8257-469.

- Herawati, H., & Mulyani, D. (2016). Pengaruh Kualitas Bahan Baku dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Pada UD. Tahu Rosydi Puspan Maron Probolinggo. *UNEJ e – Proceeding*, 463 – 482.
- Humaera, Hisna. 2017. *Manajemen Produksi Kerupuk Kentang Pada Umkm Marwah (Studi Kasus di Perumnas Sudiang, Kecamatan Biringkanaya, Kota Makassar, Povinsi Sulawesi Selatan)*. Skripsi. Universitas Hasanuddin:Makassar.
- Ilhamiyah, Khairun Ni'mah, Sunarwo. (2014) “Analisis Kelayakan Usaha Pembibitan Jeruk Siem Banjar (*Citrus Suhuensis Tan.*) Secara Okulasi Di Kota Banjar baru Provinsi Kalimantan Selatan. Fakultas Pertanian Uniska Jl. Adyaksa Kayu Tangi Banjarmasin. , Volume 39 Nomor 2, Juni 2014 Halaman 64-71 E-ISSN 2355-3545.
- Irawan, U.S. dkk., (2020) “Pembuatan Persemaian dan Pembibitan Tanaman Hutan. Environmental Leadership And Training Initiative (Elti)”. Bogor: Jawa Barat.
- Irmadiningsih, Dwi Putri. 2019. *Strategi Pengembangan Usaha Selai Nanas Organik (Studi Kasus Di Kelompok Wanita Tani Bunga Rezky, Desa Patallasang, Kecamatan Tompobulu, Kabupaten Bantaeng)*. Skripsi. Universitas Hasanuddin:Makassar.
- Irham, F., (2013) “Manajemen Strategi Teori dan Aplikasi,” ALFABETA, Bandung, halaman. 252.
- Irsadunas., (2019) “Analisis Strategi Pemasaran Jeruk Pasaman,”JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)-Volume 4, No.1, Januari-Juni 2019.
- Ismayanti, 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia*.Jakarta: PT. Gramedia.
- Juliyanti, J., & Usman, U. (2018). Pengaruh Luas Lahan, Pupuk dan Jumlah Tenaga Kerja terhadap Produksi Padi Gampong Matang Baloi. *Jurnal Ekonomi Pertanian Unimal*, 1(1), 31-39.
- Kusmulyono, M. S., & Endaryono, T. (2018). Kekuatan Visi Misi dalam Memandu Arah Strategis UMKM Lebon. *Prosiding Sembadha*, 1, 138-143.
- Larasati, Sri. 2018. *Manajemen Sumber Daya manusia*. Depublish Publisher:Yogyakarta.
- Manawar, J., (2017) “Strategi Pengembangan Usaha Penangkar Bibit Jeruk Siam (*Citrus Nobilis*) Di Kabupaten Sambas,” Alumni Magister Manajemen

Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura Pontianak, Jurnal Social Economic of Agriculture, Volume 6, Nomor 2, Desember.

- Maryani, Y., (2011) “Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pelajar/Meity Taqdir Qodratillah, ” Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Jakarta.
- Munawir, M., (2018) “Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (*Hylocereus costaricensis*) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur. urnal Agribisnis Perikanan.”Universitas Muhammadiyah Maluku Utara, Indonesia (E-ISSN 2598-8298/P-ISSN-1979-6072)-
URL:<https://ejournal.stipwunaraha.ac.id/index.php/AGRIKAN/DOI:10.29239/j.agrikan.11.1.28-3>, Vol. 11 No. 1: 28-37 Mei 2018.
- Mantra, I. (2000). Demografi umum. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Mursyidi. (2008). Akutansi Biaya : Conventional Costing, just In time and activity-Based Costing. Refika Aditama.
- Pandji, A. 2011 .Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era-Globalisasi. Rineka Cipta, Jakarta:
- Patullah, Lusi. 2019. Analisis Kelayakan Finansial Usaha Jeruk (*Citrus sinensis L*) Di Desa Terusan Kecamatan Karang Jaya Kabupaten Muratara. *Skripsi*. Universitas Sriwijaya.
- Puspita, A. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Penangkaran Benih Padi di Kabupaten Luwu Utara Provinsi Sulawesi Selatan. Universitas Hasanuddin.
- Rahmadan, I., (2017) “ Prospek Pengembangan Usaha Pembibitan Jeruk Lemon Citrus X LimonStudi KasusKelurahan Sempakata, Kecamatan Medan Selayang, Kota Medan, “ Program Studi Agribisnis, Fakultas PertanianUniversitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.
- Rasmiati. 2016. Analisis Finansial Pada Usaha Jamur Merang (Studi Kasus Di Gampong Suak Puntong Kecamatan Kuala Pesisir Kabupaten Nagan Raya). *Skripsi*. Universitas Teuku Umar:Aceh.
- Rosmala, Siti Haryanty. 2016. Studi Eksperensial Pemasaran Kerupuk Buah Naga Pada Usaha Mandiri Pitaya Di Kota Makassar. *Skripsi*. Fakultas Pertanian. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Rudianto. 2019. Analisis Kelayakan Usaha Petani Jagung Di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa. *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Makassar:Makassar

- Saragih, B., (2010) “Agribisnis Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian,” Penerbit IPB Press.
- Siraj, D., & Fikriah, F. (2020). Analisis Pengaruh Luas Lahan Parkir Terhadap Pendapatan Pemilik Usaha Kafe Dan Restoran Di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Pembangunan*, 5(4), 222-233.
- Srimindarti, C. 2004. Balanced Scorecard Sebagai Alternatif untuk Mengukur Kinerja. *Fokus Ekonomi*, 3(1).
- Supristiwendi, dkk., (2018) “Strategi Pengembangan Jeruk Manis (*Citrus Sinensis*, L) Di Kecamatan Birem Bayeun Kabupaten Aceh Timur,” Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Samudra. *Jurnal Penelitian* Vol.5 No.2 Juli-Desember.
- Suratiyah. (2010). *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Syam, Siti Hardiyanti. 2016. Strategi Pemasaran Bichos (Produk Makanan Tradisional Khas Unhas). *Skripsi*. Fakultas Pertanian. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Tandisau, P., (2018) “Lahan untuk usaha tani tanaman jeruk, :” Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sulsel: Buletin Volume I Nomor I Tahun 2006.
- Tarima, S. R. A., Marhawati, M., & Laapo, A. (2018). Analisis Persediaan Bahan Baku Pada Industri Tahu “VIVI” Di Kota Palu. *AGROTEKBIS: E-JURNAL ILMU PERTANIAN*, 6(3), 405–412.
- Triwahyudi, L. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja dan Biaya Bahan Baku Terhadap Pendapatan Pengusaha Industri Gula Kelapa Di Desa Ngoran Kecamatan Ngelegok Kabupaten Blitar (Doctoral dissertation, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya).
- Wahono, R. (2008). *Definisi dan Komponen E-learning*. Jakarta: Gramedia.
- Wahyuningsih, Sri. 2013. *Metode Penelitian Studi Kasus (Konsep, Teori Pendekatan Psikologi Komunikasi, dan Contoh Penelitiannya)*. UTM Press: Bangkalan, Madura.
- Wirabhuana, A. (2000). *Penentuan Skenario Alokasi Sumberdaya Peralatan Sebagai Usaha Peningkatan Kinerja Sistem Manufaktur Berdasarkan Model Simulasi Sistem Diskrit Berbasis Komputer*. UIN Sunan Kalijaga.
- Zainuri, Hanif., (2020) “Pengembangan Agribisnis Jeruk Nusantara” Balai Penelitian Tanaman Jeruk dan Buah Subtropika, Iptek Holtikura.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi Penelitian







Lampiran 2. Jurnal Penelitian



Prospek Pengembangan Usaha Pembibitan Jeruk (Studi Kasus Pada PB. Rahmat)

*Prospect Of Orange Breeding Business Development
(Case Study On PB. Rahmat)*

**Gilbert Valentino Rupang, Sitti Bulkis, Yopie Lumoindong,
Rahim Darma, Ni Made Viantika**

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin,
Makassar

*Kontak penulis: gilbert.valentino99@gmail.com

Abstract

The Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO, said that in 2019 global citrus production per year had exceeded 75 million tons. Planting oranges has the potential to earn huge profits. The purpose of this study was to analyze the resources and feasibility of the citrus nursery at PB Rahmat and its development prospects. The research method used by the author is a case study by collecting detailed and in-depth information. The required data were collected by conducting observational interviews and documentation. The type of data used is primary data in the form of financial statements and a series of business activities at PB. Rahmat and secondary data in the form of data obtained from literature studies that have relevance to the research conducted. The results showed that the R/C ratio was 1.68, which means that PB. Rahmat is said to be financially viable. There are problems faced by PB. Rahmat include the absence of parking spaces, the absence of permanent workers, the absence of cars, narrow marketing reach, lack of product promotion, low sales volume, not optimal online marketing and low production scale. Among these problems, the main problem faced is low sales value. The main target for increasing sales volume can be achieved by utilizing social media and E-commerce, recruiting workers and procuring transportation cars.

Keywords: Orange; Breeding; Development; Prospect.

Abstrak

Organisasi Pangan dan Pertanian PBB, FAO, menyebutkan pada 2019 produksi jeruk global per tahun telah melampaui 75 juta ton. Menanam jeruk berpotensi untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis sumberdaya dan kelayakan usaha pembibitan jeruk pada PB Rahmat serta prospek pengembangannya. Metode penelitian yang digunakan penulis yaitu studi kasus dengan mengumpulkan informasi secara terperinci dan mendalam. Data yang dibutuhkan dikumpulkan dengan melakukan wawancara observasi dan dokumentasi. Jenis data yang digunakan yaitu data primer berupa laporan keuangan serta rangkaian kegiatan usaha pada PB. Rahmat dan data sekunder berupa data-data yang diperoleh dari studi kepustakaan yang memiliki relevansi dengan penelitian yang dilakukan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai R/C ratio sebesar 1,68 yang dapat diartikan bahwa PB. Rahmat dikatakan layak secara finansial. Terdapat masalah-masalah yang dihadapi PB. Rahmat diantaranya tidak adanya lahan parkir, tidak adanya pekerja tetap, tidak adanya mobil, jangkauan pemasaran sempit, kurangnya promosi produk, volume penjualan rendah, pemasaran secara online tidak maksimal dan skala produksi rendah. Diantara masalah-masalah tersebut, masalah utama yang dihadapi yaitu skala produksi rendah. Sasaran utama skala produksi meningkat dapat dicapai dengan cara memanfaatkan sosial media serta E-commerce, perekrutan tenaga kerja serta pengadaan mobil pengangkutan.

Keywords: Jeruk; Pembibitan; Pengembangan; Prospek.

1. Pendahuluan

Pembangunan agribisnis jeruk yang efisien menuntut dukungan industri yang tangguh. Ketersediaan benih jeruk pada saat tanam, dalam jumlah sesuai kebutuhan dan dengan harga yang terjangkau merupakan kunci keberhasilan agribisnis jeruk, diawali dengan cara cangkokan namun dengan perkembangan teknologi yang semakin maju pembibitan jeruk diusahakan secara okulasi karena lebih menguntungkan. Dengan cara okulasi jeruk dapat di tanam pada dataran yang lebih tinggi (Ilhamiyah, 2014). Pengembangan usahatani adalah suatu usaha untuk meningkatkan teknis, teoritis dan konseptual yang bertujuan untuk meningkatkan usahatani yang sedang dijalankan melalui pendidikan dan pelatihan. Pengembangan dalam penelitian ini adalah pengembangan dalam usahatani jeruk. Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usahatani untuk merealisasikannya (Supristiwendi dkk. 2018).

Strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan petani jeruk dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Melihat potensi usahatani jeruk manis sudah selayaknya dipikirkan strategi usahatani kedepan dengan mempertimbangkan faktor strategi internal dan eksternal. Faktor strategi internal mencakup faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan usahatani jeruk. Penyusunan strategi harus memperhatikan tujuan dan sasaran yang akan dicapai diwaktu yang akan datang, selain itu suatu kegiatan usahatani harus senantiasa berinteraksi dengan lingkungan dimana strategi tersebut dilaksanakan, sehingga strategi tersebut tidak bertentangan melainkan searah dan sesuai dengan kondisi lingkungan dan melihat kemampuan internal dan eksternal yang meliputi kekuatan dan kelemahan di wilayah tersebut, dimana strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi, misalnya strategi itu mengarahkan ke arah pengurangan biaya, perbaikan kualitas, dan memperluas pasar (Supristiwendi dkk. 2018).

Jeruk menjadi komoditas buah terpenting di dunia. Organisasi Pangan dan Pertanian PBB, FAO, menyebutkan pada 2019 produksi jeruk global per tahun telah melampaui 75 juta ton. Menanam jeruk berpotensi dan berpeluang untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Disamping jumlah produksi yang tinggi, masalah yang sering dihadapi oleh pelaku agribisnis jeruk yaitu kurangnya volume penjualan. Salah satu kelompok yang bernama "PB Rahmat" merupakan kelompok pembibitan jeruk yang berada di Kelurahan Sudiang. Pada tahun 2021 volume penjualan bibit jeruk yang diproduksi oleh PB. Rahmat hanya mencapai 588 pohon bibit jeruk. Adanya kelompok tani pembibitan jeruk ini sehingga mempermudah Dinas Pertanian Kota Makassar untuk memantau perkembangan produksi secara kualitas maupun kuantitas dari bibit jeruk tersebut. Tanaman jeruk yang bagus berasal dari bibit yang berkualitas, maka dari itu penggunaan benih untuk batang bawah dan entres yang digunakan sebagai batang atas haruslah berasal dari benih yang berkualitas dan bebas hama penyakit.

Ada beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang memiliki relevansi dengan penelitian yang dilakukan seperti yang dilakukan oleh Nurmalah, dkk (2017) tentang "Analisis Efisiensi Biaya Dan Prospek Pengembangan Usaha Pembibitan Jeruk Siam Di Desa Bangorejo Kecamatan Bangorejo Kabupaten Banyuwangi" memperoleh hasil analisis faktor-faktor internal diperoleh nilai IFAS sebesar 3,1 dan hasil analisis faktor-faktor eksternal diperoleh nilai EFAS sebesar 3,0 yang mana apabila ditarik kesimpulan usaha tersebut terletak di White Area (Bidang

kuat-berpeluang) yang artinya usaha pembibitan jeruk siam di Desa Bangorejo memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan. Munawir Muhammad (2018) "Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (*Hylocereus costaricensis*) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur" dengan hasil dari hasil identifikasi analisis SWOT faktor internal terhadap lima kekuatan dan lima kelemahan, sementara pada faktor lingkungan eksternal terdapat lima peluang dan lima ancaman. Perpaduan nilai IFAS sebesar 2,94 dan nilai EFAS sebesar 3,04. Dalam diagram SWOT menunjukkan bahwa posisi strategi perkembangan usahatani buah naga merah terletak pada kuadran I atau strategi yang dibuat dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang strategi agresif yaitu strategi ini menunjukan situasi yang sangat menguntungkan. Berdasarkan pernyataan diatas, perbedaan penelitian terdahulu dengan rencana penelitian saya yaitu penelitian terdahulu hanya menggunakan metode analisis SWOT dengan menghitung nilai EFAS dan IFAS, tetapi dalam penelitian yang kami lakukan menggunakan analisis kelayakan usaha dengan menghitung nilai ratio dengan rumus serta menggunakan metode APPAS untuk mengetahui permasalahan dan tindakan yang dapat dilakukan terhadap permasalahan yang dihadapi pada PB. Rahmat.

Tujuan dari penelitian yang dilakukan yaitu untuk menganalisis sumber daya dan kelayakan usaha pembibitan jeruk pada PB. Rahmat serta untuk menganalisis prospek pengembangan usaha pembibitan jeruk pada PB Rahmat. Hasil penelitian yang dilakukan diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber informasi bagi pihak-pihak yang membutuhkan dalam mengembangkan usaha pembibitan jeruk serta sebagai referensi bagi pihak-pihak yang berkaitan dengan penelitian maupun di luar penelitian.

2. Metode Penelitian

Penelitian dilakukan di "PB Rahmat" yang terletak di Kelurahan Sudiang, Kecamatan Biringkanaya, Kota Makassar. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja yaitu pada "PB Rahmat" merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang agribisnis pembibitan jeruk dengan penjualan bibit jeruk yang terus meningkat, dengan keadaan lahan cukup luas sangat mendukung dalam usaha pembibitan jeruk pada perusahaan tersebut. Selain itu lokasinya juga berada di kota Makassar yang dapat mempermudah dalam pengambilan data serta bersedia menerima penulis untuk melakukan penelitian di tempat tersebut.

Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu studi kasus. Menurut Wahyuningsih (2013), studi kasus merupakan penelitian yang dilakukan dengan menggali suatu fenomena serta mengumpulkan informasi secara terperinci dan mendalam dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data selama periode tertentu. Jenis data yang digunakan yaitu data primer yang diperoleh dari pengamatan langsung dan wawancara dengan informan. Data primer yang akan diperoleh mencakup laporan keuangan perusahaan serta rangkaian kegiatan usaha yang dilakukan. Selanjutnya data sekunder yang bersumber dari jurnal maupun buku yang berhubungan dengan penelitian yang akan dilakukan. Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan semua data yang dibutuhkan dikumpulkan dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi.

Analisis Kelayakan Usaha

Menganalisis masalah tentang kelayakan usaha pembibitan jeruk digunakan Analisis Deskriptif dengan melihat dalam kelayakan usaha yaitu:

a. Ratio Antara Penerimaan dan Biaya (R/C ratio)

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Dimana:

R/C = *Return Cost Ratio*

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp) Dengan kriteria pengujian:

Bila $R/C > 1$, maka usahatani layak diusahakan

Bila $R/C < 1$, maka usahatani tidak layak diusahakan

Bila $R/C = 1$, maka usahatani impas

Analisis Permasalahan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS)

Metode APPAS merupakan sebuah metode pembelajaran yang menitikberatkan agar peneliti terlibat dalam proses yang terjadi dalam perusahaan kasus. Selain itu metode ini mengarahkan untuk kita mengetahui sisi-sisi permasalahan secara mendalam terkait dengan perusahaan yang dijadikan sebagai objek penelitian dan juga menganalisis pemecahan serta tindakan yang nantinya harus dilakukan demi pengembangan perusahaan kasus (Irmadiningsih, 2019).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Sumberdaya Usaha

Sumber daya didefinisikan sebagai suatu yang dipandang memiliki nilai ekonomi. Dapat juga dikatakan bahwa sumberdaya adalah komponen dari ekosistem yang menyediakan barang dan jasa yang bermanfaat bagi keutuhan manusia. Analisis sumber daya perusahaan dan posisinya dalam persaingan merupakan salah satu hal yang perlu dilakukan dalam pengembangan strategi. Pada tataran praktikal, analisa diawali dengan mempertanyakan seberapa baik strategi yang ada, kemudian melakukan identifikasi terhadap kekuatan dan kelemahan sumberdaya perusahaan yang dimiliki serta peluang dan ancaman yang ada di luar lingkungan perusahaan. Langkah berikutnya mengevaluasi apakah harga produk/jasa dan biaya sudah unggul dari para pesaing. Ketiga langkah di atas kemudian digunakan untuk menganalisis apakah perusahaan lebih kuat atau lebih lemah dari para pesaing (Rosmala, 2016). Untuk menunjang kelancaran operasional pada PB. Rahmat, maka diperlukan keterpaduan sumber daya yang cukup dan memadai. Sumber daya yang dimiliki oleh PB. Rahmat terdiri dari sumber daya lahan dan bangunan, sumberdaya finansial, sumber daya peralatan, dan sumber daya manusia.

Sumberdaya Lahan dan Bangunan

Sumber daya lahan dan bangunan merupakan sumberdaya yang sangat penting dalam suatu agrosistem karena merupakan tempat dilaksanakannya semua aktivitas dalam agrosistem. Selain itu, sumberdaya lahan dan bangunan juga merupakan harta tetap yang sewaktu-waktu dapat dipergunakan. Lahan merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi besar kecilnya hasil produksi (Syam, 2016). Sumberdaya lahan dan bangunan yang dimiliki oleh PB. Rahmat dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1.
Sumber Daya Lahan dan Bangunan Pada PB. Rahmat

Uraian Lahan dan Bangunan	Luas (m)	Status Kepemilikan
Lahan	50 x 20	Milik Pribadi
Rumah	30 x 10	
Tempat Pembuatan Media Tanam	5 x 5	

Sumber: *Data Primer diolah, 2022*

Berdasarkan tabel 2 dapat diketahui bahwa luas lahan dan bangunan yang dimiliki oleh PB. Rahmat meliputi lahan yang luasnya yaitu 50m x 20m atau 10 are, rumah istirahat yang ukurannya 30m x 10m serta tempat pembuatan media tanam seluas 5m x 5m dengan status kepemilikan yaitu milik pribadi.

Sumberdaya Manusia

Sumberdaya manusia mencakup semua energi, keterampilan, bakat, dan pengetahuan manusia yang diperhunakan secara potensial, yang dapat atau harus dipergunakan untuk tujuan produksi dan jasa-jasa yang bermanfaat. Sumber daya manusia diartikan pula sebagai kemampuan fisik dan psikologis manusia secara potensial dapat digunakan untuk tujuan produktif. Sumber daya manusia dalam pengertian ini tercermin dari jumlah tenaga kerja yang ada dan merupakan aspek utama dalam segala proses/kerja kehidupan (Ainun, 2021).

Sumberdaya manusia dalam PB. Rahmat terdiri dari tiga orang pekerja yang masing-masing memiliki jabatan. Jabatan tersebut terdiri dari Direktur dan karyawan. Perusahaan ini menerapkan prinsip teamwork dimana seluruh jajaran bekerjasama dalam kegiatan kantor dan saling membantu jika ada yang membutuhkan. Sumberdaya manusia yang ada PB. Rahmat dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2.
Sumberdaya Manusia yang Terlibat Pada PB. Rahmat

Jabatan	Jumlah (orang)	Status
CEO	1	Tetap
Manajer	1	Tetap
Buruh Harian	7	Tidak Tetap
Jumlah	9	

Sumber: *Data Primer diolah, 2022*

Berdasarkan Tabel 2, dapat dilihat bahwa total jumlah sumberdaya manusia pada usaha PB. Rahmat sebanyak 9 orang yakni 1 orang CEO yang bernama ibu musdalifah, 1 orang manajer bernama Pak Rahmat, saat ini Pak Rahmat masih menempuh pendidikan di salah satu perguruan tinggi di Kota Makassar. 7 orang lainnya adalah buruh harian yang bernama Nur Insani, Irah, Aji, Ni'ma, Carang, Dg. Ugi dan Habib. Sumberdaya manusia yang digunakan dalam usaha PB. Rahmat ini adalah seluruh anggota yang masuk dalam struktur organisasi. Semua anggota yang tergabung dalam struktur organisasi PB. Rahmat memegang tugas masing-masing dalam upaya pengadaan bibit hingga pemasaran.

Sumberdaya Peralatan dan Mesin

Sumber daya peralatan merupakan segala sesuatu yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk memperlancar kegiatan-kegiatan dan menghasilkan sesuatu yang

bermanfaat. Untuk menunjang kelancaran mekanisme perusahaan, maka ketersediaan peralatan yang memadai sangat penting (Suratiyah, 2010).

Tabel 3.

Jenis-Jenis Peralatan Pada PB. Rahmat

Jenis Alat/ Mesin	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Total Nilai (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Nilai Penyusutan (Rp/Tahun)
Sekop	2	50.000	100.000	1	100.000
Sabit	3	30.000	90.000	1	90.000
Gerobak	2	450.000	900.000	4	225.000
Selang	20	11.000	220.000	4	55.000
Parang	2	50.000	100.000	1	100.000
Cangkul	2	70.000	140.000	1	140.000
Pisau (Hekter)	5	20.000	100.000	1	100.000
Tandon air	1	600.000	600.000	8	75.000
Total			2.200.000		885.000

Sumber: *Data Primer diolah, 2022*

Berdasarkan Tabel 3, dapat dilihat jenis-jenis peralatan yang dimiliki PB. Rahmat diantaranya sekop sebanyak 2 unit, sabit sebanyak 3 unit, gerobak sebanyak 2 unit, selang sepanjang 20 meter, parang sebanyak 2 unit, cangkul sebanyak 2 unit, pisau 5 unit dan tandon air berkapasitas 500 liter dengan total nilai sebesar Rp.2.200.000. Beberapa alat yang dimiliki dari PB. Rahmat dapat digunakan selama 1 tahun proses produksi seperti sekop, sabit, parang, cangkul dan pisau. Serta ada pula beberapa alat yang dapat digunakan berulang kali dalam proses produksi seperti gerobak, selang dan tandon air

Sumberdaya Finansial

Sumberdaya finansial atau sumberdaya keuangan merupakan sumber kehidupan bagi setiap bisnis, termasuk bidang agribisnis. Uang digunakan untuk membeli aktiva/harta perusahaan seperti mesin dan peralatan, bahan mentah maupun lahan dan bangunan. Oleh karena itu manajer agribisnis harus mampu mengendalikan operasi perusahaan agar dapat menghasilkan laba sekaligus mengembalikan pinjaman jika ada. Sumber dana dalam suatu usaha adalah kekayaan bersih suatu perusahaan atau sering juga disebut modal sendiri (Irmadiningsih, 2019).

Tabel 4.

Neraca Keuangan PB. Rahmat Tahun 2022

AKTIVA		PASSIVA	
Aktiva Lancar		Passiva Lancar	
Kas	125.000.000	Sewa lahan	0
Persediaan barang	<u>33.175.000</u>	Bank	<u>0</u>
Jumlah aktiva Lancar	158.175.000	Jumlah Passiva Lancar	0
Aktiva Tetap		Modal	
Bangunan	400.000.000	Modal	858.375.000
Tanah	280.000.000		
Kendaraan	18.000.000		
Peralatan	<u>2.200.000</u>		
Jumlah Aktiva Tetap	700.200.000		
Total Aktiva	858.375.000	Total Passiva	858.375.000

Sumber : *Data Primer Setelah Diolah, 2022.*

Pada tabel 4 diatas, diketahui total aktiva yang dimiliki PB. Rahmat senilai Rp.858.375.000 yang terdiri atas aktiva lancar senilai Rp.158.175.000 dan aktiva tetap senilai Rp. 700.200.000. Aktiva lancar terdiri atas kas perusahaan senilai Rp.125.000.000 dan persediaan bibit jeruk yang ada saat ini 2.053 pohon. Dengan rincian 17 pohon dapat dijual dengan harga Rp.100.000, 23 pohon dapat dijual dengan harga Rp.50.000, 13 pohon dapat dijual dengan harga Rp.25.000, 1.500 pohon dapat dijual dengan harga Rp.20.000 dan 500 pohon yang dapat dijual dengan harga Rp.10.000 sehingga total persediaan barang PB. Rahmat senilai Rp.33.175.000.

Aktiva tetap terdiri atas bangunan yang jumlahnya 2 unit bangunan yaitu rumah yang terletak di Jl. Goaria dan BPMT yang berada di Kabupaten Gowa senilai Rp.400.000, tanah yang berada di Jl. Goaria dan Kabupaten Gowa senilai Rp.280.000.000, Kendaraan roda dua sebanyak 1 unit senilai Rp.18.000.000 serta peralatan yang dimiliki oleh PB. Rahmat senilai Rp.2.200.000. Keseluruhan harta tersebut bersumber dari modal milik pribadi.

Proses Pengadaan Bahan Baku

Biji jeruk unggul diperoleh dari Balitjestro (Balai Penelitian Tanaman Jeruk dan Subtropika) yang berlokasi di Jl. Raya Tlekung No. 1, Beji, Kecamatan Junrejo, Kota Batu Provinsi Jawa Timur dengan harga Rp.1.500.000,- per kilo gram. Media tanam yang digunakan seperti sekam diperoleh dari tempat penggilingan gabah, kompos diperoleh dari toko pertanian, tanah diperoleh dari toko material, polybag, bubble wrap dan peralatan yang dibutuhkan diperoleh dari pasar.

Proses Produksi

Proses produksi Bibit Jeruk mulai dari proses pemilihan biji berkualitas hingga proses sertifikasi dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Biji diperoleh dari Blitjestro, biji berkualitas dapat ditandai dengan kondisinya yang masih bagus atau tidak keriput, kemudian pada saat direndam kedalam air biji tersebut tidak mengapung.
2. Penyemaian, penyemaian dapat dilakukan pada sebuah bedengan yang telah dibuat, kemudian biji yang telah dipilih ditabur diatas bedengan dengan jarak antar alur dengan jarak 5 cm antar alur tanaman. Kemudian bedengan ditutup dengan bambu dan plastik yang telah dibentuk menyerupai setengah lingkaran. Pada proses penyemaian, tanaman disiram sebanyak 2-3 kali dalam seminggu, kemudian penutup tersebut akan dibuka 2 minggu setelah tanam
3. Pindah tanam, setelah proses penyemaian selanjutnya tanaman dipindahkan kedalam polybag berukuran kecil dengan media tanam berupa campuran tanah, pupuk organik dan sekam padi, serta memberikan zat perangsang tumbuh tanaman yang tujuannya mempercepat pertumbuhan tanaman jeruk.
4. Perawatan, bentuk perawatan yang diberikan kepada tanaman yaitu dengan cara membersihkan gulma yang tumbuh pada media tanam serta menyiram tanaman.
5. Blok Penggandaan Mata Tempel (BPMT), merupakan lahan yang terisolasi dari serangga yang dapat mengganggu tanaman. BPMT milik PB. Rahmat terdiri atas 2 Greenhouse yang luasnya 7m x 15m. Tanaman yang nantinya akan diokulasi akan disimpan pada BPMT agar terjaga dari serangan hama dan penyakit yang dapat menyerang tanaman.

6. Seleksi pohon induk, setelah tanaman berumur kurang lebih 3 bulan maka tanaman yang tumbuh subur akan dipilih untuk dilakukan okulasi pada BPMT yang dimiliki oleh PB. Rahmat yang berada di Kabupaten Gowa.
7. Okulasi, yaitu proses penyambungan mata entres dengan batang bawah. Alat yang digunakan saat proses okulasi yaitu pisau atau heker dan bubble wrap yang tujuannya untuk mengikat mata entres dengan batang bawah tanaman.
8. Sertifikasi, sebelum bibit jeruk dipasarkan, tahapan terakhir yang perlu dilakukan yaitu sertifikasi. Lembaga yang berperan dalam proses sertifikasi bibit jeruk yaitu BPSB (Balai Pengawasan dan Sertifikasi Benih). Lembaga tersebut memeriksa kegiatan budidaya jeruk mulai dari pemeriksaan pendahuluan atau kegiatan olah tanah serta memastikan asal usul sumber benih. Selanjutnya dilakukan pemeriksaan lapangan pada BPMT milik PB. Rahmat yang tujuannya untuk memastikan bibit jeruk yang dihasilkan terbebas dari hama dan penyakit tanaman.

Proses Pemasaran

Ada 2 jenis pemasaran yang dilakukan yaitu secara online dan offline. Pemasaran secara online dilakukan dengan memanfaatkan platform Tokopedia dengan nama "PB. Rahmat" dan Facebook dengan nama akun "Jual Bibit Tanaman Pbrahmat (Pali)". Pemasaran secara online yang dilakukan yaitu konsumen dapat membeli secara langsung pada toko PB. Rahmat serta PB. Rahmat pula biasanya melakukan pengantaran pada pedagang pengecer atau toko-toko tanaman yang berada di Pulau Sulawesi.

Dalam melakukan pemasaran secara online, kinerja PB. Rahmat dinilai masih kurang efektif karena media yang digunakan hanya Facebook dan Tokopedia, jika melihat platform yang dapat digunakan sebagai sarana dalam melakukan pemasaran produk saat ini sudah sangat banyak jenisnya. Selain itu dalam memasarkan bibit jeruknya PB. Rahmat masih sulit menjangkau konsumen yang berada di luar Pulau Sulawesi karena tidak memiliki sarana pengangkutan berupa mobil serta dalam mengangkut pesanan konsumen dalam jumlah yang cukup banyak maka PB. Rahmat menyewa mobil Pick Up.

Kelayakan Usaha

Perhitungan total biaya (TC) dilakukan dengan menjumlahkan biaya tetap (TFC) dan biaya variabel (TVC) dengan menggunakan rumus :

$$TC = FC + VC$$

$$TC = 5.885.000 + 6.621.000$$

$$TC = 12.506.000$$

Jadi total biaya yang dikeluarkan oleh PB. Rahmat pada tahun 2021 adalah Rp.12.506.000

Pendapatan merupakan hasil produksi usaha. Lebih jauh didefinisikan bahwa pendapatan adalah selisih antara total penerimaan usaha dengan total biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha selama periode tertentu. Analisis pendapatan pada kenyataannya bertujuan untuk mengetahui apakah agrosistem mengalami keuntungan atau kerugian selama satu periode produksi tertentu (Puspita, 2018).

$$I = TR - TC$$

$$I = 21.040.000 - 12.506.000$$

$$I = 8.534.000$$

Jadi, total pendapatan PB. Rahmat dalam satu siklus produksi adalah Rp.8.534.000

$$R/C \text{ ratio} = TR/TC$$

$$R/C \text{ ratio} = (21.040.000)/12.506.000$$

$$R/C \text{ ratio} = 1,68$$

Dari hasil analisis diatas dapat dilihat bahwa nilai R/C ratio adalah 1,68 yang dapat diartikan bahwa setiap Rp. 1 biaya yang dikeluarkan dapat menghasilkan penerimaan sebesar Rp.1,68. Artinya usaha ini menguntungkan dan layak untuk dijalankan. Hal ini sesuai pendapat Patullah (2019) yang menyatakan bahwa bila nilai R/C ratio lebih dari 1,00 maka usaha yang dijalankan dinyatakan layak secara finansial.

Analisis Problemaisasi Pengembangan Masalah

Analisis masalah pengembangan agrosistem merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mengenali, menguraikan dan menganalisis permasalahan yang ditemukan pada perusahaan, kemudian dibuat suatu rancangan pemecahan masalah yang dihadapi tersebut. Tujuan utama penyusunan masalah adalah untuk memudahkan seorang manager mengidentifikasi jenis-jenis persoalan yang dihadapi oleh perusahaan serta mengantisipasi persoalan dengan tindakan pencegahan dan penanggulangan terhadap persoalan masalah (Mantra, 2000).

Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah adalah melihat masalah yang ada atau mengenal masalah yang ada dengan mengetahui kesenjangan antara kenyataan dan harapan. Identifikasi masalah bertujuan untuk memudahkan dalam mengenali masalah yang ditemukan dalam sebuah struktur untuk mencari hubungan sebab akibat antara masalah yang satu dengan masalah yang lain (Wahono, 2008). Dengan mengidentifikasi masalah dapat memudahkan kita untuk mengenal masalah yang terdapat dalam agrosistem demi mencari dan mengetahui hubungan sebab-akibat antar masalah yang satu dengan masalah lainnya. Pada PB. Rahmat kami menemukan beberapa hal yang menjadi masalah yang telah kami tampilkan pada Tabel 5.

Tabel 5. Tabel Kesenjangan Fakta dan Harapan Pada PB. Rahmat

Fakta	Masalah	Harapan
Pada areal depan PB. Rahmat merupakan jalanan umum dikarenakan usaha bertempat pada daerah yang padat dengan pemukiman penduduk	Tidak ada lahan parkir	Adanya lokasi parkir yang disediakan oleh PB. Rahmat sehingga konsumen merasa aman pada saat berbelanja
Produksi bibit jeruk sebanyak 500-800 pohon dalam setahun	Skala Produksi Rendah	Menghasilkan 1.000 hingga 1.500 pohon dalam setahun
Volume penjualan sebanyak 558 pohon pada tahun 2021	Volume penjualan rendah	Volume penjualan sebanyak 558 pohon pada tahun 2021
Platform yang digunakan untuk memasarkan produk secara <i>online</i> hanya menggunakan media Tokopedia dan Facebook	Pemasaran secara Online tidak maksimal	Mampu memanfaatkan segala sosial media maupun <i>E-commerce</i> lainnya untuk memasarkan produknya Aktif menggunakan media sosial seperti akun bisnis <i>instagram, facebook, whatsapp, e-commerce</i> dan juga rutin mengikuti kegiatan pameran produk dan sejenisnya
Promosi produk hanya melalui <i>personal selling</i> namun juga pada penerapannya kurang maksimal	Kurangnya Promosi Produk	PB. Rahmat dapat memasarkan produknya di seluruh wilayah
Pemasaran produk mencakup Pulau Sulawesi Saja	Jangkauan pemasaran	

	sempit	Indonesia
Tenaga kerja yang ditunjuk sebagai manajer toko merumakan anak dari ibu Musdalifah yaitu Rahmat yang saat ini masih berkuliah sehingga tidak dapat menjaga toko setiap waktu	Tidak adanya pekerja tetap	Adanya pekerja tetap yang dipekerjakan untuk menjaga toko
Dalam melakukan pengantaran produk bagi konsumen PB. Rahmat masih menyewa mobil	Tidak adanya mobil	Memiliki mobil pick up minimal 1 yang dapat mengangkut pesanan konsumen dari luar Kota Makassar

Struktur Pohon Masalah

Menurut Fadhilah et al (2018), pohon masalah adalah suatu teknik untuk mengidentifikasi semua masalah dalam suatu situasi tertentu dan memperagakan informasi ini sebagai rangkaian hubungan sebab akibat. Pohon masalah dimulai dengan masalah utama. sebagai hasil analisis situasi di unit kerja, dianalisis penyebab masalah tersebut dalam forum curah pendapat. Mulailah dengan rumusan pernyataan masalah yang dihadapi unit kerja, pikirkan apa akibat yang mungkin timbul dari masalah tersebut secara bertahap, lukislah dalam sebuah bagan pohon. Berikut merupakan hubungan sebab akibat atau strukturisasi masalah pada PB. Rahmat yang digambarkan melalui diagram pohon masalah pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram Pohon Masalah Pada PB. Rahmat

Pada Gambar 1 dapat diketahui bahwa masalah utama yang dihadapi PB. Rahmat yaitu skala produksi yang rendah, hal tersebut disebabkan oleh pemasaran secara online yang tidak maksimal, kurangnya promosi produk serta jangkauan pemasaran yang masih sempit. Selain itu ada pula masalah yang dihadapi yang tidak memiliki hubungan dengan masalah utama yaitu tidak adanya lahan parkir

Analisis Sasaran Pengembangan PB. Rahmat

Analisis sasaran merupakan suatu usaha untuk meneliti tujuan-tujuan yang akan dicapai bila masalah-masalah yang ada telah dipecahkan. Analisis ini dilakukan untuk memecahkan suatu masalah dengan hasil yang akan diperoleh dari tindakan tersebut. Analisis ini dapat memberikan suatu informasi yang di dalamnya terdapat rangkaian hubungan tindakan hasil yang ditunjukkan dalam suatu diagram (Irmadiningsih, 2019).

Penetapan Sasaran

Setelah mengidentifikasi masalah-masalah yang ditemukan pada tahap analisis masalah, maka untuk mendapatkan perbaikan masalah-masalah tersebut melalui proses transformasi positif, maka selanjutnya kita menentukan sasaran-sasaran yang hendak dicapai dan menentukan sasaran utama sebagai fokus perhatian untuk diselesaikan dalam rangka perbaikan kinerja perusahaan (Irmadiningsih, 2019). Masalah yang telah diidentifikasi pada tahap analisis masalah, selanjutnya diubah pada kondisi positif untuk memperoleh perbaikan dari masalah tersebut. Langkah selanjutnya adalah menentukan sasaran yang hendak dicapai atau penetapan sasaran. Berikut sasaran-sasaran terhadap masalah yang telah dianalisis sebelumnya:

1. Tersedianya lahan parkir

Lahan parkir merupakan salah hal yang harus diperhatikan. Dengan adanya lahan parkir yang memadai maka konsumen yang berbelanja akan merasa aman menyimpan atau memarkirkan kendaraannya saat berbelanja. Selain itu menurut Siraj dan Fikriah (2020) menyatakan bahwa luas lahan parkir dapat berpengaruh terhadap bertambahnya jumlah pengunjung serta dapat meningkatkan pendapatan.

2. Skala Produksi Meningkat

Suatu perusahaan dapat memperoleh pemasukan yang besar apabila dapat memproduksi produk dalam jumlah yang banyak dan mampu memenuhi kebutuhan pasar. PB. Rahmat diharapkan mampu menghasilkan 1.000-1.500 bibit dalam satu kali siklus produksi sehingga mampu memenuhi permintaan bibit jeruk pada sebuah proyek yang didapatkan dan tidak perlu lagi membeli bibit jeruk dari penangkaran bibit yang lainnya.

3. Volume penjualan meningkat

Volume penjualan yang tinggi tentunya akan memberikan penghasilan yang tinggi pula bagi perusahaan. Volume penjualan bibit jeruk masih terbilang rendah yakni hanya 558 pohon pada tahun 2021. Diharapkan volume penjualan pada usaha PB. Rahmat mengalami peningkatan 2 kali lipat setiap bulannya.

4. Pemasaran secara online maksimal

Dengan memanfaatkan berbagai platform media sosial dan berbagai e-commerce yang tersedia dalam memasarkan produk yang dimiliki tentunya akan membuat banyak orang yang tahu tentang produk yang ditawarkan, sehingga konsumen akan membeli produk yang ditawarkan apabila membutuhkan produk tersebut. Selain itu, dengan pemasaran secara online dapat dilakukan secara maksimal tentunya akan berdampak pada peningkatan pendapatan yang diterima.

5. Promosi produk meningkat

Promosi yang dilakukan akan mempengaruhi minat konsumen, maka dari itu semakin kreatif metode promosi produk maka akan semakin menarik perhatian konsumen. Disisi lain, promosi juga mampu memperluas jangkauan pasar produk. PB. Rahmat belum memaksimalkan kinerja dalam hal promosi sehingga diharapkan usaha

ini mampu memanfaatkan platform promosi online (e-commers) dan offline seperti kegiatan pameran/event-event untuk menunjang pengembangan usaha

6. Jangkauan pemasaran luas

Luasnya area pemasaran akan meningkatkan jumlah konsumen yang tentunya akan berdampak pula pada pendapatan usaha. Area pemasaran tidak hanya difokuskan pada Kota Makassar saja, tetapi pada seluruh wilayah yang ada di Indonesia. Menurut Ermayanti (2008) mengatakan bahwa salah faktor yang mempengaruhi besarnya pendapatan usaha yaitu jangkauan (disperse) pemasaran.

7. Adanya pekerja tetap

Adanya karyawan tetap yang dipekerjakan oleh PB. Rahmat untuk menjaga toko dan tanaman serta melayani konsumen saat berbelanja pada saat jam kerja. Dengan adanya pekerja tetap mampu membantu PB. Rahmat dalam meningkatkan penjualannya sehingga pendapatan usahanya juga akan mengalami peningkatan. Hal ini sesuai dengan pendapat Triwahyudi (2021) yang menyatakan bahwa tenaga kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan, hal ini dikarenakan tenaga kerja merupakan faktor produksi yang sangat diperlukan dalam menjalankan usaha industri.

8. Tersedia Mobil

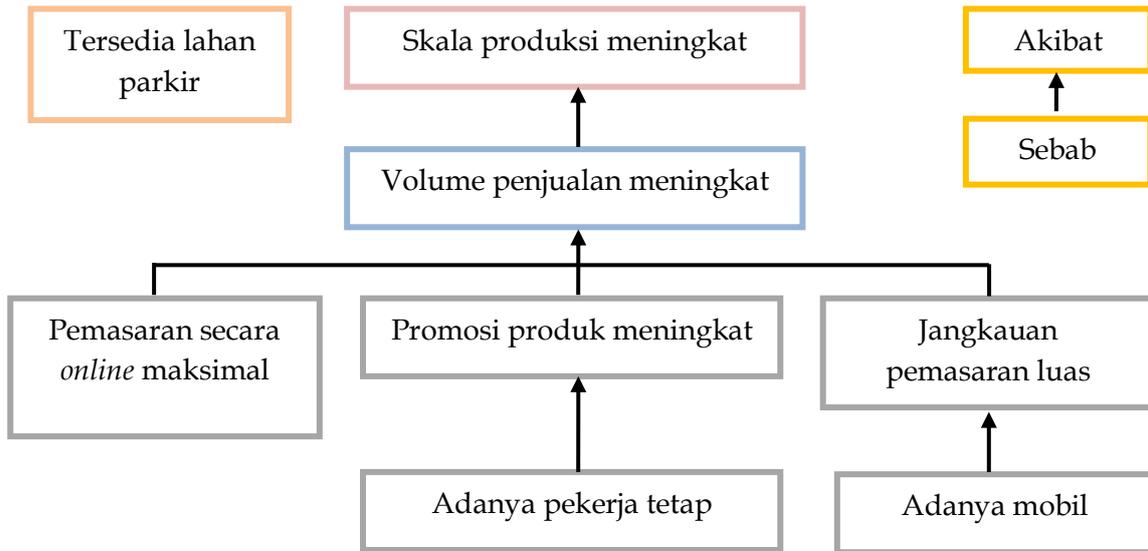
Salah satu yang menunjang distribusi bibit jeruk agam mampu disalurkan kepada seluruh konsumen di wilayah Indonesia yaitu sarana pengangkutan yang memadai, sehingga dengan adanya mobil diharapkan mampu membantu proses distribusi bibit jeruk bagi konsumen diluar Kota Makassar.

Sasaran Utama

Pada PB. Rahmat pemilihan volume penjualan meningkat menjadi sasaran utama dikarenakan merupakan masalah utama dari pengembangan usaha ini. Realisasi penjualan bibit jeruk pada PB Rahmat di tahun 2021 hanya sebanyak 588 pohon. Dengan realisasi penjualan yang dinilai cukup rendah tentunya berdampak terhadap tingkat pendapat yang diterima serta modal yang dimiliki untuk melanjutkan usaha. dengan modal yang terbatas tentunya akan berdampak pula pada jumlah bibit yang dapat diproduksi di tahun berikutnya

Strukturisasi Sasaran.

Strukturisasi sasaran merupakan bentuk positif dari diagram masalah pengembangan agrosistem. Tujuan dari strukturisasi sasaran ini adalah untuk mengetahui sasaran yang ingin dicapai jika persoalan-persoalan yang menjadi penyebab telah dapat diselesaikan (Irmadiningsih, 2019). Untuk lebih jelasnya strukturisasi sasaran pada agrosistem usaha PB. Rahmat dapat dilihat pada Gambar 2

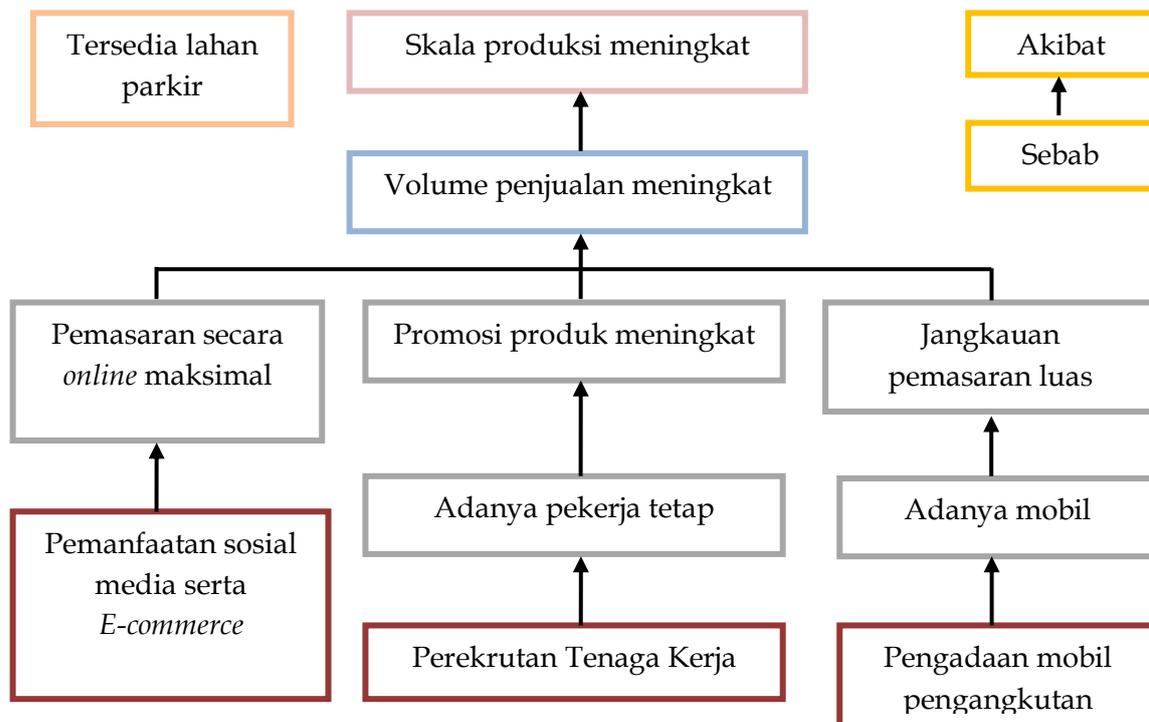


Gambar 2. Struktur Pohon Sasaran Pada PB. Rahmat

Berdasarkan Gambar 2, dapat dilihat bahwa yang menjadi sasaran utama adalah Volume penjualan meningkat, dengan sasaran akar yaitu pemasaran secara online maksimal, adanya pekerja tetap dan adanya mobil. Dengan tercapainya sasaran utama maka akan mempengaruhi sasaran dampak.

Alternatif Tindakan

Analisis alternatif adalah suatu usaha untuk melihat berbagai kemungkinan pilihan hubungan tindakan hasil (rangkaian tujuan) dari analisis sasaran yang mengarah pada suatu keadaan tertentu yang diinginkan. Analisis alternatif digunakan untuk menilai masing-masing alternatif untuk mengembangkan suatu proyek. Analisis alternatif ini pada akhirnya mengarah pada salah satu rangkaian tujuan (Amran, 2011).



Gambar 3. Strukturisasi Alternatif Tindakan Pada PB. Rahmat

Berdasarkan gambar 3, diketahui bahwa sasaran utama yang ingin dapat dicapai dengan beberapa tindakan pada PB. Rahmat adalah “Volume penjualan meningkat” menjadi sasaran utama ini dapat dicapai dengan cara memanfaatkan sosial media serta *E-commerce*, perekrutan tenaga kerja serta pengadaan mobil pengangkutan.

Alternatif Keputusan

1. Analisis untuk keputusan tindakan “upaya perekrutan tenaga kerja”
 - a. Pernyataan keputusan: menentukan syarat melakukan perekrutan tenaga kerja.

b. Kriteria keputusan	Bobot
K ₁ : Usia produktif	0,40
K ₂ : Memiliki banyak waktu untuk bekerja	<u>0,60</u>
	1,00

Pada penentuan kriteria, unggul pada kriteria K₂ 0,60 dikarenakan dalam Usaha PB. Rahmat karena tenaga kerja yang dimilikinya saat ini merupakan mahasiswa aktif sehingga tidak dapat menjaga toko setiap saat sehingga kriteria K₂ dijadikan kriteria unggulan. Untuk K₁ diharapkan bahwa semua tenaga kerja memerlukan orang yang berusia produktif karena hal tersebut dapat menunjang pada sasaran antara yaitu dapat menyebarkan promosi dengan menggunakan ide-ide yang kreatif pada usia tersebut.

- c. Alternatif Keputusan :
 - A₁ : Menambah tenaga kerja pada bidang pemasaran sebanyak 1 orang
 - A₂ : Menambah tenaga kerja pada bidang pengolahan sebanyak 1 orang.
- d. Evaluasi Alternatif.

Tabel 6.
Evaluasi Alternatif Tindakan 1 PB. Rahmat.

Kriteria Keputusan	Bobot Kriteria (BK)	Bobot Alternatif (BA)		BK x BA	
		A ₁	A ₂	A ₁	A ₂
K ₁	0,40	0,5	0,5	0,20	0,20
K ₂	0,60	0,7	0,3	0,42	0,18
Total				0,62	0,38
Prioritas				I	II

Pada tabel 6 dapat dilihat bahwa yang menjadi prioritas dalam alternatif tindakan PB. Rahmat yaitu pada alternatif keputusan A₁ yaitu menambah tenaga kerja pada bidang pemasaran sebanyak 1 orang yang memiliki nilai sebesar 0,62 dengan kriteria memiliki banyak waktu untuk bekerja. Karena penulis melihat apabila menambah tenaga kerja dibidang pemasaran sebanyak 1 orang maka proses pemasaran dan pelayanan konsumen akan lebih efisien.

- e. Alternatif Terpilih

Berdasarkan evaluasi alternatif terhadap kriteria diatas, maka dapat disimpulkan bahwa alternatif yang terpilih adalah A₁ (Menambah tenaga kerja pada bidang pemasaran sebanyak 1 orang) yaitu dengan perolehan nilai 0,62.

2. Analisis untuk keputusan tindakan “Pengadaan mobil pengangkutan”
 - a. Pernyataan keputusan: menentukan merk mobil pick Up yang akan dibeli.

b. Kriteria keputusan	Bobot
K ₁ : Beban Angkut	0,60
K ₂ : Harga	<u>0,40</u>
	1,00

Pada penentuan kriteria, unggul pada kriteria K_1 0,60 dikarenakan tujuan dari pembelian mobil yaitu sebagai sarana pengangkutan bagi konsumen yang membeli dalam jumlah yang banyak serta untuk pengantaran bagi konsumen yang berada diluar Pulau Sulawesi. Selain itu, selama ini PB. Rahmat dalam mengantarkan bibit bunga bagi konsumen yang membeli dalam jumlah banyak yaitu dengan menyewa mobil Pick Up dengan biaya sebanyak Rp.150.000. Untuk kriteria K_1 diharapkan bahwa mobil yang dibeli memiliki harga yang tidak terlalu mahal.

c. Alternatif Keputusan :

A_1 : Membeli mobil Mega Carry Pick Up seharga Rp.140.500.000 dengan beban angkut seberat 1,5 ton

A_2 : Membeli mobil Daihatsu Hi-Max seharga Rp.105.000.000 dengan beban angkut seberat 1,5 ton

d. Evaluasi Alternatif.

Tabel 7.
Evaluasi Alternatif Tindakan 2 PB. Rahmat.

Kriteria Keputusan	Bobot Kriteria (BK)	Bobot Alternatif (BA)		BK x BA	
		A_1	A_2	A_1	A_2
K_1	0,40	0,5	0,5	0,20	0,20
K_2	0,60	0,3	0,7	0,12	0,28
Total				0,42	0,58
Prioritas				II	I

Pada tabel 12 dapat dilihat bahwa yang menjadi prioritas dalam alternatif tindakan Usaha PB. Rahmat yaitu pada alternatif keputusan A_2 yaitu Membeli mobil Daihatsu Hi-Max yang memiliki nilai sebesar 0,58 dengan kriteria harga yang lebih terjangkau.

e. Alternatif Terpilih

Berdasarkan evaluasi alternatif terhadap kriteria diatas, maka dapat disimpulkan bahwa alternatif yang terpilih adalah A_2 (Membeli mobil Daihatsu Hi-Max) yaitu dengan perolehan nilai 0,58.

3. Analisis untuk keputusan tindakan "Pemanfaatan sosial media serta e-commerce"

a. Pernyataan keputusan: menentukan sosial media dan e-commers yang digunakan untuk melakukan pemasaran secara online.

b. Kriteria keputusan	Bobot
K_1 : Mudah digunakan	0,70
K_2 : Rating	<u>0,30</u>
	1,00

Pada penentuan kriteria unggul pada kriteria K_1 0,70 dikarenakan tujuan dari penggunaan sosial media dan e-commers dalam melakukan pemasaran produk bibit jeruk pada PB. Rahmat diharapkan mudah untuk digunakan dan diterapkan dalam operasional usaha. selama ini media sosial yang digunakan yaitu tokopedia dan Facebook. Untuk kriteria K_1 diharapkan sosial media dan e-commers yang dipilih mudah untuk digunakan dalam operasional usaha.

c. Alternatif Keputusan :

A_1 : Menggunakan WhatsApp dan Lazada

A_2 : Menggunakan Line dan Shopee

d. Evaluasi Alternatif.

Tabel 8.
Evaluasi Alternatif Tindakan 3 PB. Rahmat.

Kriteria Keputusan	Bobot Kriteria (BK)	Bobot Alternatif (BA)		BK x BA	
		A ₁	A ₂	A ₁	A ₂
K ₁	0,70	0,5	0,5	0,35	0,35
K ₂	0,30	0,6	0,4	0,18	0,12
Total				0,53	0,47
Prioritas				I	II

Pada tabel 13 dapat dilihat bahwa yang menjadi prioritas dalam alternatif tindakan Usaha PB. Rahmat yaitu pada alternatif keputusan A1 yaitu menggunakan media sosial WhatsApp dan Lazada dalam memasarkan produk secara online yang memiliki nilai sebesar 0,53 dengan kriteria mudah digunakan dan rating.

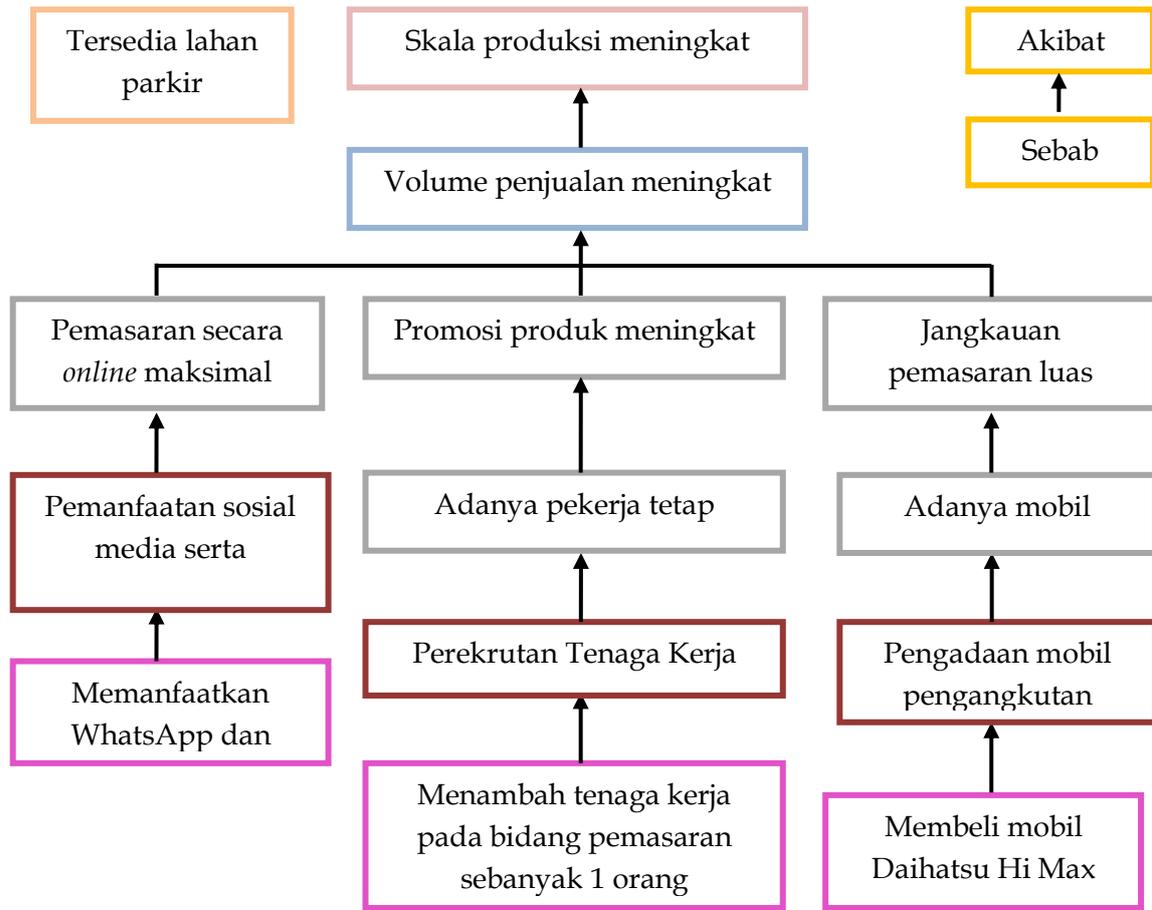
e. Alternatif Terpilih

Berdasarkan evaluasi alternatif terhadap kriteria diatas, maka dapat disimpulkan bahwa alternatif yang terpilih adalah A1 (menggunakan WhatsApp dan Lazada) yaitu dengan perolehan nilai 0,53.

Tindakan Terpilih

Hasil analisis keputusan dari beberapa alternatif tindakan, telah terpilih satu keputusan tindakan yang terbaik yaitu dengan nilai yang tertinggi dibandingkan dengan alternatif lainnya pada masing-masing persoalan agrosistem. Keputusan tindakan terpilih ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam pengembangan usaha. Alternatif tindakan terpilih tersebut antara lain :

1. Menambah tenaga kerja pada bidang pemasaran sebanyak 1 orang
2. Membeli mobil Daihatsu Hi Max dengan harga sekitaran Rp.105.000.000,-
3. Memanfaatkan WhatsApp dan Lazada.



Gambar 4. Pohon Tindakan terpilih PB. Rahmat

Berdasarkan Gambar 4, diketahui bahwa sasaran utama dari PB. Rahmat yaitu “Volume penjualan meningkat” yang ingin dicapai dengan beberapa tindakan seperti menambah tenaga kerja pada bidang pemasaran sebanyak 1 orang membeli 1 mobil Daihatsu Hi Max serta Memanfaatkan WhatsApp dan Lazada.

Matriks Perencanaan Pengembangan Agrosistem

Matriks perencanaan pengembangan agrosistem kasus adalah suatu usaha untuk mengembangkan rancangan proyek tersebut dalam bentuk sebuah matriks. Matriks tersebut akan menggambarkan bagaimana tindakan yang dilakukan untuk memenuhi sasaran antara dan sasaran utama serta sasaran dan biaya yang diperlukan untuk mewujudkan tindakan tersebut. Selanjutnya membuat matriks yang akan menggambarkan terkait tindakan yang dilakukan untuk memenuhi sasaran antara dan sasaran utama serta sasaran dan biaya yang diperlukan untuk mewujudkan tindakan tersebut. Matriks tersebut dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9.
Matriks Perencanaan Pengembangan PB. Rahmat

Uraian Tujuan Sesuai Tindakan	Ukuran Tercapainya Tujuan	Sistem Informasi Pengendalian
Dampak		
• Skala produksi Meningkatkan	Produksi mencapai 1.000-1.500 pohon sekali siklus produksi	Laporan penjualan
Sasaran Utama		
• Volume Penjualan Meningkatkan	Penjualan mencapai 1.116 pohon/bulan	Laporan keuangan
Sasaran Antara		
• Pemasaran secara online maksimal	Memanfaatkan Lazada dan WhatsApp dalam penjualan secara <i>Online</i>	Laporan bagian pemasaran
• Promosi produk meningkat	Mengikuti kegiatan pameran produk ataupun sejenisnya	Pimpinan usaha
• Adanya pekerja tetap	Penambahan tenaga kerja bidang pemasaran sebanyak 1 orang	Pimpinan usaha
• Jagkauan pemasaran luas	Pemasaran dilakukan di luar Pulau Sulawesi	Laporan bagian pemasaran
• Adanya Mobil	Terbelinya mobil Daihatsu Hi Max	Laporan Keuangan
Khusus Tindakan	Sarana yang Diperlukan	Biaya (Rp)
• Memanfaatkan WhatsApp dan lazada	Dana (pembelian Kuota)	150.000
• Menambah tenaga kerja pada bidang pemasaran sebanyak 1 orang	Administrasi	0
• Membeli mobil Daihatsu Hi Max	Dana	105.000.000
Total Biaya		105.150.000

Berdasarkan tabel 9 diketahui bahwa tindakan khusus yang dilakukan dalam perencanaan pengembangan PB. Rahmat yaitu memanfaatkan WhatsApp, Menambah tenaga kerja pada bidang pemasaran sebanyak 1 orang dan membeli mobil Daihatsu Hi Max. sarana yang diperlukan berupa dana dan administrasi dan besarnya biaya yang diperlukan untuk melaksanakan tindakan khusus tersebut sebesar Rp.105.150.000.

Rencana Kerja Tindakan Pengembangan Agrosistem

Menurut Prihantoro dan Hidayat (2019), perencanaan tindakan adalah kegiatan penyusunan langkah-langkah yang operasional untuk mencapai hasil-hasil yang telah di rumuskan dalam strategi. Rencana kerja tindakan yang dilakukan dalam PB. rahmat dilakukan dengan tujuan mengevaluasi tindak lanjut dari semua sasaran yang telah diklasifikasikan sebelumnya, sehingga diperlukan rencana kerja agar yang telah disusun pada Tabel 10.

Tabel 10.
Rencana Kerja Tindakan PB. Rahmat

No	Tindakan	Bulan												Penanggung Jawab		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
1	Menggunakan WhatsApp dan Lazada dalam melakukan penjualan online															Tenaga kerja bagian pemasaran
2	SDM Pemasaran mengikuti kegiatan pameran produk															CEO
3	Menambah tenaga kerja bidang pemasaran sebanyak 1 orang															CEO
4	Membeli mobil Daihatsu Hi Max															CEO

Berdasarkan tabel 10 dapat dilihat ada beberapa tindakan yang dilakukan yaitu Menggunakan WhatsApp dan Lazada dalam melakukan penjualan online yang direncanakan dilakukan pada bulan 8, SDM Pemasaran mengikuti kegiatan pameran produk yang direncanakan dilakukan pada bulan 9, Menambah tenaga kerja pada bidang pemasaran sebanyak 1 orang yang direncanakan dilakukan pada bulan 8 serta membeli mobil Daihatsu Hi Max yang direncanakan dilakukan pada bulan 12.

Analisis Persoalan Potensial Pada PB. Rahmat

Menurut Irmadiningsih (2019), analisis persoalan potensial memuat beberapa langkah yang perlu ditempuh antara lain adalah merumuskan pernyataan rencana kegiatan, menyusun skenario pelaksanaan kegiatan, mengidentifikasi tahap-tahap rawan dari setiap kegiatan, persoalan potensial khusus, mengidentifikasi sebab-sebab persoalan potensial, menetapkan tindakan pencegahan dan menetapkan tindakan penanggulangannya. Adapun analisis persoalan potensial pada PB. Rahmat dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11.
 Analisis Persoalan Potensial PB. Rahmat

Pernyataan keputusan	Skenario pelaksanaan kegiatan	Persoalan potensial khusus	Identifikasi sebab-sebab persoalan potensial	Tindakan pencegahan	Tindakan penanggulangan
Menggunakan WhatsApp dan Lazada dalam melakukan penjualan online	Mengunduh WhatsApp dan Lazada. Menyiapkan akun untuk penjualan secara online	Aplikasi tidak dapat di unduh Sulit menstrukturisasi konten yang ingin ditampilkan	Kehabisan data. Tenaga kerja kurang kreatif	Mangaktifkan paket berlangganan dengan masa aktif selama 1 bulan. Mempersiapkan konten untuk setiap akun yang dimiliki	Menggunakan WhatsApp dan Lazada dalam melakukan penjualan online
SDM Pemasaran mengikuti kegiatan pameran produk	Mencari informasi tentang penyelenggaraan pameran produk. Mengikuti kegiatan pameran	Budget yang disediakan untuk mengikuti pameran tidak mencukupi Sulitnya mengakses kegiatan pameran produk	jarak pameran produk dan lokasi usaha cukup jauh Kurangnya kegiatan pameran produk yang dilaksanakan pemerintah Kota Makassar	Menyediakan dana darurat untuk operasional usaha. Pemilik usaha berinisiatif untuk mengikuti kegiatan pameran di Daerah lain	SDM Pemasaran mengikuti kegiatan pameran produk
Menambah tenaga kerja pada bidang pemasaran sebanyak 1 orang	Memposting pamflet perekrutan tenaga kerja pada media sosial usaha.	Penyebaran informasi kurang maksimal	Media informasi yang terbatas	Memaksimalkan penggunaan media sosial	Memanfaatkan media sosial

	Melakukan proses seleksi tenaga kerja	Kurangnya pelamar kerja pada posisi yang dibutuhkan perusahaan.	Dalam penyebaran informasi, deskripsi pekerjaan tidak dicantumkan	Menentukan strategi yang tepat untuk dijalankan dalam proses recruitment	Mencantumkan deskripsi pekerjaan dalam penyebaran informasi.
	Tenaga kerja diperoleh	Tenaga kerja batal untuk bergabung	Kontrak kerja yang diberikan tidak disetujui	Menyiapkan kontrak kerja yang sesuai dengan aturan yang berlaku.	Mencari tenaga kerja yang lainnya.
	Mencari mobil sesuai dengan tipe yang diinginkan	Mobil susah di dapatkan.	Mobil tidak tersedia di showroom terdekat	Mencari informasi showroom yang menyediakan mobil sesuai dengan tipe yang diinginkan	Memesan mobil pada showroom yang lainnya.
Membeli mobil Daihatsu Hi Max	Membeli mobil	Dana terbatas	Harga mobil tergolong mahal	Menyiapkan dana khusus untuk pembelian mobil	Membayar mobil dengan kredit

4. Kesimpulan

Total penerimaan yang diterima oleh PB. Rahmat pada tahun 2021 sebesar Rp.21.040.000 serta total biaya yang dikeluarkan pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp.12.506.000. berdasarkan perbandingan total penerimaan dan total biaya PB. Rahmat pada tahun 2021 diperoleh nilai R/C ratio sebesar 1,68 yang dapat diartikan bahwa setiap Rp. 1 biaya yang dikeluarkan dapat menghasilkan penerimaan sebesar Rp.1,68 yang Artinya usaha ini menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

Terdapat masalah-masalah yang dihadapi PB. Rahmat yaitu diantaranya tidak adanya lahan parkir, tidak adanya pekerja tetap, tidak adanya mobil, jangkauan pemasaran sempit, kurangnya promosi produk, volume penjualan rendah, pemasaran secara online tidak maksimal dan skala produksi rendah. Diantara masalah-masalah tersebut, masalah utama yang dihadapi yaitu volume penjualan rendah, maka dari itu ditetapkanlah sasaran utama berupa volume penjualan meningkat. Pada PB. Rahmat pemilihan skala produksi meningkat menjadi sasaran utama dikarenakan merupakan masalah utama dari pengembangan usaha ini. Realisasi penjualan bibit jeruk pada tahun 2021 hanya mencapai 588 batang. Selain itu, dalam memenuhi permintaan bibit jeruk pada sebuah proyek yang didapatkan, PB. Rahmat memerlukan bibit jeruk dari penangkaran bibit yang lainnya. Sehingga dengan jumlah produksi bibit sebanyak 1.000-1.500 bibit dalam satu kali siklus produksi sehingga mampu memenuhi permintaan bibit jeruk pada sebuah proyek yang didapatkan dan tidak perlu lagi membeli bibit jeruk dari penangkaran bibit yang lainnya. Dengan terpenuhinya keinginan konsumen dengan produk sendiri tentunya akan meningkatkan pendapatan yang diterima perusahaan. Sasaran utama Volume

penjualan meningkat dapat dicapai dengan cara memanfaatkan sosial media serta E-commerce, perekrutan tenaga kerja serta pengadaan mobil pengangkutan.

Berdasarkan berbagai permasalahan yang dihadapi pada PB. Rahmat, maka sangat disarankan untuk mampu mempertimbangkan alternative tindakan yang diajukan berupa memanfaatkan sosial media serta E-commerce, perekrutan tenaga kerja serta pengadaan mobil pengangkutan sesegara mungkin agar mampu menyelesaikan masalah utama yang dihadapi yaitu skala produksi yang relatif rendah. Dengan beberapa masukan tindakan tersebut diharapkan mampu menyelesaikan masalah utama yang dihadapi sehingga mampu berdampak pada volume penjualannya yang meningkat dan mampu memperluas daerah pemasarannya, tidak hanya di Kota Makassar dan Pulau Sulawesi saja tetapi mampu mendistribusikan produknya ke seluruh wilayah di Indonesia.

Daftar Pustaka

- Ainun, N. A. (2021). Efektivitas Penyuluhan Pertanian Pada Lahan Sawah Non Irigasi Di Kabupaten Gowa= The Effectiveness Of Agricultural Extension On Non-Irrigated Rice Fields In Gowa Regency (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin).
- Amran, 2011. Analisis Alternatif Tindakan Pengembangan Agrosistem. Diakses melalui <http://sayangpetani.wordpress.com>. Pada tanggal 14 November 2018. Makassar.
- Ermayanti, H. (2008). Dispersi Pemasaran Mebel Pengaruhnya Terhadap Pendapatan Pengusaha Di Desa Bulakan Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Sukoharjo (*Doctoral dissertation*, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Fadhilah, A., Darma, R., & Amrullah, A. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Rumah Tangga. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 14(3).
- Irmadiningsih, Dwi Putri. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Selai Nanas Organik (Studi Kasus Di Kelompok Wanita Tani Bunga Rezky, Desa Patallasang, Kecamatan Tompobulu, Kabupaten Bantaeng). *Skripsi*. Universitas Hasanuddin: Makassar.
- Mantra, I. (2000). Demografi umum. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Pandji, A. (2011). Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era-Globalisasi. Rineka Cipta, Jakarta.
- Patullah, Lusi. 2019. Analisis Kelayakan Finansial Usaha Jeruk (*Citrus sinensis L*) Di Desa Terusan Kecamatan Karang Jaya Kabupaten Muratara. *Skripsi*. Universitas Sriwijaya.
- Prihantoro A., & Hidayat, F. (2019). Melakukan Penelitian Tindakan Kelas. *Ulumuddin: Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman*, 9(1), 49-60
- Rosmala, Siti Haryanty. 2016. Studi Eksperensial Pemasaran Kerupuk Buah Naga Pada Usaha Mandiri Pitaya Di Kota Makassar. *Skripsi*. Fakultas Pertanian. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Siraj, D., & Fikriah, F. (2020). Analisis Pengaruh Luas Lahan Parkir Terhadap Pendapatan Pemilik Usaha Kafe Dan Restoran Di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Pembangunan*, 5(4), 222-233.
- Supristiwendi, dkk., (2018) "Strategi Pengembangan Jeruk Manis (*Citrus Sinensis, L*) Di

Kecamatan Birem Bayeun Kabupaten Aceh Timur," Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Samudra. *Jurnal Penelitian* Vol.5 No.2 Juli-Desember

Suratiah. (2010). *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.

Syam, Siti Hardiyanti. 2016. Strategi Pemasaran Bichos (Produk Makanan Tradisional Khas Unhas). *Skripsi*. Fakultas Pertanian. Universitas Hasanuddin. Makassar.

Triwahyudi, L. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja dan Biaya Bahan Baku Terhadap Pendapatan Pengusaha Industri Gula Kelapa Di Desa Ngoran Kecamatan Ngelegok Kabupaten Blitar (Doctoral dissertation, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya).

Wahyuningsih, Sri. 2013. Metode Penelitian Studi Kasus (Konsep, Teori Pendekatan Psikologi Komunikasi, dan Contoh Penelitiannya). UTM Press:Bangkalan, Madura.

Wahono, R. (2008). *Definisi dan Komponen E-learning*. Jakarta: Gramedia.