



**STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI  
NILAM DALAM UPAYA PERCEPATAN EKONOMI  
MASYARAKAT DI NAGARI RABI JONGGOR  
KECAMATAN GUNUNG TULEH KABUPATEN  
PASAMAN BARAT**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

**Oleh**

**WARKAM EKA PUTRA  
NIM. 19 402 00007**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY  
PADANGSIDIMPUAN**

**2023**



**STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI  
NILAM DALAM UPAYA PERCEPATAN EKONOMI  
MASYARAKAT DI NAGARI RABI JONGGOR  
KECAMATAN GUNUNG TULEH KABUPATEN  
PASAMAN BARAT**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

**Oleh**

**WARKAM EKA PUTRA  
NIM.19 402 00007**

**Pembimbing I**

**Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si  
NIP.19780818 200901 1 015**

**Pembimbing II**

**H. Ali Hardana, S.Pd., M.Si  
NIDN.2013018301**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY  
PADANGSIDIMPUAN**

**2023**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Kota Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022  
Website: [uinsyahada.ac.id](http://uinsyahada.ac.id)

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. **Warkam Eka Putra**  
Lampiran : 6 (Enam Eksemplar)

Padangsidimpuan, 17 Mei 2023  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Syahada Padangsidimpuan  
Di\_  
Padangsidimpuan

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Warkam Eka Putra** yang berjudul "**Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam dalam Upaya Percepatan Ekonomi Masyarakat di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**PEMBIMBING I**

**PEMBIMBING II**

**Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si**  
NIP. 19780818 200901 1 015

**H. Ali Hardana, S.Pd., M.Si**  
NIDN. 2013018301

## **SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI**

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Warkam Eka Putra

NIM : 19 402 00007

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi: Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : **Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam dalam Upaya Percepatan Ekonomi Masyarakat di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 4 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak honorat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 17 Mei 2023

Saya yang Menyatakan,



**Warkam Eka Putra**

**NIM. 19 402 00007**

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

---

Sebagai civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Warkam Eka Putra

NIM : 19 402 00007

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan. Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam dalam Upaya Percepatan Ekonomi Masyarakat Di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat”**.

Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidimpuan

Pada tanggal : 17 Mei 2023

Yang menyatakan,



Warkam Eka Putra  
NIM. 19 402 00007




**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

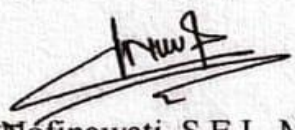
**DEWAN PENGUJI**  
**SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : Warkam Eka Putra  
NIM : 19 402 00007  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam dalam Upaya Percepatan Ekonomi Masyarakat di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat.


Ketua

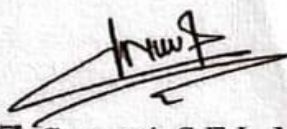
  
Dra. Hj. Replita, M.Si  
NIP.19692605 199503 2 001

Sekretaris


  
Nofinawati, S.E.I., M.A  
NIP. 19821116 201101 2 003

Anggota

  
Dra. Hj. Replita, M.Si  
NIP:19692605 199503 2 001

  
Nofinawati, S.E.I., M.A  
NIP.19821116 201101 2 003

  
Windari, S.E., M.A  
NIP.19830510 201503 2 003

  
H. Ali Hardana, S.Pd., M.Si  
NIDN.2013018301

Pelaksanaan Sidang : Munaqasyah  
Di : Padangsidimpuan  
Hari/Tanggal : Kamis/15 Juni 2023  
Pukul : 14.00 WIB s.d Selesai  
Hasil/Nilai : Lulus/ 76 (B)  
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,81  
Predikat : Pujian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

## **PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI  
NILAM DALAM UPAYA PERCEPATAN EKONOMI  
MASYARAKAT DI NAGARI RABI JONGGOR  
KECAMATAN GUNUNG TULEH KABUPATEN  
PASAMAN BARAT.**

**NAMA : WARKAM EKA PUTRA**  
**NIM : 19 402 00007**

Telah dapat diterima untuk memenuhi  
syarat dalam memperoleh gelar  
**Sarjana Ekonomi (S.E)**  
dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, **18** Juli 2023



**Dehan**  
**Wahid Harahap, S.H.L., M.Si.**  
**NIP. 19780818 200901 1 015**

## ABSTRAK

**NAMA : WARKAM EKA PUTRA**  
**NIM : 1940200007**  
**JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI NILAM  
DALAM UPAYA PERCEPATAN EKONOMI  
MASYARAKAT DI NAGARI RABI JONGGOR  
KECAMATAN GUNUNG TULEH KABUPATEN  
PASAMAN BARAT**

Peluang untuk mengembangkan usaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor belum bisa dimanfaatkan dengan optimal dan kurang efektif dalam pengolahannya. Strategi yang digunakan oleh pengusaha penyulingan nilam dalam pengembangan pasar, yaitu menggunakan aspek-aspek kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Strategi tersebut kurang efektif, oleh karena itu penelitian ini menawarkan strategi baru menggunakan Ansoff Matrix. Berdasarkan hal tersebut tujuan penelitian ini, yaitu untuk mengetahui aspek-aspek dan strategi pengembangan agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat.

Adapun landasan teori penelitian ini adalah strategi pengembangan agroindustri yang mencakup perencanaan dan model manajemen strategi pengembangan industri. Selain itu, teori yang dipakai adalah prospek percepatan ekonomi masyarakat melalui pembangunan sistem agroindustri berkelanjutan, khususnya Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam dalam Upaya Percepatan Ekonomi Masyarakat di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Adapun yang menjadi subjek penelitiannya adalah seluruh pengusaha produksi penyulingan nilam dan pemiliknya dijadikan sebagai responden, jumlah keseluruhan pemilik usaha agroindustri nilam sebanyak 5 orang responden. Analisis data penelitian menggunakan Ansoff Matrix. Terdapat 4 matriks dalam Ansoff Matrix yang dapat digunakan untuk memperluas pasar seperti Penetrasi Pasar, Pengembangan Produk, Pengembangan Pasar dan Diversifikasi Produk.

Berdasarkan hasil analisis data, kesimpulan penelitian ini adalah terdapat tiga aspek pengembangan agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, yaitu aspek teknis dan teknologi, aspek pemasaran, dan aspek keuangan. Agroindustri nilam juga melibatkan beberapa bidang dengan tingkat investasi yang berbeda, seperti penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi produk. Dengan strategi ini, fokus dapat ditujukan pada penetrasi pasar di Nagari Rabi Jonggor untuk menciptakan pangsa pasar yang lebih stabil di masa depan. Oleh karena itu, pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor perlu melakukan evaluasi terhadap pertumbuhan pasar untuk memperluas pangsa pasarnya. Dalam situasi yang stabil, sering kali pesaing juga mengambil langkah yang serupa.

**Kata Kunci: Agroindustri, Nilam, Strategi**



## KATA PENGANTAR



*Assalaamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Peneliti berterima kasih kepada Allah SWT atas rahmat, karunia, dan hidayah-Nya yang tak terbatas yang telah memungkinkan peneliti menyelesaikan skripsi dengan judul penelitian ini. “Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam dalam Upaya Percepatan Ekonomi Masyarakat Di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat”. Selain itu, shalawat dan salam selalu diberi kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut diteladani dan kepribadiannya diharapkan memberi manfaat di akhir zaman.

Peneliti kesulitan menyelesaikan skripsi ini karena ilmunya terbatas dan tidak lengkap. Oleh karena itu, peneliti dengan rasa syukur dan rendah hati mengucapkan terima kasih kepada semua yang telah membantu peneliti menyelesaikannya, yaitu:

1. Rektor UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, disertai oleh Bapak Dr. Anhar, M.A., Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Dr.

Rukiah, M.Si., Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Ibu Dra. Hj. Replita, M.Si., Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A., Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, serta seluruh Civitas Akademika UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., sebagai pembimbing I dan Bapak H. Ali Hardana, S.Pd., M.Si., sebagai pembimbing II, yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
6. Terutama kepada keluarga tercinta saya, almarhum Ayahanda Aprinal dan almarhumah Ibunda Yunida. Juga termasuk adik Mulia Rizki, Abang Surya Sakti S.Pd., Kakak Mahdalena S.Pd., dan seluruh anggota keluarga yang telah memberi inspirasi kepada peneliti untuk menyelesaikan pendidikannya dari sekolah dasar hingga kuliah di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

7. Terima kasih untuk Adek peneliti kepada Siti Azizyah Rangkuti yang selalu memberikan support terbaik kepada peneliti dan selalu memberikan hal-hal terbaik dalam perjalanan peneliti sampai saat ini dan untuk sahabat Abanganda Depan Habib Siregar, S.E., Abanganda Rizki Mulia Lubis, S.E., Mara Husin Lubis, Abanganda Ade Irawan Napitupulu, S.E, Budy Ardiansah, Asmar Tanjung, Ali Imron Hasibuan, yang telah mendukung dan mendorong peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik untuk usaha mulia peneliti ini. Akhir kata, peneliti berterima kasih kepada Allah SWT karena telah membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa mereka memiliki kemampuan dan pengalaman yang terbatas. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna; oleh karena itu, peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk membantu menyempurnakan karya tersebut.

Padangsidempuan, 17 Mei 2023  
Peneliti,

Warkam Eka Putra  
NIM. 1940200007

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### A. Konsonan

Transliterasi ini menggunakan huruf, tanda, atau keduanya untuk menunjukkan fonem konsonan bahasa Arab dalam sistem tulisan Arab. Ini adalah daftar huruf Arab dan transliterasi Latinnya.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak di lambangkan	Tidak di lambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	sa	s	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	ḥ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	s (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	ء	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	ء	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## B. Vokal

Vokal bahasa Arab terdiri dari vokal tunggal, atau monoftong, dan vokal rangkap, atau diftong.

1. Transliterasi vokal tunggal dalam bahasa Arab adalah tanda atau harkat berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	fathah	A	A
—	Kasrah	I	I
— و	ḍommah	U	U

2. Vokal Rangkap, dalam bahasa Arab, vokal rangkap terdiri dari gabungan harkat dan huruf, dan translit erasinya terdiri dari gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah danya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah, vocal panjang maddah terdiri dari harkat dan huruf, dan translit erasinya terdiri dari huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....ا.....	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
.....ى	Kasrah dan ya	ī	I dan garis di bawah
.....و	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

## C. Ta Marbutah

Ada dua versi terjemahan untuk Ta Marbutah, yaitu:

1. *Ta Marbutah* hidup berarti *Ta Marbutah* yang masih hidup atau memiliki harkat fathah, kasrah, dan ḍommah. Erasinya ditranslit dengan huruf t.

2. *Ta Marbutah* mati berarti Ta Marbutah meninggal dunia atau mendapat status sukun, dengan translit erasinya h

Jika akhir kata dari suatu kata diikuti oleh kata sandang al dan kedua kata itu dibaca secara berbeda, maka *Ta Marbutah* ditranslit erasikan dengan ha (h).

#### **D. Syaddah (Tasydid)**

Sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*, digunakan untuk menunjukkan syaddah atau tasydid dalam sistem tulisan Arab. Tanda syaddah diwakili dengan huruf, biasanya huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda.

#### **E. Kata Sandang**

Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ﺝ. Namun Dalam sistem tulisan Arab, huruf yaitu: ﺝ. digunakan untuk menunjukkan kata sandang. Namun, dalam transkripnya, kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah berbeda dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya. Ini berarti huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti oleh kata sandang.
2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya dan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan.

## **F. Hamzah**

Di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin, disebutkan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Meskipun demikian, itu hanya terletak di ujung dan akhir kata. Hamzah tidak diwakili jika diletakkan di awal kata karena dalam tulisan Arab berupa alif.

## **G. Penulisan Kata**

Setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, atau huruf, pada dasarnya ditulis secara terpisah. Transliterasi memungkinkan penulisan kata-kata tertentu yang ditulis dengan huruf Arab biasa yang dirangkaikan satu sama lain karena menghilangkan huruf atau harakat. Dalam hal ini, penulisan kata-kata tersebut dapat dilakukan dalam dua cara: secara terpisah atau dalam rangkaian.

## **H. Huruf Kapital**

Dalam transliterasi ini, huruf kapital juga digunakan, meskipun tidak dikenal dalam sistem kata sandang yang diikuti oleh huruf tulisan Arab. Dalam EYD, huruf kapital digunakan untuk huruf awal, nama diri, dan permulaan kalimat. Jika kata sandang diikuti oleh nama diri, huruf awal nama diri tetap ditulis dengan huruf kapital, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital Untuk Allah, huruf awal kapital hanya digunakan dalam tulisan Arabnya. Jika tulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak diperlukan.

## **I. Tajwid**

Pedoman transliterasi ini adalah bagian penting dari ilmu tajwid bagi mereka yang ingin membaca dengan fasih. Akibatnya, pedoman tajwid harus disertakan dengan pedoman transliterasi ini.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	
<b>DEWAN PENGUJI SIDANG MUNAQASYAH</b>	
<b>LEMBAR PENGESAHAN DEKAN</b>	
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</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. Batasan Masalah .....	10
C. Batasan Istilah .....	11
D. Rumusan Masalah .....	11
E. Tujuan Penelitian.....	12
F. Kegunaan Penelitian.....	12
G. Sistematika Pembahasan .....	13
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>15</b>
A. Kerangka Teori.....	15
1. Strategi Pengembangan Agroindustri .....	15
a. Pengertian Strategi Pengembangan Agroindustri.....	15
b. Perencanaan Strategi Pengembangan Agroindustri .....	23
c. Model Manajemen Strategi Pengembangan Agroindustri.....	27
2. Percepatan Ekonomi Masyarakat.....	31
a. Pengertian Percepatan Ekonomi Masyarakat .....	31
b. Prospek Percepatan Ekonomi Melalui Pembangunan Sistem Agroindustri Berkelanjutan.....	34
B. Penelitian Terdahulu.....	38

<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>45</b>
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	45
B. Jenis Penelitian .....	45
C. Subjek Penelitian .....	46
D. Sumber Data .....	47
E. Teknik Pengumpulan Data .....	49
F. Teknik Pengolahan Data.....	52
1. Edit Data ( <i>Editing</i> ).....	52
2. Klasifikasi .....	53
3. Verifikasi .....	53
G. Analisis Data .....	53
1. Deskripsi Data.....	54
2. Reduksi Data.....	54
3. Penyajian Data .....	55
4. Kesimpulan .....	55
5. Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE).....	56
6. Matriks <i>External Factor Evaluation</i> (EFE).....	56
7. <i>Ansoff Matrix</i> .....	57
a. <i>Market Penetration Strategy</i> (Strategi Penetrasi Pasar).....	59
b. <i>Market Development Strategy</i> (Strategi Pengembangan Pasar) ....	60
c. <i>Product Development Strategy</i> (Strategi Pengembangan Produk)	
.....	61
d. <i>Diversification Strategy</i> (Strategi Diversifikasi).....	61
H. Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	62
1. Triangulasi .....	62
a. Triangulasi Sumber.....	62
b. Triangulasi Waktu .....	63
c. Triangulasi Sumber.....	63
2. Ketekunan Pengamatan.....	63
3. Menggunakan Bahan Referensi .....	64
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>65</b>
A. Gambaran Umum Nagari Rabi Jonggor .....	65
1. Asal Usul Nagari Rabi Jonggor .....	65

2. Struktur Organisasi Nagari Rabi Jonggor .....	66
3. Kondisi Sosial dan Geografis Masyarakat Nagari Rabi Jonggor .....	67
4. Kondisi Perekonomian Masyarakat Nagari Rabi Jonggor .....	68
5. Kondisi Sosial dan Agama Nagari Rabi Jonggor .....	68
6. Sarana dan Prasarana Nagari Rabi Jonggor .....	69
7. Kelembagaan Nagari Rabi Joggor .....	70
B. Deskripsi Responden Penelitian .....	71
C. Hasil Analisis Data Penelitian .....	72
1. Aspek-Aspek Pengembangan Agroindustri Nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat .....	72
2. Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat .....	85
D. Pembahasan Hasil Penelitian .....	94
1. Aspek-Aspek Pengembangan Agroindustri Nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat .....	94
2. Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat .....	98
a. <i>Market Penetration Strategy</i> (Strategi Penetrasi Pasar) .....	101
b. <i>Market Development Strategy</i> (Strategi Pengembangan Pasar) ..	103
c. <i>Product Development Strategy</i> (Strategi Pengembangan Produk) .....	105
d. <i>Diversification Strategy</i> (Strategi Diversifikasi) .....	107
E. Keterbatasan Penelitian .....	110
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>111</b>
A. Kesimpulan .....	111
B. Saran .....	112

## DAFTAR PUSTAKA

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

Tabel II.1	Penelitian Terdahulu.....	38
Tabel IV.1	Aparat Pemerintahan Nagari Rabi Jonggor .....	66
Tabel IV.2	Aparat Badan Permusyawaratan (BAMUS) Nagari Rabi Jonggor..	66
Tabel IV.3	Sarana dan Prasarana .....	70
Tabel IV.4	Deskripsi Responden Penelitian .....	71
Tabel IV.5	<i>Internal Factor Analysis Summary (IFAS)</i> .....	86
Tabel IV.6	<i>External Factor Analysis Summary (IFAS)</i> .....	87
Tabel IV.7	<i>Ansoff Matrix</i> .....	93

## DAFTAR GAMBAR

Gambar III.1	Ansoff Matrix.....	58
Gambar IV.1	Kantor Wali Nagari Rabi Jonggor .....	71

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Data Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Data Karakteristik Responden

Lampiran 3 Data Wawancara Penelitian

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Sumber daya alam Indonesia memiliki banyak manfaat ekonomi, sosial, budaya, dan politik. Dalam kehidupan manusia, sumber daya alam memainkan peran penting dalam membangun peradaban manusia. Oleh karena itu, masing-masing budaya dan suku bangsa memiliki pemahaman dan perspektif hidup tentang pengelolaan dan pemanfaatan sumber daya alam.

Salah satu tahapan pembangunan masyarakat dengan memanfaatkan potensi local merupakan pemanfaatan sumber daya manusia dalam pengelolaan sektor pertanian yang efektif untuk mencapai kesejahteraan masyarakat. Sektor pertanian merupakan pemanfaatan sumber daya hayati oleh manusia untuk menghasilkan bahan pangan, sektor pertanian memainkan peran yang sangat strategis dalam struktur pembangunan ekonomi nasional.<sup>1</sup> Oleh karena itu, pengetahuan manajemen usaha pertanian sangat diperlukan untuk meningkatkan produktivitas dan meningkatkan pendapatan petani.

Untuk menambah penghasilan sehari-hari, banyak orang mengenal industri rumahan, dimana masyarakat dengan mudah mengolah hasil pertanian dan mendapatkan keuntungan lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan langsung dibuat oleh industri rumahan saja. Mereka yang memiliki bakat dalam industri kreatif dapat mengubah masyarakat melalui ide atau konsep

---

<sup>1</sup>Vivi Hendrita, Riza Andesca Putra, dan Harryadi, "Strategi Pengembangan Usaha Tani Nilam (*Pogostemon Cablin Benth*). Studi Kasus: Kelompok Tani Rimbun Basamo Di Desa Balai Batu Sandaran, Kecamatan Barangin, Kota Sawahlunto," *Agriland : Jurnal Ilmu Pertanian* 9, No. 3 (December 1, 2021), hlm. 252, <https://doi.org/10.30743/Agr.V9i3.5600>.

inovatif untuk membuat produk yang meningkatkan nilai ekonomi dan meningkatkan eksistensi yang lebih baik.<sup>2</sup>

Industri rumahan dikembangkan oleh pengusaha atau promotor yang memiliki pola pikir untuk mencari dan menemukan peluang bisnis, motivasi, dan kemampuan untuk berpikir tentang cara mengolah bahan yang belum diproses sehingga dapat langsung dipasarkan dan mendapatkan keuntungan yang memuaskan yang juga menguntungkan petani.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Idris Kemal bahwa salah satu industri rumahan yang dikembangkan oleh beberapa masyarakat adalah industri minyak nilam. Minyak atsiri yang dihasilkan oleh tanaman nilam memiliki banyak aplikasi dalam industri parfum dan kosmetik. Lebih dari setengah dari total ekspor minyak atsiri Indonesia memberikan kontribusi terhadap penerimaan devisa negara, sementara hampir seluruh masyarakat yang terdiri dari 36.461 kepala keluarga menggantungkan mata pencahariannya pada pertanian nilam dan produksi minyak atsiri.

Nilam adalah tanaman herbal yang termasuk dalam keluarga *Lamiaceae* (Labiata). Tanaman ini memiliki karakteristik percabangan yang banyak dan tumbuh dengan tinggi kurang dari satu meter. Nilam dikenal sebagai tanaman penghasil minyak atsiri yang sangat berharga, baik untuk keperluan ekspor maupun sebagai sumber devisa bagi negara. Setiap bagian tanaman, seperti daun, bunga, buah, batang, kulit, dan akar, memiliki kemampuan untuk menghasilkan minyak atsiri.

---

<sup>2</sup>Herie Saksono, "Ekonomi Kreatif: Talenta Baru Pemicu Daya Saing Daerah," *Jurnal Bina Praja* 4, No. 2 (2012), hlm. 93.



Berbicara tentang kegiatan usaha yang menjadi tolak ukur dalam menentukan tingkat ekonomi masyarakat pada umumnya. Khususnya pendapatan nonmigas karena nilam yang merupakan tanaman yang menghasilkan nilai ekonomi yang sangat baik, penghasil komoditas ini hanya beberapa negara dan negara yang terbesar penghasil minyak nilam adalah Indonesia. Pengembangan budidaya usaha minyak nilam merupakan langkah yang seharusnya ditingkatkan bagi masyarakat yang memiliki kondisi wilayah yang memadai. Dengan demikian, peningkatan strategi dalam menumbuhkembangkan sektor agroindustri semakin berkembang di Indonesia.

Ada sekitar 150 hingga 200 spesies tanaman nilam yang menghasilkan minyak atsiri. Daun, bunga, buah, biji, batang, kulit, dan akar adalah semua bagian tanaman yang menghasilkan minyak atsiri ini. Akan tetapi yang lebih banyak menghasilkan minyak atsiri diambil dari daunnya. Minyak nilam digunakan dalam industri minyak wangi dan kosmetik. Minyak nilam juga dapat bermanfaat dalam berbagai bentuknya, seperti obat anti-jamur, anti-jerawat, dan anti-septik, sesuai dengan kebiasaan masyarakat.

Meski pendapatan negara berasal dari minyak nilam karena memiliki nilai ekspor yang baik dan populer dipasar Internasional. Namun masih perlu juga adanya upaya peningkatan kualitas nilam di Indonesia. Indonesia sebagai negara agraris dan maritim, Indonesia memiliki banyak keunggulan. Untuk mencapai keunggulan komparatif, keunggulan ini harus dimanfaatkan melalui pembangunan ekonomi. Dengan demikian, pertumbuhan ekonomi Indonesia memiliki fondasi sumber daya dalam negeri yang kokoh, berdaya saing dan

berdaya guna bagi seluruh rakyat Indonesia. Oleh karena itu, potensi nilam sangat menarik bagi masyarakat untuk menentukan bahan baku nilam. Namun lebih dari itu, strategi budidaya nilam juga harus menjadi faktor penting dalam kelangsungan hidup tanaman nilam, salah satunya dalam hal ini adalah pengembangan bahan baku untuk meningkatkan produksi dan penghasilan petani.<sup>3</sup>

Pertanian merupakan salah satu aktivitas yang dilakukan oleh manusia guna menjaga kelangsungan hidupnya. Tuhan yang Maha Kuasa telah menciptakan berbagai jenis tumbuhan untuk digunakan oleh manusia, khususnya untuk memenuhi kebutuhannya. Seperti yang dinyatakan dalam firman Allah SWT di Al-Qur'an Surah Al-An'am ayat 99.

وَهُوَ الَّذِي أَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجْنَا بِهِ نَبَاتَ كُلِّ شَيْءٍ فَأَخْرَجْنَا مِنْهُ خَضِرًا نُخْرَجُ مِنْهُ حَبًّا مُتَرَاكِبًا وَمِنَ النَّخْلِ مِنَ الطَّنَاجِلِ فَتَلْعُهَا قَنَوانٌ دَانِيَةٌ وَجَنَّاتٍ مِّنْ أَعْنَابٍ وَالزَّيْتُونَ وَالرُّمَّانَ مُشْتَبِهًا وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ ۗ انظُرُوا إِلَى ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَيَنْعِهِ ۗ إِنَّ فِي ذَٰلِكُمْ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ ٩٩

Artinya: Dialah yang menurunkan air dari langit lalu dengannya Kami menumbuhkan segala macam tumbuhan. Maka, darinya Kami mengeluarkan tanaman yang menghijau. Darinya Kami mengeluarkan butir yang bertumpuk (banyak). Dari mayang kurma (mengurai) tangkai-tangkai yang menjuntai. (Kami menumbuhkan) kebun-kebun anggur. (Kami menumbuhkan pula) zaitun dan delima yang serupa dan yang tidak serupa. Perhatikanlah buahnya pada waktu berbuah dan menjadi masak. Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda-tanda (kekuasaan Allah) bagi kaum yang beriman. (QS Al-An'am ayat 99).<sup>4</sup>

<sup>3</sup>Faisyal Sarhang, "Mappamula Sebagai Pengembangan Strategi Ekonomi Pertanian Nilam Desa Malangke Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara" (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2021), hlm. 6.

<sup>4</sup>Kementrian Agama Ri, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, (Bandung: Syamil Cipta Media, 2019), hlm. 6.

Dalam Surah Al-An'am ayat 99, terdapat keterangan bahwa Allah menurunkan hujan dari langit yang menghasilkan berbagai macam tumbuhan. Menurut penelitian Kojin Mashudi yang disajikan dalam telaah Al-Muyassar jilid II karya Aidh al-Qarni, Allah mengembangkan tanaman dan pohon yang berdaun hijau dari tumbuhan tersebut. Di antara tumbuhan itu, terdapat biji-bijian seperti gandum, jewawut, dan padi yang tersusun secara teratur. Allah juga menciptakan tangkai kurma dari pohon kurma. Dia menanam kebun anggur. Maka, perhatikanlah bagaimana buah-buahan di pohon berbuah, kemudian mengalami proses pematangan pada waktu yang ditentukan.<sup>5</sup>

Dari penelitian ini, dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat keterkaitan antara penciptaan Allah dan beragam bentuk, karakteristik, dan ciri-ciri tumbuhan. Selain itu, terdapat perbedaan dalam tingkat kelebihan dan kekurangan di antara tumbuhan tersebut. Selanjutnya, penelitian juga menjelaskan tentang tanaman yang awalnya tidak memiliki batang namun kemudian ditanam dan tumbuh menjadi tanaman yang subur dengan percabangan dari batang utama.

Sektor pertanian merupakan sumber penghasilan yang penting bagi masyarakat, termasuk melalui tanaman yang menjanjikan bagi para petani. Beberapa wilayah di Sumatera Barat, seperti Pasaman Barat (1211 ha), Tanah Datar (10 ha), Kabupaten Kepulauan Mentawai (1.082,50 ha), Kabupaten Sijunjung (121 ha), dan Kota Sawahlunto (17,25 ha), merupakan daerah yang

---

<sup>5</sup>Kojin Mashudi, *Telaah Tafsir Al-Muyassar Jilid II*, Edisi I, (Malang: Inteligensia Media, 2020), hlm. 199.

menghasilkan tanaman nilam.<sup>6</sup> Kabupaten Pasaman Barat memiliki sejarah yang cukup lama dalam penanaman tanaman nilam dan merupakan pusat produksi utama. Selain kelapa sawit dan kakao, nilam menjadi salah satu tanaman perkebunan yang paling banyak ditanam di wilayah tersebut. Dalam konteks ini, berdasarkan Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia nomor 30/KBTS/KB 020/4/2018, Kabupaten Pasaman Barat ditetapkan sebagai wilayah kebun benih untuk mengembangkan varietas nilam sidikalang. Keputusan tersebut bertujuan untuk mendorong pengembangan lebih lanjut dalam penanaman tanaman nilam.<sup>7</sup>

Pemerintah Kabupaten Pasaman Barat, melalui Dinas Perkebunan, berupaya menjadikan sektor perkebunan sebagai salah satu sektor yang diprioritaskan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing di tingkat nasional dan global dengan membangun agroindustri perkebunan yang produktif dan berkelanjutan, serta memberikan dukungan kepada masyarakat perkebunan dan pelaku usaha lainnya. Rencana strategis dari SKPD Dinas Perkebunan Kabupaten Pasaman Barat telah mencantumkan tujuan tersebut. Dengan demikian, hal ini menjadi peluang untuk mengembangkan industri perkebunan di masa depan.<sup>8</sup>

Kabupaten Pasaman Barat memiliki 11 kecamatan, 10 di antaranya adalah pemasok minyak nilam. Setiap kecamatan di Kabupaten Pasaman Barat

---

<sup>6</sup>Vivi Hendrita, Riza Andesca Putra, dan Harryadi, "Strategi Pengembangan Usaha Tani Nilam (*Pogostemon Cablin Benth*). Studi Kasus: Kelompok Tani Rimbun Basamo Di Desa Balai Batu Sandaran, Kecamatan Barangin, Kota Sawahlunto," *Agriland: Jurnal Ilmu Pertanian* 9, No. 3 (December 1, 2021), hlm. 253., <https://doi.org/10.30743/Agr.V9i3.5600>.

<sup>7</sup> Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 30/Kbts/Kb 020/4/2018

<sup>8</sup> Badan Pusat Statistik, *Pasaman Barat Dalam Angka 2018*

memiliki potensi untuk mengembangkan bisnis minyak nilam, Nagari Rabi Jonggor di Kecamatan Gunung Tuleh adalah salah satunya. Salah satu daerah di Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat adalah Nagari Rabi Jonggor, di mana sebagian besar orang hidup dari pertanian yaitu 70 persen masyarakat Nagari Rabi Jonggor hidup sebagai petani, dengan 30 persen dibagi antara tukang kayu, tukang batu, PNS, dan profesi lainnya. Dengan demikian, Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat adalah salah satu daerah yang masih sangat bergantung pada lahan pertanian. Luas tanaman nilam di Kecamatan Gunung Tuleh adalah 305 ha, dan produksi nilam di tahun 2020 adalah 21,25 ton.<sup>9</sup>

Luas areal nilam yang besar ini dikarenakan iklim pertanian wilayah Nagari Rabi Jonggor yang cocok untuk ditanami tanaman nilam. Dengan demikian, keterampilan usahatani nilam sangat penting, terutama di era modern dan perkembangan cepat struktural, politik, dan ekonomi daerah. Akibatnya, banyak masyarakat yang tidak dapat mengelola tanaman nilam. Oleh karena itu, strategi penting untuk mendukung pengembangan agroindustri nilam. Namun, masih terdapat pengembangan agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor dengan menggunakan strategi agroindustri nilam yang sederhana dengan menggunakan alat tradisional.

Menurut David Strategi adalah tindakan yang dapat terjadi yang membutuhkan keputusan dan sumber daya dari manajemen puncak perusahaan. Selain itu, strategi memengaruhi kemajuan perusahaan dalam jangka panjang,

---

<sup>9</sup>Badan Pusat Statistik, *Kecamatan Gunung Tuleh Dalam Angka 2020*.

biasanya lima tahun ke depan, oleh karena itu berfokus pada masa depan. Sehingga keputusan yang efektif dapat dibuat dalam situasi ketidakpastian lingkungan, manajemen strategis berusaha mengatur informasi kuantitatif dan kualitatif.<sup>10</sup>

Dikarenakan harga tanaman nilam telah menunjukkan kestabilan dalam beberapa tahun terakhir, dengan kisaran antara Rp. 500.000/kg hingga Rp. 600.000/kg di tingkat petani, produksi tanaman nilam memiliki peran yang signifikan dalam mendukung perekonomian masyarakat di Nagari Rabi Jonggor. Selain itu, terdapat individu-individu dengan keahlian dan kemampuan dalam mengelola produksi nilam, namun terbatas dalam hal modal yang diperlukan. Ada pula yang memiliki lokasi yang strategis namun tidak dapat melaksanakan produksi nilam. Studi sebelumnya yang dilakukan oleh Fandi menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan rumah tangga petani nilam sebesar Rp1.227.372 per bulan.<sup>11</sup> Pengetahuan atau pemahaman petani tentang agroindustri nilam diukur dari pengetahuan petani tentang pengolahan nilam mulai dari proses mendapatkan bahan baku sampai proses produksi yang menghasilkan minyak nilam yang berkualitas.

Strategi yang sudah diterapkan oleh masyarakat Jorong Sei Magelang pengolahan minyak nilam masih menggunakan alat penyulingan sederhana atau tradisional. Sesuai penjelasan dari Bapak Yulisman selaku pengusaha produksi pengulihan nilam bahwa biaya produksi penyulingan minyak nilam

---

<sup>10</sup>Fred R David dan Forest R David, *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep*, 15th Ed. (Jakarta: Salemba Empat, 2016), hlm. 19.

<sup>11</sup>Fandi Ahmad, Satria Putra Utama, dan Reswita Reswita, "Kemiskinan Dan Ketimpangan Pendapatan Rumah Tangga Petani Nilam Di Jorong Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat," *Bulagritek* 1, No. 1 (April 2020), hlm. 25.

terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Dimana biaya tetap meliputi: penyusutan alat-alat dan penyusutan bangunan, sedangkan biaya variabel meliputi: biaya bahan baku, biaya bahan bakar, dan biaya tenaga kerja. Alat-alat yang digunakan ketel penyulingan, ketel air, pipa, kondensor, saringan, parang, karung, lampu dinding, jerigen minyak tanah, jerigen minyak nilam, gerobak, dan peralatan untuk mendukung lainnya. Selain itu, untuk biaya variabel adalah bahan baku (daun dan batang nilam), kayu bakar, minyak tanah, dan menggunakan tenaga kerja dalam keluarga dalam pengolahan proses penyulingan minyak nilam.<sup>12</sup> Dengan dukungan pemerintah untuk peralatan baja tahan karat atau *stainless steel*. beberapa kelompok tani masih tidak menggunakannya dengan baik karena lebih sulit untuk digunakan dan membutuhkan banyak kapasitas atau biaya nilam kering dibandingkan dengan penyuling tradisional.

Namun, peluang untuk mengembangkan bisnis agroindustri nilam masih belum dimanfaatkan sepenuhnya. Ada banyak masalah yang terkait dengan pengembangan bisnis ini dan pengolahannya masih kurang efektif. Berdasarkan beberapa hasil wawancara dengan responden diatas bahwa permasalahan yang utama yaitu Teknik pengelolaan produksi nilam yang tidak sesuai dengan panduan pengelolaan produksi nilam yang baik sehingga tidak menghasilkan minyak nilam yang berkualitas tinggi, rendahnya kualitas tanaman sehingga kualitas minyak nilam mengalami penurunan dan strategi

---

<sup>12</sup>Wawancara Dengan Bapak Yulisman Selaku Pengusaha Produksi Minyak Nilam, Pada Tanggal 1 Juli 2022, Pukul 11:00 Wib.

pengembangan agroindustri nilam belum tepat sasaran untuk mengembangkan usaha agroindustri nilam.

Namun, dengan membuat dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik, tantangan ini dapat diatasi. Peneliti akan berkonsentrasi pada pendekatan yang akan digunakan untuk mengembangkan bisnis agroindustri nilam, yaitu mengikuti niat sendiri, meningkatkan pengetahuan tentang pengolahan produksi nilam, meningkatkan keahlian. Selain itu, peneliti juga menggunakan strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha agroindustri nilam dengan strategi lingkungan internal dan eksternal. Strategi internal adalah dengan meningkatkan teknis dan teknologi, pemasaran, dan keuangan. Sedangkan untuk strategi lingkungan eksternal yang akan peneliti lakukan adalah meningkatkan aspek lingkungan sosial, dan pemerintah.

Berdasarkan permasalahan yang menjadi faktor nyata negatif terhadap perkembangan agroindustri nilam maka peneliti merasa perlu melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam dalam Upaya Percepatan Ekonomi Masyarakat Di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat”**.

## **B. Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan juga cakupan permasalahan yang ada, peneliti akan membatasi topik penelitian ini berdasarkan latar belakang masalah, cakupan masalah saat ini, dan kemampuan peneliti yang terbatas. Peneliti juga akan berkonsentrasi pada “Strategi Pengembangan Agroindustri



Nilam dalam Upaya Percepatan Ekonomi Masyarakat Di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat”.

### **C. Batasan Istilah**

Batasan istilah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **1. Strategi**

Strategi adalah tindakan yang dapat dilakukan yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya yang signifikan dari perusahaan. Selain itu, strategi memengaruhi pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang biasanya lima tahun ke depan dan berorientasi ke masa yang akan datang.

#### **2. Agroindustri Nilam**

Agroindustri nilam adalah salah satu industri yang menggunakan hasil pertanian dengan komoditi tanaman nilam sebagai bahan baku utamanya sehingga menghasilkan minyak atsiri yang memiliki nilai ekonomi tinggi guna peningkatan perekonomian masyarakat.

#### **3. Percepatan Ekonomi Masyarakat**

Percepatan ekonomi merupakan perubahan susunan ekonomi yang berkelanjutan, terutama dalam bidang ekonomi, yang disertai dengan peningkatan sistem kelembagaan, dikenal sebagai pertumbuhan ekonomi.

### **D. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah penelitian ini dapat disusun sebagai berikut berdasarkan batasan masalah yang sudah ditentukan yaitu:

1. Bagaimana aspek-aspek pengembangan agroindustri nilam yang ada di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat?
2. Bagaimana strategi pengembangan yang tepat untuk mengembangkan agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Dengan mempertimbangkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui aspek-aspek pengembangan agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat.
2. Untuk mengetahui strategi yang tepat untuk mengembangkan agroindustri nilam sebagai upaya percepatan ekonomi masyarakat di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat.

#### **F. Kegunaan Penelitian**

Diharapkan penelitian ini akan bermanfaat. Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah

1. Bagi Peneliti

Peneliti sebagai mahasiswa Sarjana S-1 pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, program Studi

Ekonomi Syariah adalah sarana belajar yang diharapkan dapat menambah pengetahuan peneliti.

## 2. Bagi Pengusaha

Penelitian ini studi yang bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang cara terbaik untuk mengembangkan bisnis produksi penyulingan nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.

## 3. Bagi Pemerintah

Sebagai referensi bagi pemerintah dan pihak-pihak yang terkait lainnya untuk mempertimbangkan pengembangan usaha tani nilam untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat.

## 4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan bahwa penelitian ini tidak hanya akan memberikan wawasan kepada peneliti yang akan datang, tetapi juga akan berfungsi sebagai sumber referensi bagi peneliti lain yang melakukan penelitian yang relevan dengan ini.

## **G. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan skripsi ini disusun untuk membuat beberapa unit agar mudah dipahami, seperti:

**BAB I: PENDAHULUAN** merupakan bagian pendahuluan membahas latar belakang permasalahan dengan menjelaskan konteks masalah yang menjadi fokus penelitian. Selanjutnya, mengidentifikasi batasan masalah untuk memastikan penelitian tetap fokus dan tidak terlalu luas. Bagian ini

juga mendefinisikan istilah-istilah yang relevan yang akan dibahas dalam penelitian. Terakhir, merumuskan pertanyaan penelitian sebagai tujuan utama untuk menemukan jawaban atas masalah yang telah dirumuskan.

**BAB II: LANDASAN TEORI** merupakan bagian landasan teori membahas konsep-konsep atau teori-teori yang mendukung penelitian secara ilmiah. Selain itu, mencakup tinjauan terhadap penelitian-penelitian sebelumnya yang telah dilakukan dan temuan-temuan yang relevan terkait dengan masalah atau variabel yang menjadi fokus penelitian ini.

**BAB III: METODE PENELITIAN** merupakan bagian metode penelitian menjelaskan secara rinci tentang pendekatan dan desain penelitian yang digunakan, termasuk waktu dan lokasi penelitian. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pengumpulan data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan meliputi wawancara, dokumentasi, dan observasi.

**BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN** merupakan bagian ini membahas temuan-temuan penelitian yang telah dilakukan dan melakukan pembahasan terkait dengan skripsi ini.

**BAB V: PENUTUP** merupakan bagian penutup merupakan penutup dari penelitian yang mencakup kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, serta rekomendasi yang diajukan berdasarkan temuan penelitian tersebut.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kerangka Teori

##### 1. Strategi Pengembangan Agroindustri

###### a. Pengertian Strategi Pengembangan Agroindustri

Secara etimologi, istilah "strategi" berasal dari kata "*strategic*" yang merujuk pada siasat atau rencana. "*Strategy*" mengacu pada ilmu tentang siasat. Di sisi lain, "*strategy*" dapat didefinisikan sebagai suatu rencana atau formula yang hati-hati untuk mencapai tujuan atau sasaran tertentu.

Nataliningsih dkk menjelaskan Strategi adalah ilmu dan seni perencanaan dan pengarahannya, dan perusahaan yang membuatnya menerapkannya untuk mencapai tujuannya, yaitu menjadi lebih baik dari para pesaingnya sehingga perusahaan memiliki keunggulan kompetitif yang berkelanjutan yang memungkinkan kelangsungan hidup masa depan perusahaan aman, tumbuh dan berkembang untuk mengalahkan para pesaingnya.<sup>1</sup>

Menurut Fred R. David, strategi adalah suatu tindakan yang melibatkan pengambilan keputusan dan penggunaan sumber daya yang penting oleh manajemen perusahaan. Selain itu, strategy memengaruhi kemakmuran perusahaan dalam jangka panjang; ini

---

<sup>1</sup>Nataliningsih, Karyana, dan Gijanto Purbo Suseno, *Manajemen Strategi Agribisnis*, Cetakan 1 (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 1.

biasanya berlangsung selama paling sedikit lima tahun, multifungsi, dan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal yang dihadapi perusahaan.<sup>2</sup>

Pandangan Abd. Rahman Rahim & Enny Radjab menyatakan bahwa strategi adalah proses penting dalam menentukan rencana manajemen yang difokuskan pada tujuan jangka panjang organisasi. Strategi ini melibatkan penentuan metode atau upaya yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut. Selain itu, penambahan strategi merupakan aktivitas inkremental (semakin berkembang) dan berkesinambungan yang dilakukan berdasarkan harapan pelanggan di masa depan.<sup>3</sup> Manajemen strategi adalah suatu kegiatan yang memiliki tujuan yang sudah direncanakan dan dilakukan dalam tahapan-tahapan. Berpikir strategis menghasilkan penyelesaian yang lebih inovatif dan bervariasi. Semakin banyak bentuk pemecahan penyelesaian yang digunakan, semakin rendah kemungkinan kesalahan di masa depan.

Dari pemahaman di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi adalah proses perumusan atau rencana yang dilakukan oleh perusahaan atau organisasi untuk mencapai tujuan jangka panjangnya. Salah satu indikator keberhasilan atau kegagalan perusahaan adalah

---

<sup>2</sup>David dan David, *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep*, hlm. 11.

<sup>3</sup>Abd. Rahman Rahim dan Enny Radjab, *Manajemen Strategi*, Cet 1 (Makasar: Lembaga Perpustakaan Dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2016), hlm. 4.

kemampuannya dalam merancang dan menerapkan strategi-strategi yang efektif.

Kemampuan pengusaha dan cara mereka mengelola bisnis mereka setiap hari sangat penting untuk pertumbuhan positif usaha mereka. Sebagai referensi dari Kamus Bahasa Indonesia bahwa pengembangan didefinisikan sebagai proses, metode, atau tindakan untuk mengembangkan.

Menurut Samuel, pengembangan adalah suatu pengembangan bisnis akan dilakukan ketika produk akan ditingkatkan atau mengembangkan jenis produk baru (diversifikasi produk) atau ingin mengembangkan dengan mengakuisisi perusahaan lain.<sup>4</sup> Menurut Saharto, pembangunan adalah suatu metode sosial yang memiliki tujuan utama meningkatkan kualitas hidup masyarakat dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia dan menekankan prinsip partisipasi sosial. Pembangunan bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dasar masyarakat dan melibatkan berbagai layanan sosial, mulai dari pencegahan dan pembangunan hingga pemberian layanan kepada keluarga miskin<sup>5</sup>

Pengembangan adalah suatu upaya yang direncanakan oleh sebuah organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan setiap individu di dalamnya. Selain itu, pengembangan

---

<sup>4</sup>Tinneke E. M Sumual, Grace J Sopotan, dan Arie F Kawulur, *Manajemen Pengembangan Bisnis: (Pengembangan Empirik Pada "Tibo-Tibo" Perempuan Nelayan)*, Cet 1 (Surabaya: R.A.De.Rozarie, 2019), hlm. 14.

<sup>5</sup>Saharto Edi, *Membangun Masyarakat Memperdayakan Rakyat*, Edisi Pertama (Bandung: Pt Refika Aditama, 2017), hlm. 37.

juga mencakup perbaikan atau perubahan barang atau jasa agar menjadi lebih inovatif. Pengembangan produk juga dapat mencakup produk baru, seperti produk orisinal, produk yang ditingkatkan, produk yang dimodifikasi, serta pengembangan merek baru.

Pengembangan, seperti yang dijelaskan oleh Hamdani, merujuk pada upaya untuk meningkatkan kualitas pembelajaran dalam hal materi, metode, dan kompensasi. Dalam hal materi pembelajaran, perhatian diberikan pada penyesuaian dengan perkembangan pengetahuan, baik dalam segi teoritis maupun praktis.<sup>6</sup> Pengembangan juga dapat mencakup pembuatan, penyusunan, dan perencanaan sistem franchising, di mana jaringan, standar operasional, merek produk, popularitas perusahaan, dan elemen lainnya dijual. Pengembangan usaha atau perusahaan melibatkan serangkaian tindakan untuk memperbaiki tujuan dan nilai-nilai organisasi, termasuk fungsi-fungsi organisasi, dengan tujuan membuat organisasi lebih sesuai dengan lingkungan bisnisnya.

Industri kecil membutuhkan investasi yang lebih besar untuk meningkatkan produksi, yang membutuhkan lebih banyak tenaga kerja untuk menangani proses produksi. Penambahan tenaga kerja berarti peningkatan upah.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup>Hamdani Hamid, *Pengembangan Sistem Pendidikan Di Indonesia*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm. 125.

<sup>7</sup>Ali Hardana, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Kecil Di Kota Padangsidempuan Dan Kabupaten Tapanuli Selatan," *Tazkir: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial Dan Keislaman* 4, No. 1 (2018), hlm. 132.



Menurut Arifin, dalam konteks Agroindustri, istilah tersebut berasal dari gabungan kata "agricultural" dan "industri", yang merujuk pada industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utama atau menghasilkan produk yang digunakan sebagai alat atau input dalam usaha pertanian. Agroindustri mencakup berbagai sektor industri, seperti pengolahan hasil pertanian, manufaktur peralatan dan mesin pertanian, industri input pertanian (seperti pupuk, pestisida, herbisida, dan sejenisnya), serta industri jasa pertanian. Dengan demikian, agroindustri dapat didefinisikan sebagai kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan dan jasa yang berkaitan dengan kegiatan tersebut.<sup>8</sup>

Menurut Kisroh Dwiyono Agroindustri dalam arti luas adalah kegiatan industri yang mengolah hasil pertanian dengan tujuan memberikan nilai tambah dan mutu. Tujuannya adalah untuk menghasilkan nilai tambah dari produk pertanian tersebut (tanaman, hewan dan mikroba). Agribisnis, di sisi lain adalah perdagangan produk pertanian yang berorientasi pada keuntungan. Agribisnis mengolah hasil pertanian dari awal hingga akhir mata rantai produksi, baik pangan maupun non pangan. Implementasinya oleh industri pertanian menghasilkan produk yang baik.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Arifin, *Pengantar Agroindustri*, Cetakan 1 (Bandung: Cv. Mujahid Press, 2016), hlm. 3.

<sup>9</sup>Kisroh Dwiyono, *Agroindustri*, Cetakan Kedua (Jakarta: Lpu - Unas, 2019), hlm. 1.  
[Http://Repository.Unas.Ac.Id/602/](http://Repository.Unas.Ac.Id/602/).

Menurut Tresnawati menjelaskan bahwa pengertian Agribisnis dapat didefinisikan dalam dua cara. Pertama, itu adalah industri yang fokusnya adalah produk pertanian. Penelitian agribisnis dalam konteks ini lebih menekankan pengelolaan pengolahan pangan pada suatu usaha yang menghasilkan produk olahan dengan bahan bakunya adalah hasil pertanian. Arti lainnya adalah bahwa agribisnis dianggap sebagai perpanjangan dari pembangunan pertanian dan merupakan tahap perkembangan sebelum tahap perkembangan industri.<sup>10</sup>

Dalam sistem agribisnis, terdapat sub-sistem agroindustri yang merupakan salah satu komponen penting. Sistem agribisnis umumnya dapat dibagi menjadi dua kategori utama, yaitu kegiatan on-farm dan kegiatan off-farm. Kegiatan on-farm mencakup semua kegiatan yang dilakukan secara langsung di lahan pertanian atau dalam budidaya pertanian. Sedangkan kegiatan off-farm mencakup kegiatan yang dilakukan sebelum maupun sesudah kegiatan on-farm, termasuk kegiatan penunjang yang berjalan seiring dengan kegiatan on-farm.

Menurut Awatara, dari perspektif agribisnis, strategi pembangunan agroindustri pertanian penting untuk mencapai beberapa tujuan. Salah satunya adalah menarik industri baru dan mendorong pertumbuhan sektor pertanian dengan menciptakan sektor pertanian yang kuat, efisien, dan berdaya guna. Tujuan lainnya adalah

---

<sup>10</sup>D Tresnawati, "Analisis Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas Di Kabupaten Subang," (*Skripsi*, Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret Surakarta., 2010), hlm. 20.

menciptakan bisnis yang fleksibel untuk menciptakan lapangan kerja dan berbagi pendapatan. Strategi pembangunan agroindustri bertujuan untuk mengoptimalkan potensi pertanian dan memperkuat hubungan antara sektor pertanian dan industri dalam rangka meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial di sektor pertanian.<sup>11</sup> Pengembangan agroindustri adalah upaya untuk memanfaatkan sumber daya alam dan sumber daya pembangunan lainnya untuk meningkatkan produktivitas, meningkatkan nilai tambah, meningkatkan perolehan devisa, dan mempekerjakan lebih banyak tenaga kerja dengan memanfaatkan keunggulan komparatif dan kompetitif.

Pengembangan usaha di sektor pertanian memiliki tujuan yang lebih luas daripada hanya meningkatkan nilai produk pertanian. Salah satu tujuan utamanya adalah menciptakan swasembada pangan dan mengatasi peningkatan ketidakstabilan kemiskinan dengan melibatkan setiap rumah tangga dalam pembangunan. Diharapkan bahwa setiap rumah tangga petani di desa-desa sentra pertanian akan mengalami peningkatan ekonomi yang signifikan sebagai hasil dari upaya pengembangan ini.

Untuk mencapai tujuan ini, diperlukan perencanaan dan pelaksanaan yang serius dalam mengembangkan usaha agroindustri di setiap desa. Langkah awal dapat dimulai dengan fokus pada 1-2

---

<sup>11</sup> Awatara, "Tingkat Kinerja Perusahaan Agroindustri Ditinjau Dari Kepatuhan Terhadap Pelaksanaan Sistem Manajemen Lingkungan Menuju Sistem Ekonomi Hijau Di Indonesia," (*Skripsi*, Universitas Sebelas Maret, Surakarta., 2015), hlm. 18.

produk jadi yang memiliki kemasan yang baik dan menarik. Dengan kemasan yang baik, produk dapat memiliki nilai tambah dan daya tarik yang lebih tinggi bagi konsumen, sehingga meningkatkan peluang pemasaran dan peningkatan pendapatan.

Penting untuk melibatkan semua pihak terkait, termasuk petani, pengusaha, dan pemerintah setempat, dalam perencanaan dan pelaksanaan pengembangan usaha agroindustri. Kolaborasi yang baik dan dukungan yang kuat akan membantu menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan dan kesuksesan usaha agroindustri di setiap desa sentra pertanian.<sup>12</sup>

Pembangunan agribisnis di desa akan mendorong pertumbuhan sektor pertanian dan pertumbuhan ekonomi di desa sentra pertanian. Dengan cara yang sama seperti industrialisasi menumbuhkan industri pertanian di sentra pertanian, termasuk desa, dengan tujuan untuk menyediakan lapangan kerja bagi penduduk perkotaan.<sup>13</sup>

Penulis menyimpulkan dari teori-teori diatas bahwa strategi pengembangan agroindustri adalah suatu proses perumusan atau rencana yang akan dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuan dalam jangka waktu yang panjang. Karena masyarakat agroindustri akan tetap bergantung pada norma budaya pertanian, di mana sebagian besar tenaga kerja dibutuhkan untuk

---

<sup>12</sup>Arifin, *Pengantar Agroindustri*, hlm. 36.

<sup>13</sup>Arifin, hlm. 37.

menghasilkan tenaga atau energi, maka di bidang agroindustri yang akan lebih baik.

**b. Perencanaan Strategi Pengembangan Agroindustri**

Sebuah perusahaan memiliki kemampuan untuk merancang rencana guna memanfaatkan peluang dan menghadapi tantangan yang datang dari luar. Perencanaan strategis adalah suatu proses yang melibatkan analisis, formulasi, dan evaluasi strategi. Tujuan utama dari perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat dengan objektif melihat dan mengantisipasi kondisi internal dan eksternal.

Menurut Freddy Rangkuti, perencanaan strategis memiliki kepentingan yang sangat penting dalam rangka mencapai keuntungan dari persaingan pasar dan menghasilkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan, dengan dukungan optimal dari sumber daya yang tersedia. Memahami konsep perencanaan strategis menjadi sangat penting agar kita dapat memahami konsep strategi secara keseluruhan.

Dengan adanya pemahaman yang baik tentang perencanaan strategis dan strategi itu sendiri, perusahaan dapat mengembangkan rencana yang sesuai untuk menghadapi persaingan dan menciptakan produk yang memenuhi kebutuhan pelanggan. Perencanaan strategis juga membantu perusahaan dalam memaksimalkan penggunaan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai keunggulan kompetitif

dan meraih kesuksesan jangka panjang.<sup>14</sup> Agar dapat mengembangkan rencana yang efektif, penting bagi kita untuk menggabungkan dan mempertimbangkan baik peluang maupun ancaman yang berasal dari lingkungan sekitar. Dalam hal ini, kita perlu melakukan prediksi masa depan dengan mempertimbangkan berbagai kekuatan dan kelemahan yang ada.

Berdasarkan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa perencanaan strategis memiliki peran yang sangat penting bagi kesuksesan perusahaan. Tanpa adanya strategi yang jelas dalam mengelola perusahaan, seorang manajer akan menghadapi ketidakpastian yang tinggi. Dalam proses perencanaan dan pengambilan keputusan, perencanaan strategis menjadi faktor internal yang sangat krusial untuk dipertimbangkan. Manajemen, dengan segala keahlian yang dimiliki, dituntut untuk membuat strategi yang tepat sesuai dengan kebutuhan perusahaan yang mereka pimpin.

Dengan melakukan perencanaan strategis yang matang, perusahaan dapat menghadapi tantangan dan peluang yang ada dengan lebih baik. Strategi yang tepat membantu perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan, memanfaatkan peluang, dan mengatasi ancaman yang mungkin muncul. Dengan demikian,

---

<sup>14</sup>Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis Swot*, (Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 45.

perencanaan strategis menjadi kunci penting dalam mencapai tujuan jangka panjang perusahaan dan meraih kesuksesan.<sup>15</sup>

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan jika ingin atau berencana mendirikan bisnis agroindustri. Untuk membuat usaha agroindustri berhasil, beberapa hal ini dapat digunakan sebagai acuan. Beberapa alasan ini adalah sebagai berikut:

1) Pemilihan Teknologi

Apapun jenis bisnis agroindustri, teknologi harus ada. Teknologi yang dimaksud tidak selalu berarti teknologi yang sangat maju dan mahal.mahal.

2) Pemilihan Lokasi

Masa depan perusahaan pertanian (agroindustri) bergantung pada lokasinya.

3) Fasilitas Persediaan dan Masukan

Hal Ini karena perusahaan agroindustri akan membutuhkan stok bahan baku dan bahan pendukung lainnya di masa mendatang.

Menurut A. Jajang W. Mahri dkk Ekonomi pembangunan Islam muncul sebagai strategi pembangunan alternatif. Namun, perlu diingat bahwa strategi harus dapat diterapkan. Jadi, dalam Islam beberapa prinsip digunakan untuk membangun, antara lain:<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup>Murpin Josua Sembiring dan Didin Fatihudin, *Manajemen Strategi; Dari Teori Ke Praktek*, Cetakan Pertama (Surabaya: Cv. Penerbit Qiara Media, 2020), hlm. 146.

<sup>16</sup>A. Jajang W. Mahri, Dkk., *Ekonomi Pembangunan Islam*, Edisi Pertama, (Jakarta: Departemen Ekonomi Dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia, 2021), hlm. 441-446.

1) Strategi yang selaras dengan syariat

Karena bersifat wajib, sangat penting untuk diperhatikan dalam situasi apa pun. Kegiatan pembangunan tidak boleh bertentangan dengan syariat. Walaupun kebijakan pembangunan bersifat *muamalah* ketika diterapkan, dari segi objek dan orientasinya, ia memungkinkan untuk keluar dari syariat. Selain itu, taktik lain berorientasi *falah*, orientasi ekonomi pembangunan Islam. Dalam pembangunan yang dicari bukan hanya aspek duniawi tetapi juga aspek akhirat seperti yang ditunjukkan oleh kebaikan kebijakan ekonomi dan pembangunan yaitu menumbuhkan dan melindungi spiritualitas manusia sebagai subjek pembangunan.

2) Strategi yang selaras dengan kebutuhan

Untuk mencapai tujuan pembangunan, diperlukan strategi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan dapat mengakomodasi proses pembangunan. Dalam konteks ini, penting untuk mempertimbangkan persyaratan maqashid syariah sebagai indikator kemajuan ekonomi dalam kerangka Islam.

Proses pengambilan kebijakan pembangunan tanpa mempertimbangkan kondisi masyarakat memengaruhi pelaksanaan strategi pembangunan. Mereka juga setuju bahwa ada lebih dari satu tujuan pembangunan yang ingin dicapai. Ini berarti tidak hanya berfokus pada pembangunan materialistik.



### 3) Strategi Berdasarkan Prioritas

Konsep *maqashid syariah* dan masalah adalah yang paling penting dalam Islam, dengan terdiri dari tiga komponen: dasar, penyokong, dan pelengkap. Dimana tujuan pembangunan disusun menurut prioritas. Setelah kepentingan dasar terpenuhi, tingkat kepentingan yang mendesak dilaksanakan terlebih dahulu sebelum aktivitas penyokong dan pelengkap.

### 4) Strategi yang Berkeadilan

Salah satu definisi pembangunan yang berkeadilan adalah pembangunan yang memperlakukan semua subjek dengan cara yang sama dan tidak melanggar hak sesuai dengan prinsip moral dan etika. Konsep keadilan mengacu pada perilaku yang sesuai dengan tingkat kepentingan objek pembangunan.

### 5) Strategi berdasarkan *masalah* dan *mafsadah*

Strategi dan kebijakan pembangunan harus dipilih dengan mengutamakan kepentingan bersama dan menghasilkan keuntungan yang besar selain meminimalkan kerugian.

## c. Model Manajemen Strategi Pengembangan Agroindustri

Manajemen strategi mengenal mode antrean; karakteristik utama dari mode ini adalah mengikuti kedisiplinan, yang datang lebih dahulu untuk mendapatkan pelayanan dengan pola tertentu. Salah satu cara untuk mengatur urutan strategi adalah dengan menggunakan hierarki atau tingkatan strategi. Manajemen budidaya industri agribisnis sangat

dipengaruhi oleh banyak faktor, termasuk musim, iklim, tanah, demografi, curah hujan, dan faktor lain. Faktor-faktor ini memengaruhi produktivitas secara signifikan. Secara keseluruhan, struktur strategi industri adalah:<sup>17</sup>

1) *Corporate Strategy*

Perusahaan adalah hierarki pertama dalam menentukan strategi. Perusahaan menggunakan produk dengan nilai jual dan nilai pasar yang tinggi untuk meningkatkan keuntungan. Rapat besar dilakukan oleh semua direktur dan manajer perusahaan setiap bulan untuk menentukan strategi jangka panjang dan jangka pendek.

2) *Business Strategy (Competitive and Cooperative Strategy)*

Perusahaan adalah hierarki pertama dalam menentukan strategi. Perusahaan menggunakan produk dengan nilai jual dan nilai pasar yang tinggi untuk meningkatkan keuntungan. Rapat besar dilakukan oleh semua direktur dan manajer perusahaan setiap bulan untuk menentukan strategi jangka panjang dan jangka pendek.

Dalam penyusunan model strategi, hierarki kedua adalah strategi bisnis. Strategi ini berfokus pada nilai kompetitif dan strategi kerja sama untuk meningkatkan keuntungan. Untuk memastikan industri terus berkembang, potensi biaya dihitung

---

<sup>17</sup>Nataliningsih, Karyana, dan Gijanto Purbo Suseno, *Manajemen Strategi Agribisnis*, Cetakan 1 (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 48.

untuk menentukan jenis produk yang akan diproduksi. Dalam industri agribisnis, strategi ini lebih cocok diterapkan setelah panen karena semua petani memanen. Strategi yang tepat harus dipilih untuk menghindari penurunan harga, produk yang rusak cepat, dan kerugian perusahaan. Akibatnya, untuk meningkatkan keuntungan, strategi kerja sama sangat penting.

Berdasarkan pandangan Dewan Syariah Nasional MUI dan PSAK Np.1069, *musyarakah* dapat diartikan sebagai perjanjian kerjasama antara dua atau lebih pihak yang bertujuan untuk melaksanakan kegiatan tertentu. Dalam perjanjian ini, setiap pihak akan menyumbangkan dana dengan pengaturan yang sesuai untuk kemudian dibagikan berdasarkan kesempatan, sementara kerugian akan ditanggung sesuai dengan kontribusi dana yang telah disepakati. Mitra akan memberikan investasi *musyarakah* dalam bentuk uang tunai, kas, atau aset yang tidak dapat ditarik<sup>18</sup>

Akan tetapi, dalam Islam sistem hasil *Mudharabah* merupakan salah satu pihak yang menyerahkan harta kepada yang lain untuk dikelola dan berhak mendapatkan bagian tertentu dari keuntungan dibagi secara bersama.<sup>19</sup> Namun, Pasal 1 Perjanjian Bagi Hasil dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 2 Tahun 1960 menetapkan bahwa petani diberikan wewenang oleh pemilik tanah

---

<sup>18</sup>Abdullah M, Abdullah, M. R. "Bagi Hasil Tanah Pertanian (Muzara'Ah) (Analisis Syariah Dan Hukum Nasional)". *Al-Amwal: Journal Of Islamic Economic Law*, Vol. 2 No. 2 (2017), hlm. 150.

<sup>19</sup>Darwis Harahap dan Arbanur Rasyid, *Fiqh Muamalah 1* (Medan: Merdeka Kreasi Group, 2022).

untuk melakukan kegiatan pertanian atas nama pemilik, dengan pembagian hasil antara pemilik dan petani atau kedua belah pihak.<sup>20</sup>

Kemungkinan bekerja sama untuk hasil ini didasarkan pada Al- Qur'an dalam Surah an- Nisaa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ  
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S An-Nisa' : 29).<sup>21</sup>

### 3) *Functional Strategy (Maximize Resource Productivity)*

Strategi fungsional adalah hierarki ketiga. Ini adalah strategi yang bertujuan untuk meminimalkan kerugian dan mengoptimalkan setiap aspek bisnis. Dalam kasus di mana industri mengalami penurunan produksi dan keuntungan karena berbagai alasan, pendekatan ini digunakan. Restrukturisasi organisasi diperlukan untuk mendapatkan pemikiran strategis yang optimal, perampingan organisasi, perubahan proses, atau pembuatan model baru untuk menyelesaikan masalah.

<sup>20</sup>Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1960 Pasal 1 Tentang Perjanjian Bagi Hasil

<sup>21</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahannya* (Bandung: Syamil Cipta Media, 2019)), hlm. 154.

## 2. Percepatan Ekonomi Masyarakat

### a. Pengertian Percepatan Ekonomi Masyarakat

Menurut Mimin Haryati, akselerasi atau percepatan belajar berarti pencapaian kompetensi yang sudah ditetapkan jauh lebih cepat dan dengan nilai yang baik.<sup>22</sup> Sedangkan menurut A.S Hornby akselerasi atau percepatan yaitu sesuatu yang menyenangkan atau membuat kepribadian yang menyenangkan, sepat dan berbagairah dalam mencapai tujuan tertentu.<sup>23</sup>

Reni Akbar juga menjelaskan bahwa percepatan atau akselerasi merupakan suatu kemajuan yang didapatkan dari program pengajaran tentang sesuatu pada tingkat kecepatan yang lebih cepat atau pada usia yang lebih muda daripada yang digunakan secara konvensional.<sup>24</sup>

Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 78 tahun 2014 mengenai akselerasi pembangunan wilayah terbelakang, daerah terbelakang merujuk kepada kabupaten yang memiliki kondisi wilayah dan populasi yang kurang maju jika dibandingkan dengan daerah lain di seluruh negara.<sup>25</sup>

Secara etimologis, istilah "*oikos*" dan "*nomos*" berasal dari bahasa Yunani yang merujuk pada konsep ekonomi. "*Oikos*" berarti rumah

---

<sup>22</sup>Mimin Haryati, *Model Dan Teknik Penilaian Pada Tingkat Satuan Pendidikan*. (Jakarta: Gaung Persada Press, 2006), hlm. 95.

<sup>23</sup>A.S Hornby, *Oxford Advanced Learner's Dictionary*, (Oxford: Oxford University Press, 2000), hlm. 6.

<sup>24</sup>Reni Akbar- Hadawi, *Akselerasi A-Z Informasi Percepatan Belajar Dan Anak Berbakat Intelektual*, (Jakarta: Grasindo, 2006), hlm. 31.

<sup>25</sup>Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 78 Tahun 2014 Tentang Percepatan Pembangunan Daerah Tertinggal.

tangga, sedangkan "*nomos*" berarti aturan atau tata cara. Kamus Bahasa Indonesia menjelaskan bahwa ekonomi mencakup segala hal yang terkait dengan produksi, distribusi, dan penggunaan barang dan kekayaan.

Dalam buku pengantar ilmu ekonomi,<sup>26</sup> Adam Smith menyatakan bahwa ekonomi adalah ilmu tentang kekayaan, yang secara khusus mempelajari cara sebuah bangsa mencapai kemakmuran melalui faktor-faktor material seperti industri, pertanian, dan lainnya.<sup>27</sup>

Menurut Hendra Safri, ekonomi merupakan ilmu yang mempelajari bagaimana manusia memenuhi kebutuhan hidup mereka, baik secara individu maupun kolektif, dengan menggunakan berbagai fasilitas yang terkait dan mendukung usaha untuk mencapai kesejahteraan atau kemakmuran.

Ridwan menjelaskan bahwa ekonomi adalah pandangan yang menjelaskan hubungan-hubungan yang ada dalam kegiatan ekonomi dan memprediksi perubahan yang terjadi ketika kondisi yang mempengaruhinya berubah.

Masyarakat, menurut Burhan, adalah sekelompok orang yang hidup bersama dalam suatu wilayah yang lama, berkomunikasi, memiliki simbol dan aturan tertentu, serta sistem hukum yang mengawasi tindakan mereka. Masyarakat juga memiliki fondasi.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup>Darwis Harahap, *Ekonomi Mikro Islam* (Medan: Merdeka Kreasi Group, 2022).

<sup>27</sup>Darwis Harahap, *Diskursus Ekonomi Islam* (Medan: Merdeka Kreasi Group, 2022).

<sup>28</sup>Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi: Teori, Pradigma, Dan Diskursus Teknologi Komunikasi Masyarakat*, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 163.

Namun, Try Astuty mengatakan bahwa masyarakat adalah sekumpulan orang yang bergaul atau berinteraksi karena kepentingan yang sama. Masyarakat terbentuk karena manusia menggunakan perasaan, pikiran, dan keinginan mereka untuk merespons lingkungannya.<sup>29</sup>

Beni Ahmad berpendapat bahwa masyarakat terdiri dari system prosedur dan otoritas yang saling membantu yang mencakup kelompok dan bagian sosial lainnya.<sup>30</sup>

Berdasarkan teori-teori tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa percepatan ekonomi masyarakat merujuk pada kemampuan individu atau kelompok dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka dengan berinteraksi untuk mencapai kepentingan bersama.<sup>31</sup> Hal ini melibatkan proses produksi, distribusi, dan penggunaan sumber daya ekonomi secara efisien dan efektif guna meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran masyarakat secara keseluruhan. Dalam konteks ini, percepatan ekonomi mencakup upaya untuk meningkatkan tingkat produksi, menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya untuk kepentingan bersama.

---

<sup>29</sup> Try Astuty, *Buku Pedoman Sosiologi Rangkuman Intisari Sosiologi Lengkap*, (Jakarta: Vicosta Publishing, 2005), hlm. 71

<sup>30</sup> Beni Ahmad Saebani, *Pengantar Antropologi*, (Bandung: Cv Pustaka Setia, 2012), hlm. 137.

<sup>31</sup> Darwis Harahap, "Kebahagiaan Dan Akhir Kehidupan Menurut Filsafat Ekonomi Islam" 2, No. 2 (2015).

**b. Prospek Percepatan Ekonomi Melalui Pembangunan Sistem Agroindustri Berkelanjutan**

Untuk mencapai masyarakat industri yang berbasis pertanian, penting dilakukan pembangunan agroindustri yang berfokus pada tanah air. Hal ini disebabkan oleh ketimpangan antara daerah perkotaan dan pedesaan yang mengakibatkan tingginya tingkat urbanisasi, rendahnya tingkat pendapatan, tingginya tingkat pengangguran, rendahnya devisa, dan kerentanan pangan yang rendah.

Pembangunan agroindustri yang berkelanjutan adalah bentuk pembangunan agroindustri yang didasarkan pada konsep keberlanjutan, dengan mempertimbangkan manajemen dan konservasi sumber daya alam. Semua teknologi dan kelembagaan yang digunakan dalam proses pembangunan ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan manusia baik pada masa sekarang maupun di masa depan. Oleh karena itu, teknologi yang digunakan harus sesuai dengan kapasitas sumber daya alam, tidak menyebabkan kerusakan lingkungan, menghasilkan keuntungan ekonomi, dan diterima oleh masyarakat.

Selain itu, pembangunan berkelanjutan juga berkaitan dengan gagasan tentang membangun kewirausahaan yang tidak terbatas pada budaya, mentalitas, norma, tradisi, prinsip hidup, dan pandangan nilai



sosial-masyarakat yang menganggap pekerjaan, terutama sebagai PNS, lebih memiliki martabat daripada menjadi seorang wirausaha.<sup>32</sup>

Perencanaan strategis diperlukan dalam konteks pembangunan berkelanjutan, yang mempertimbangkan dampak baik jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam pengertian yang lebih luas, pendekatan pembangunan ini menjamin bahwa orientasi ekonomi Islam mencapai tujuan yang lebih luas selain hanya tujuan jangka pendek, dengan menjaga kepentingan spiritual dan mempertimbangkan aspek yang lebih holistik.

Pertama, salah satu karakteristik utama dari agroindustri berkelanjutan adalah kemampuan untuk mempertahankan atau meningkatkan produktivitas dan keuntungan dalam jangka waktu yang relatif lama, sehingga dapat memenuhi kebutuhan manusia baik pada saat ini maupun di masa depan. Kedua, karena keberlanjutan agroindustri sangat tergantung pada ketersediaan bahan baku, terutama sumber daya alam pertanian yang menghasilkan bahan baku agroindustri, perlu dipertahankan dan bahkan ditingkatkan. Ketiga, dampak negatif dari eksploitasi sumber daya alam dan agroindustri harus dikurangi.

Konsep keberlanjutan menjadi dasar dalam pembangunan agroindustri yang dikenal sebagai pembangunan agroindustri berkelanjutan. Oleh karena itu, agroindustri dikembangkan dan

---

<sup>32</sup>Ali Hardana, "Model Pengembangan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi," *Al-Masharif: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman* 6, No. 2 (2018), hlm. 32.

dibangun dengan mempertimbangkan aspek manajemen dan konservasi sumber daya alam. Baik teknologi yang digunakan maupun kelembagaan yang terlibat dalam proses pembangunan harus dirancang untuk memenuhi kebutuhan manusia pada masa sekarang dan masa depan.

Beberapa faktor yang mempengaruhi pertumbuhan agroindustri yang berkelanjutan adalah sebagai berikut: (1) ketersediaan bahan baku yang memadai; (2) perubahan dalam kebutuhan konsumen; (3) karakteristik pesaing di pasar; dan (4) kualitas sumber daya manusia yang terlibat dalam industri tersebut:

#### 1) Ketersediaan Bahan Baku

Aspek produksi perlu memperhitungkan ketersediaan produk pertanian yang digunakan sebagai bahan baku dalam hal jumlah, mutu, dan kelangsungan pasokan. Bahan baku harus tersedia dalam jumlah yang memadai setiap kali dibutuhkan. Hal ini karena produk pertanian sebagai bahan baku bersifat musiman, artinya ketersediaannya dipengaruhi oleh perubahan musim.

#### 2) Perubahan Preferensi Konsumen

Berkaitan dengan aspek konsumsi,<sup>33</sup> terutama karena pergeseran permintaan di pasar individu, rumah tangga, dan institusi, baik di dalam maupun di luar negeri. Aspek ini menjadi

---

<sup>33</sup>Darwis Harahap, "Factors Affecting People's Consumption Behavior Using Online Shops With Islamic Economic Perspective In Padangsidimpuan City," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8, No. 2 (2022).

signifikan sejalan dengan perubahan yang signifikan dalam preferensi pelanggan terhadap produk agroindustri.

### 3) Karakter Pesaing

Aspek distribusi berkaitan terutama dengan perubahan dinamika pesaing perusahaan agroindustri dalam mengirimkan produk mereka kepada konsumen di pasar domestik maupun internasional.<sup>34</sup> Aspek ini memiliki signifikansi penting karena seringkali perusahaan agroindustri tidak dapat mencapai perkembangan yang diharapkan karena kurang memperhatikan kekuatan dan kelemahan pesaingnya.

### 4) Kualitas Sumber Daya Manusia

Dengan adanya modal, prioritas diberikan kepada sumber daya manusia yang bertanggung jawab dalam mengelola modal tersebut.<sup>35</sup> Faktor internal perusahaan yang terkait dengan kualitas kondisi dan kontribusi sumber daya manusia dalam operasi perusahaan menjadi perhatian utama, terutama dalam hal kemampuan manajerial. Selain itu, penting untuk mempertimbangkan dampak perubahan global, terutama dalam hal teknologi dan informasi, yang akan mempengaruhi masa depan bisnis agroindustri.

---

<sup>34</sup>Ali Hardana, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Kecil Di Kota Padangsidimpuan Dan Kabupaten Tapanuli Selatan," *Tazkir: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial Dan Keislaman* 4, No. 1 (30 Juni 2018): 129, <https://doi.org/10.24952/Tazkir.V4i1.886>.

<sup>35</sup>Ali Hardana, "Manajemen Sumber Daya Insani," *Al-Masharif: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman*, 2015.

Konsep keberlanjutan menjadi dasar pembangunan agroindustri yang dikenal sebagai pembangunan agroindustri berkelanjutan. Oleh karena itu, agroindustri dibangun dan dikembangkan dengan mempertimbangkan elemen-elemen yang terkait dengan pengelolaan dan pelestarian sumber daya alam.

## B. Penelitian Terdahulu

Tabel berikut menunjukkan lampiran penelitian sebelumnya yang dianggap berhubungan dengan penelitian ini untuk mendukung penelitian ini:

**Tabel II.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Vivi Hendrita, Riza Andesca Putra, Harryadi. (Jurnal, Agriland : Jurnal Ilmu Pertanian, 2021)	Strategi Pengembangan Usaha Tani Nilam (Pogostemon cablin Benth). Studi Kasus: Kelompok Tani Rimbun Basamo di Desa Balai Batu Sandaran, Kecamatan Barangin, Kota Sawahlunto	Dari hasil penelitian ini terlihat bahwa setelah dilakukan analisis SWOT, ditemukan bahwa total skor IFAS adalah -0.74 dan total skor EFAS adalah 1.69. Koordinat ini berada pada kuadran 3, yang menunjukkan bahwa strategi yang tepat untuk diimplementasikan adalah strategi W-O. Strategi yang dihasilkan meliputi usaha untuk mendapatkan alat suling, melakukan kegiatan promosi, mempelajari dan menerapkan proses panen dan pascapanen, serta mempelajari dan menerapkan pembuatan produk olahan dari minyak nilam. <sup>36</sup>

<sup>36</sup>Vivi Hendrita, Riza Andesca Putra, dan Harryadi, "Strategi Pengembangan Usaha Tani Nilam (Pogostemon Cablin Benth). Studi Kasus: Kelompok Tani Rimbun Basamo Di Desa Balai Batu Sandaran, Kecamatan Barangin, Kota Sawahlunto," *Agriland : Jurnal Ilmu Pertanian* 9, No. 3 (December 1, 2021), hlm. 252–263, <https://doi.org/10.30743/Agr.V9i3.5600>.

2.	Muhammad Khalil Rizki, Mustafa, T. Makmur. (Jurnal, Ilmiah Mahasiswa Pertanian UNSYIAH, 2019).	Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Minyak Nilam Di Kecamatan Darul Hikmah Kabupaten Aceh Jaya.	Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa faktor kunci internal yang menjadi kekuatan perusahaan adalah keberadaan sumber daya manusia yang kompeten, manajemen usaha yang terorganisir dengan baik, produksi produk berkualitas, jaringan pemasaran yang luas dan efektif, produk unggulan, serta adanya inovasi dalam variasi wangi. Sementara itu, faktor kunci internal yang menjadi kelemahan perusahaan meliputi keterbatasan modal, keterbatasan pasokan bahan baku, kapasitas produksi yang terbatas, lokasi usaha yang kurang strategis, dan penggunaan teknologi yang belum modern. Dalam konteks faktor eksternal, terdapat peluang dalam bentuk pangsa pasar yang besar, dukungan dari pemerintah, tingginya permintaan pasar, komunikasi yang baik dengan konsumen, ketiadaan pesaing dengan produk sejenis, serta kondisi lingkungan yang aman dan kondusif. <sup>37</sup>
3.	Vaulani Febidianti Tirsa Tikat, Taufik Bidullah, Irzan Z Tatu. (Jurnal, Ilmiah	Strategi Pengembangan Tanaman Nilam Di Desa Gonohop Kecamatan Simpang Raya Kabupaten Banggai	Hasil penelitian ini menghasilkan formulasi strategi sebagai berikut: Strategi WO, yang meliputi peningkatan pendapatan petani melalui pelatihan dan

<sup>37</sup>Muhammad Khalil Rizki, Mustafa Usman, dan Teuku Makmur, "Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Minyak Nilam Di Kecamatan Darul Hikmah Kabupaten Aceh Jaya," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian* 4, No. 4 (2019), hlm. 101–10.

	Mahasiswa Fakultas Pertanian (JIMFP), 2022)		peningkatan pengetahuan serta pengalaman dalam usahatani guna memproduksi barang yang dapat memenuhi permintaan pasar. Selain itu, strategi ini juga mencakup penguatan modal melalui bantuan pemerintah bagi usaha agribisnis nilam guna meningkatkan produksi dan mempermudah proses pemasaran tanaman nilam di luar wilayah pemasaran lokal. <sup>38</sup>
4.	Dzulkarnain, Imam Santoso, Siti Asmaul Mustaniroh. (Jurnal, Teknologi Industri Pertanian, 2020)	Strategi Pengembangan Kemitraan Agroindustri Nilam di Kabupaten Konawe Selatan Menggunakan Metode Analisis SWOT dan AHP.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem kemitraan dalam agroindustri nilam terdiri dari dua pola, yaitu pola inti plasma untuk aspek produksi dan pola dagang umum untuk aspek pemasaran. Sebagai alternatif strategi, dapat dilakukan upaya untuk meningkatkan akses pasar, melalui pelatihan pengembangan sumber daya manusia, memperkuat permodalan, dan memperluas kerja sama dengan mitra. <sup>39</sup>
5.	Putri Setia Ningsih, Yuerlita, Yusri Usman. (Jurnal, JOSETA Padang, 2019)	Strategi Pengembangan Usahatani Nilam ( <i>Pogostemon Cablin</i> ) di Nagari Kajai Kecamatan Talamau Kabupaten Pasaman Barat.	Temuan penelitian ini mengindikasikan bahwa dalam budidaya tanaman nilam, sebagian petani sudah menerapkan teknis yang sesuai, namun masih ada yang belum memenuhi standar, seperti penggunaan

<sup>38</sup>Vaulani Tikat, Irsan Z Tatu, dan Taufik Bidullah, "Strategi Pengembangan Tanaman Nilam (*Pogostemon Cablin* Benth) Di Desa Gonohop Kecamatan Simpang Raya Kabupaten Banggai," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Pertanian* 2, No. 1 (March 30, 2022), hlm. 176–83, <https://doi.org/10.52045/jimfp.v2i1.253>.

<sup>39</sup>Dzulkarnain, Imam Santoso, dan Siti Asmaul Mustaniroh, "Strategi Pengembangan Kemitraan Agroindustri Nilam Di Kabupaten Konawe Selatan Menggunakan Metode Analisis Swot Dan Ahp," *Jurnal Teknologi Industri Pertanian* 30, No. 1 (April 15, 2020), hlm. 53–62, <https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.pert.2020.30.1.53>.

			bibit unggul. Dalam rangka pengembangan usahatani di Nagari Kajai, strategi yang direkomendasikan adalah meningkatkan kualitas sumber daya manusia petani nilam. <sup>40</sup>
6.	Habibi, Saiful Darman, Lien Damayanti. (Jurnal, Agroland, 2019)	Strategi Pengembangan Usahatani Nilam di Kecamatan Batudaka Kabupaten Tojo Una-Una	Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani nilam berada di kuadran I, yang berarti mendukung strategi agresif, dan di kuadran SO, yang berarti meningkatkan peluang. Salah satu program atau aktivitas yang disarankan adalah (1) meningkatkan produksi dengan mengoptimalkan sumber daya lahan, (2) mengambil manfaat dari peran Kelompok Tani dalam pembuatan strategi pemasaran, dan (3) memberi inspirasi kepada petani untuk memikirkan dan bertindak dengan cara yang lebih baik untuk meningkatkan produktifitas Usahatani Nilam sambil memastikan kontinuitas produksi (4). Mengembangkan bibit lokal yang berkualitas tinggi Melalui bantuan pemerintah. <sup>41</sup>
7.	Faisyal Sarhang. (Skripsi, Prodi Ekonomi Syariah Fakultas	Mappamula sebagai Pengembangan Strategi Ekonomi Pertanian Nilam Desa Malangke	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) analisis proses tradisi mappamula ternyata

<sup>40</sup>Putri Setia Ningsih, Yuerlita Yuerlita, dan Yusri Usman, "Strategi Pengembangan Usahatani Nilam (Pogostemon Cablin) Di Nagari Kajai Kecamatan Talamau Kabupaten Pasaman Barat," *Joseta: Journal Of Socio-Economics On Tropical Agriculture* 1, No. 2 (August 19, 2019), hlm. 110–119, <https://doi.org/10.25077/joseta.v1i2.151>.

<sup>41</sup>Habibi, Saiful Darman dan Lien Damayanti, "Strategi Pengembangan Usahatani Nilam Di Kecamatan Batudaka Kabupaten Tojo Una-Una," *Agroland: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian* 26, No. 3 (December 16, 2019), hlm. 212–220, <https://doi.org/10.22487/agrolandnasional.v26i3.995>.

	Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, 2021)	Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara	mempunyai tradisi atau kebiasaan tersendiri dalam menentukan hari baik dikenal dengan appamulung esso. 2) pengaruh tradisi mappamula dalam pertanian nilam diantaranya berpengaruh terhadap produksi nilam dan pendapatan masyarakat. <sup>42</sup>
--	---	---	---

Berdasarkan tabel II.1 di atas menunjukkan bahwa penelitian sebelumnya membahas strategi pengembangan agroindustri nilam. Berikut ini adalah beberapa penjelasan tentang persamaan dan perbedaan antara penelitian baru yang dilakukan oleh peneliti ini dan penelitian sebelumnya:

#### 1. Persamaan Penelitian

Adapun penelitian ini sama-sama menggunakan pendekatan agroindustri nilam dan using metode penelitian kualitatif.

#### 2. Perbedaan Penelitian

- a. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Vivi Hendrita, Riza Andesca Putra, Harryadi menjelaskan tentang mengupayakan pengadaan alat suling, dan mempraktikan tentang pembuatan produk olahan dari minyak nilam, dan menggunakan analisis SOWT. Sedangkan penelitian ini akan membahas tentang peningkatan aspek-aspek yang berpengaruh pada peningkatan produksi penyulingan nilam dan memilih strategi dengan menggunakan analisis ansof matrix.

---

<sup>42</sup>Faisyal Sarhang, "Mappamula Sebagai Pengembangan Strategi Ekonomi Pertanian Nilam Desa Malangke Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara" (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2021).



- b. Studi sebelumnya yang dilakukan oleh Muhammad Khalil Rizki, Mustafa, dan T. Makmur telah menguraikan faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan agroindustri, serta mengidentifikasi strategi pengembangan alternatif bagi Koperasi Industri Nilam Aceh. Namun, penelitian ini akan fokus pada strategi pengembangan yang melibatkan niat dan komitmen internal, serta memberikan pendidikan dan peningkatan keahlian kepada pengusaha penyulingan nilam. Lokasi penelitian dilakukan di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.
- c. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Vaulani Febidianti Tirsa Tikat, Taufik Bidullah, Irzan Z Tatu menjelaskan bahwa meningkatkan pendapatan petani melalui pelatihan dan peningkatan tingkat pengetahuan dan pengalaman berusaha tani. Sedangkan peneliti melihat dari pemanfaatan bantuan alat suling *stainless steel* yang diberikan oleh pemerintah kepada pengusaha penyulingan nilam untuk meningkatkan jumlah produksi nilam dengan lokasi penelitian dilakukan di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.
- d. Dzulkarnain, Imam Santoso, Siti Asmaul Mustaniroh, penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem kemitraan Agroindustri nilam yang diterapkan terdiri dari dua pola diantaranya pola inti plasma untuk aspek produksi kemudian pola dagang umum untuk aspek pemasaran. Sedangkan peneliti memberikan berpengaruh pada aspek teknis dan

teknologi, aspek pasar, dan aspek keuangan dengan lokasi penelitian dilakukan di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.

- e. Putri Setia Ningsih, Yuerlita, Yusri Usman, penelitian ini menunjukkan bahwa meningkatkan kualitas sumber daya manusia petani nilam. Sedangkan peneliti memberikan pengaruh pada tingkat meningkatkan kualitas aspek-aspek yang berpengaruh terhadap pengembangan agroindustri dengan lokasi penelitian dilakukan di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Peneliti memilih lokasi penelitian di Nagari Rabi Jonggor, yang terletak di Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat. Penelitian akan berlangsung dari Maret 2022 hingga Juni 2023. Alasan mengapa peneliti memilih Nagari Rabi Jonggor di Gunung Tuleh dilakukan dengan sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh salah satu kawasan penghasil minyak nilam, dimana masyarakat banyak berprofesi sebagai pengusaha penyulingan nilam terutama di daerah Nagari Rabi jonggor karena daerah ini dekat dengan perbukitan, diketahui bahwa tanaman nilam sangat cocok di daerah perbukitan dan peneliti juga berasal dari Kenagarian Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh. Peneliti juga melihat bahwa di Nagari Rabi Jonggor banyak sekali pengusaha atau masyarakat yang memiliki usaha penyulingan produksi nilam. Itulah sebabnya peneliti memilih Nagari Rabi Jonggor sebagai tempat penelitian.

#### **B. Jenis Penelitian**

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan deskriptif adalah pendekatan penelitian yang sistematis dan terarah yang bertujuan untuk menggambarkan gejala, fakta, atau peristiwa dengan

memperhatikan karakteristik populasi atau wilayah yang spesifik.<sup>1</sup> Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk menyajikan deskripsi yang sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta dan karakteristik populasi atau wilayah tertentu.

Studi kuantitatif adalah pendekatan deskriptif yang umumnya menggunakan analisis induktif. Metode deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran, penjelasan, catatan, dan analisis mengenai kondisi saat ini dan masa depan berdasarkan temuan dari wawancara. Penelitian kualitatif adalah suatu metode yang bertujuan untuk mengidentifikasi Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam dalam Upaya Percepatan Ekonomi Masyarakat di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.

### **C. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian adalah subjek penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Thobby mengklaim bahwa subjek penelitian adalah sumber data. Sumber data yang digunakan oleh peneliti saat melakukan wawancara atau kuisioner adalah responden, yang merupakan individu yang menanggapi pertanyaan peneliti, baik secara lisan maupun tertulis.<sup>2</sup> Penelitiannya melibatkan semua pengusaha produksi penyulingan nilam dan pemiliknya, serta jumlah keseluruhan pemilik usaha agroindustri (pengusaha produksi penyulingan nilam) sebanyak 5 orang responden. Subjek yang akan menjadi pusat perhatian peneliti adalah tujuan

---

<sup>1</sup>Hardani Ahyar, Dkk., *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, Cetakan Pertama (Yogyakarta: Cv. Pustaka Ilmu Group, 2020), hlm. 54.

<sup>2</sup>Thobby Wakarmamu, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cetakan Pertama (Semarang: Eureka Media Aksara, 2022), hlm. 44.

yang akan diteliti oleh peneliti di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat, komunitas pengusaha produksi penyulingan nilam membuat rencana untuk mengembangkan agroindustri nilam.

#### **D. Sumber Data**

Abubakar mengatakan bahwa sumber data adalah tempat di mana informasi diberikan atau diminta. Dalam metode wawancara, responden adalah individu yang menjawab atau menanggapi pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Dalam metode observasi, sumber informasi dapat berupa benda, gerakan, dan kejadian.<sup>3</sup>

Data adalah hasil pengukuran yang dapat menggambarkan situasi atau memberikan informasi. Data ini dikumpulkan untuk tujuan studi data primer dan sekunder.

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

Data primer digunakan dalam penelitian ini. Menurut Sapto, data primer merujuk pada semua informasi, fakta, dan kenyataan yang terkait atau relevan dengan studi dan memiliki hubungan atau arti yang jelas. Data primer dianggap sebagai komponen penting karena mereka merupakan sumber data utama yang dapat digunakan untuk melakukan penelitian yang sukses.<sup>4</sup>

Data primer terdiri dari data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti, terutama dari observasi yang dilakukan selama penelitian. Ini juga

---

<sup>3</sup>Rifa'i Abubakar, *Pengantar Metodologi Penelitian*, Cetakan Pertama (Yogyakarta: Suka Press, 2021), hlm. 57.

<sup>4</sup>Sapto Haryoko, Bahartiar, dan Fajar Arwadi, *Analisis Data Penelitian Kualitatif (Konsep, Teknik & Prosedur Analisis)*, Cetakan Pertama (Makassar: Badan Penerbit Universitas Negeri Makassar, 2020), hlm. 122.

mencakup hasil wawancara langsung dengan lima (5) pemilik usaha agroindustri (pengusaha produksi penyulingan nilam) yang diminta untuk menjawab kusioner.

## 2. Data Sekunder

Menurut Ibrahim dalam buku Sapto, data sekunder adalah semua informasi, fakta, dan fakta yang relevan atau relevan, tetapi bukan bahan pendukung atau langsung yang terkait dengan informasi primer. Materi dan pengetahuan yang paling sering diteliti, fakta dan realitas, atau dipelajari tidak dapat dijelaskan secara detail dengan data sekunder ini.<sup>5</sup> Data sekunder ini berasal dari literatur kepustakaan, seperti buku, jurnal ilmiah sebagai teori, data dari Wali Nagari Rabi Jonggor, dan literatur penelitian lainnya.

Data ini berasal dari para pihak eksternal, termasuk kepala Wali Nagari Rabi Jonggor, kepala bidang Dinas Perkebunan, Badan Pusat Statistik (BPS), Penyuluh Pertanian Lapangan Nagari Rabi Jonggor dan Penyuluh Pertanian Lapangan Kecamatan Gunung Tuleh, pakar usaha, dan individu lain yang memengaruhi produksi penyulingan nilam. Dengan menggunakan sumber data yang akan digunakan oleh peneliti untuk mendukung penelitian mereka di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh.

Data primer yang dikumpulkan mencakup informasi tentang bagaimana pengusaha nilam menggunakan strategy pengembangan

---

<sup>5</sup>Sapto Haryoko, Bahartiar, dan Fajar Arwadi, *Analisis Data Penelitian Kualitatif (Konsep, Teknik & Prosedur Analisis)*, Cetakan Pertama (Makassar: Badan Penerbit Universitas Negeri Makassar, 2020), hlm. 122.

agroindustri nilam untuk meningkatkan ekonomi masyarakat. Data sekunder, di sisi lain diperoleh dari buku, jurnal, dan keterangan penelitian yang relevan, serta rekap data Nagari Rabi Jonggor. Selanjutnya, kelompok data akan dibuat dari data yang dikumpulkan melalui wawancara, analisis dokumen, dan sumber data lainnya. data lainnya.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

#### **1. Metode Pengamatan (Observasi)**

Salah satu teknik pengumpulan data adalah observasi, yang digunakan untuk secara sistematis mengamati dan mencatat hubungan antara praktek-praktek yang terjadi. Dengan menggunakan metode observasi, harapannya adalah data yang dikumpulkan akan memiliki kekuatan, realisme, kelengkapan, dan kejelasan yang tinggi.

Dalam bukunya yang berjudul *Metode Penelitian Kualitatif*, Muhammad Pahleviannur menjelaskan bahwa observasi partisipatif adalah suatu cara untuk mengumpulkan data dengan hidup bersama secara langsung, merasakan, dan berpartisipasi dalam aktivitas kehidupan objek yang diamati, sambil secara aktif mengamati objek yang sedang diamati. Dengan cara ini, pemirsa tenggelam dalam kehidupan subjek yang diamati, dan tidak jarang bagi pemirsa untuk berpartisipasi dalam kehidupan budayanya.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>Muhammad Pahleviannur, Dkk., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cetakan Pertama (Semarang: Pradina Pustaka, 2022), hlm. 110.

Menurut Abdussamad menjelaskan bahwa pengalaman berpartisipasi dalam situasi sosial berarti bahwa peneliti berada dalam situasi di mana bahkan jika peneliti biasanya berpartisipasi, dia mungkin cukup berada dalam situasi tersebut tetapi tidak berpartisipasi dalam aktivitas apa pun yang dilakukan oleh para pelaku.<sup>7</sup>

Dalam pendekatan observasi ini, peneliti menggunakan metode observasi partisipan. Dalam metode ini, peneliti secara langsung terlibat dalam kegiatan sehari-hari para informan. Peneliti mengamati tindakan-tindakan yang dilakukan oleh informan dan menggunakan temuan ini sebagai sumber data penelitian dalam studi tersebut.

## 2. Metode Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data di mana individu diinterogasi menggunakan serangkaian pertanyaan untuk memperoleh informasi secara langsung. Salah satu metode komunikasi untuk mengumpulkan data, seperti yang dijelaskan oleh Eko Murdiyanto, adalah melalui wawancara, yakni proses berbicara antara dua individu, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan subjek yang diwawancarai yang memberikan respons.<sup>8</sup>

Peneliti dapat mengambil kesimpulan dari pendapat Eko Murdiyanto bahwa, terlepas dari apakah wawancara terstruktur atau tidak terstruktur,

---

<sup>7</sup>Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cetakan I (Makasar: Cv. Syakir Media Press, 2021), hlm. 68.

<sup>8</sup>Eko Murdiyanto, *Metode Penelitian Kualitatif (Teori Dan Aplikasi Disertai Contoh Proposal)*, Edisi Pertama (Yogyakarta: Yogyakarta Press, 2020), hlm. 59.



tujuan wawancara adalah untuk menyampaikan informasi yang tidak dapat dikenali atau diambil oleh alat lain.

Studi ini menggunakan wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur adalah prosedur sistematis untuk mengumpulkan informasi tentang responden dalam beberapa kondisi, di mana kelompok pertanyaan diberikan dalam urutan yang telah disiapkan oleh pewawancara dan tanggapan responden direkam dalam format terstandarisasi.

### 3. Tinjauan Kepustakaan

Tinjauan pustaka, menurut Raco adalah materi yang ditulis dalam bentuk buku atau majalah yang relevan untuk diperiksa. Penelitian literatur membantu mereka melihat konsep, perspektif, dan kritik terhadap subjek yang telah dikembangkan dan dianalisis oleh peneliti sebelumnya.<sup>9</sup> Tinjauan keperpustakaan juga digunakan dalam penelitian ini.

Metode yang digunakan dalam mengumpulkan dan menganalisis data di perpustakaan adalah tinjauan literatur. Dalam penyusunan laporan, sumber-sumber penting seperti buku, jurnal ilmiah yang diterbitkan secara berkala, dokumen, dan sumber lainnya dapat digunakan sebagai referensi.

### 4. Metode Dokumentasi

Salah satu metode pengumpulan data kualitatif adalah metode dokumentasi, yang melibatkan pengamatan atau analisis terhadap dokumen yang dihasilkan oleh subjek itu sendiri atau oleh pihak lain.

---

<sup>9</sup>J. R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif; Jenis, Karakteristik, Dan Keunggulannya* (Jakarta: Pt Grasindo, 2010), hlm. 104.

Selain itu, sumber data yang digunakan dalam penelitian termasuk sumber tertulis, film, gambar (foto), dan karya monumental.

Abdussamad menjelaskan bahwa dokumentasi adalah upaya untuk mendapatkan informasi tentang suatu objek melalui catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, tulisan, risalah rapat, poster, agenda, dan berbagai bentuk dokumen lainnya. Informasi yang diperoleh dari wawancara dan pemahaman terhadap dokumen dan catatan dapat melengkapi data ini. Sumber data non-manusia, seperti dokumen, gambar, dan data statistik, juga dapat digunakan dalam penelitian kualitatif.<sup>10</sup>

## **F. Teknik Pengolahan Data**

Kevalidan data harus dipastikan melalui metode pengolahan data. Metode kualitatif digunakan untuk mengorganisir data dalam bentuk kalimat yang terstruktur, berurutan, logis, dan efektif agar lebih mudah dipahami dan diinterpretasikan. Berikut adalah langkah-langkah dalam proses analisis data:

### **1. Edit Data (*Editing*)**

Abubakar menyatakan bahwa *editing* data adalah usaha meneliti kembali hasil pengumpulan data lapangan.<sup>11</sup> Karena itu, penting sekali untuk melakukan penyuntingan guna mengeliminasi data yang tidak relevan dengan fokus penelitian, yakni Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam dalam Upaya Percepatan Ekonomi Masyarakat di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.

---

<sup>10</sup>Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cetakan I (Makasar: Cv. Syakir Media Press, 2021), hlm. 149-150.

<sup>11</sup>Abubakar, *Pengantar Metodologi Penelitian*, hlm. 121.

## 2. Klasifikasi

Hasil wawancara dikategorikan menurut kategori tertentu untuk membuat penelitian ini lebih sistematis, yaitu sesuai dengan pertanyaan rumusan masalah. Ini memastikan bahwa data yang dikumpulkan benar-benar mengandung informasi yang diperlukan untuk penelitian ini.

## 3. Verifikasi

Data verifikasi memeriksa data yang dikumpulkan untuk memastikan data, Rukminingsih menyatakan bahwa verifikasi selalu merupakan penelitian kuantitatif yang dilakukan untuk memverifikasi temuan penelitian sebelumnya. Hasil penelitian dapat dikonfirmasi, diubah, atau bahkan diganti setelah membandingkannya dengan penelitian sebelumnya. Ini disebut kontribusi teoretis, atau memeriksa temuan studi sebelumnya.<sup>12</sup>

Peneliti menarik kesimpulan sebelumnya bahwa data yang disajikan hanyalah awal; dengan bukti yang kuat, peneliti akan mendukung langkah selanjutnya dalam pengumpulan data.

## G. Analisis Data

Adhi mengatakan bahwa analisis data adalah sebuah proses yang terus-menerus yang membutuhkan pemikiran tentang data yang peneliti terima dengan mengirimkan pertanyaan menganalisis dan menulis catatan pendek

---

<sup>12</sup>Rukminingsih, Gunawan Adnan, dan Mohammad Adnan Latief, *Metode Penelitian Pendidikan ; Penelitian Kuantitatif, Penelitian Kualitatif, Penelitian Tindakan Kelas*, Cetakan Pertama (Yogyakarta: Erhaka Utama, 2020), hlm. 8-9.

untuk mempelajari Analisis data kualitatif dimungkinkan meliputi proses pendataan, interpretasi simultan dan pelaporan hasil dan bersama-sama.<sup>13</sup>

Langkah yang dilakukan peneliti dalam menganalisis data, antara lain:

### **1. Deskripsi Data**

Almasdi menyatakan bahwa tujuan penelitian deskriptif adalah untuk membuat penyenderaan sistematis, faktual, dan akurat tentang fakta-fakta dan karakteristik populasi atau daerah yang akan diteliti.<sup>14</sup> Maksudnya adalah untuk merumuskan strategi yang sesuai untuk pengembangan agroindustri nilam. Fokus pengamatan adalah pada aspek lingkungan internal, yang meliputi elemen keuangan dan akuntansi, aspek teknis dan teknologi, serta aspek pemasaran. Data yang terkait dengan industri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh dikumpulkan dan dianalisis secara deskriptif sebagai bagian dari analisis data untuk tujuan awal.

### **2. Reduksi Data**

Diperlukan catatan yang teliti dan rinci karena banyaknya data yang diperoleh di lapangan. Mereduksi data berarti mencari tema dan pola, memilih dan menfokuskan pada hal-hal penting.

Nursapia menggambarkan reduksi data sebagai proses pengecekan kembali dan pelompokkan data untuk menyelesaikan masalah yang diselidiki. Setelah memenuhi syarat, data berguna penelitian disusun

---

<sup>13</sup>Adhi Kusumastuti dan Ahmad Mustamil Khoiron, *Metode Penelitian Kualitatif* (Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo (Lpsp), 2019), hlm. 126.

<sup>14</sup>Almasdi Syahza, *Metodologi Penelitian, Edisi Revisi.*, Edisi Revisi (Pekanbaru: Ur Press, 2021), hlm. 89.

dalam bentuk kalimat yang memberikan gambaran menyeluruh tentang masalah penelitian yang muncul.<sup>15</sup> Oleh karena itu, data yang mengandung penemuan penting dan kemajuan teori penting dapat berkurang seiring dengan kemajuan peneliti.

### **3. Penyajian Data**

Setelah data telah disederhanakan, langkah selanjutnya adalah meng gambarkannya. Informasi dapat disajikan dalam bentuk deskripsi singkat, grafik, hubungan antar kategori, dan lain sebagainya. Metode ini, seperti yang dijelaskan oleh Nursapia, melibatkan penyajian data dalam bentuk narasi atau cerita. Dalam penyajian data, hasil materi disajikan dalam bentuk garis besar diagram yang menunjukkan hubungan antar kelas secara sistematis dan berurutan.<sup>16</sup> Untuk membuat pekerjaan berikutnya lebih mudah, tunjukkan informasinya berikutnya.

### **4. Kesimpulan**

Kesimpulan menurut Budi Gautama dan Ali Hardana, berisi hasil analisis deskripsi and pembahasan topik yang diteliti secara ringkas dan mudah dipahami pembaca.<sup>17</sup> Output dari analisis data kualitatif ini dapat memberikan jawaban terhadap perumusan masalah yang telah ditetapkan pada awal penelitian. Namun, penting untuk dicatat bahwa hal ini dapat berubah seiring dengan peneliti bekerja di lapangan, karena permasalahan

---

<sup>15</sup>Nursapia Harahap, *Penelitian Kualitatif*, Cetakan Pertama (Medan: Wal Ashri Publishing, 2020), hlm. 90.

<sup>16</sup>Harahap, hlm. 90.

<sup>17</sup>Budi Gautama dan Ali Hardana, *Metode Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*, Ed.1 (Medan: Merdeka Kreasi Group, 2021), hlm. 112.

dan rumusan masalah penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan dapat diperbarui.

#### **5. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)**

Berikut adalah cara menggunakan Matriks IFE untuk mengevaluasi lingkungan internal organisasi dan membantu dalam pembuatan strategi:

- a) Identifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan pada kolom 1.
- b) Berikan skor untuk setiap faktor berdasarkan pengaruhnya terhadap posisi strategis perusahaan. Gunakan skala skor mulai dari 1,0 (sangat penting) hingga 0,0 (tidak penting). Pastikan total skor tidak melebihi 1,00.
- c) Hitung peringkat untuk setiap faktor pada kolom 3 menggunakan skala 4 hingga 1 untuk menunjukkan kualitas. Berdasarkan pengaruh faktor yang positif, berikan nilai +1 hingga +4 untuk menunjukkan kualitas yang sangat baik, dibandingkan dengan rata-rata industri atau pesaing utama. Sedangkan untuk faktor yang negatif, berikan nilai sebaliknya. Sebagai contoh, jika kelemahan perusahaan jauh lebih besar daripada rata-rata industri, berikan nilai 1. Namun, jika kelemahan perusahaan lebih rendah daripada rata-rata industri, berikan nilai 2.

#### **6. Matriks *External Factor Evaluation* (EFE)**

Berikut adalah langkah-langkah penggunaan matriks EFE untuk mengidentifikasi faktor eksternal perusahaan yang berkaitan dengan peluang dan ancaman:

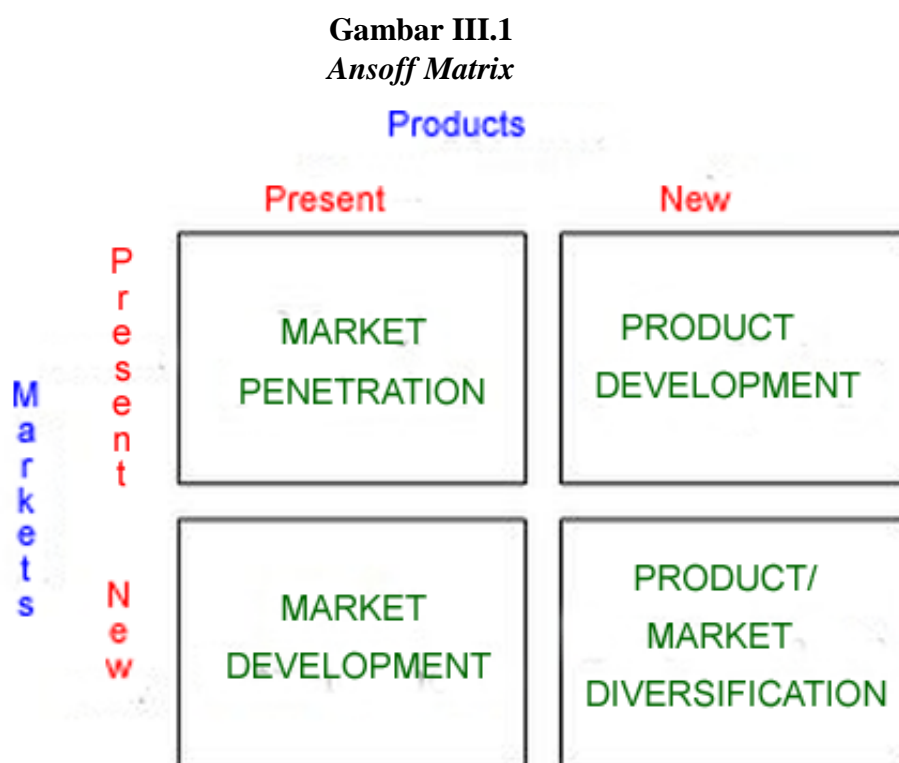
- a) Isi kolom 1 dengan 5–10 peluang dan ancaman yang relevan.

- b) Berikan skor kepada setiap faktor menggunakan skala dari 1,0 (sangat penting) hingga 0,0 (tidak penting). Skor ini mencerminkan tingkat pengaruh faktor tersebut terhadap strategi perusahaan.
- c) Hitung nilai untuk setiap faktor dalam kolom 3 dengan menggunakan skala 4 (luar biasa) hingga 1 (buruk). Skor ini mencerminkan kualitas faktor tersebut. Untuk faktor peluang, berikan skor positif, dengan skor +4 untuk peluang yang sangat besar dan skor +1 untuk peluang yang lebih kecil. Sedangkan untuk faktor ancaman, berikan skor yang sebaliknya. Misalnya, jika ancaman memiliki tingkat yang sangat tinggi, berikan skor +1. Namun, jika ancaman memiliki tingkat yang rendah, berikan skor +4.
- d) Kalikan bobot dalam kolom 2 dengan skor dalam kolom 3 untuk mendapatkan faktor pembobotan dalam kolom 4.
- e) Jumlahkan skor pembobotan untuk mendapatkan total skor.

## **7. Ansoff Matrix**

Menurut Almas, penelitian deskriptif memiliki tujuan untuk memberikan gambaran yang sistematis, faktual, dan akurat tentang fakta dan karakteristik populasi atau wilayah tertentu yang akan diteliti. Dalam konteks ini, tujuannya adalah untuk mengembangkan strategi yang tepat untuk pengembangan agroindustri nilam. Berbagai variabel dan elemen yang diamati meliputi aspek teknis dan teknologi, aspek pemasaran, serta aspek keuangan atau akuntansi yang merupakan gambaran lingkungan internal. Seluruh informasi terkait industri nilam di Nagari Rabi Jonggor,

Kecamatan Gunung Tuleh dikumpulkan dan dianalisis secara deskriptif sebagai bagian dari analisis data untuk tujuan utama. Dalam analisis ini, peneliti menggunakan Ansoff Strategy Matrix.



Sumber: Ansoff Matrix

Teori yang dikembangkan oleh Igor Ansoff pada tahun 1957, yaitu Ansoff Matrix, memberikan bantuan dalam pengambilan keputusan strategis dalam bidang pemasaran saat perusahaan mengalami pertumbuhan. Ketika kondisi ekonomi menjadi tantangan bagi perusahaan, perusahaan yang sudah mapan cenderung lebih memilih untuk mempertahankan bisnis yang ada daripada melakukan ekspansi. Ansoff Matrix memberikan penjelasan yang sederhana tentang proses pencarian sumber pertumbuhan. Matrix ini merupakan sebuah teori pertumbuhan yang relevan dalam jangka panjang. Dalam beberapa



industri, persaingan dapat disederhanakan menjadi dua dimensi: produk yang sudah ada atau produk baru (*existing/new product*) dan pasar yang sudah ada atau pasar baru (*existing/new market*).<sup>18</sup> Sederhananya, fokus kerangka kerja matrix Ansoff adalah siapa dan apa yang dijual.

Ansoff hanya berbicara tentang siapa dan apa yang dijual. Matrix ini hanya menunjukkan apakah perusahaan perlu mengembangkan atau tidak, dan apakah pasar lama atau baru. Namun, menawarkan garis besar pendekatan alternatif untuk membantu mencapai tujuan perusahaan dan berkembang. Masing-masing opsi Ansoff memiliki risiko yang berbeda, dengan tingkat inestasi yang berbeda. Berikut adalah empat bidang, antara lain:

### 1) **Market Penetration Strategy (Strategi Penetrasi Pasar)**

Penjualan barang atau jasa yang sudah ada ke pasar yang sama. Banyak perusahaan belum menggunakan strategi ini sebelumnya. Bisnis berkonsentrasi pada pasar dan product yang dikenal. Ini mungkin karena bisnis memiliki pemahaman yang baik tentang pesaing dan preferensi pelanggan. Oleh karena itu, strategy ini tidak mengandung banyak risiko dan tidak akan membutuhkan banyak uang untuk riset pasar baru.

Dalam membuat keputusan tentang strategi penetrasi pasar ini, manajer bisnis harus mempertimbangkan beberapa hal, seperti:<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup>Philip Kotler dan Kevin L. Keller, *Marketing Manajmen*. Thirteen Edition (Upper Sadli River New Jersey : Parson Educatuion, , 2009), hlm. 85.

<sup>19</sup>Roger A. Kerin dan Robert A. Peterson , *Pemasaran Strategi: Kasus Dan Komentar*, Edisi 11 Jilid 1 (Jakarta: Pt. Indeks), hlm. 8.

- a) Manajer pemasaran perlu melakukan evaluasi terhadap pertumbuhan pasar untuk meningkatkan pangsa pasar mereka. Pada kondisi yang stabil, hal serupa juga dilakukan oleh pesaing.
- b) Manajer pemasaran perlu mempertimbangkan tindakan yang dilakukan oleh pesaing.
- c) Manajer perusahaan perlu mempertimbangkan kapasitas pasar dalam upaya meningkatkan jumlah pengguna dan menarik konsumen baru.

## 2) *Market Development Strategy (Strategi Pengembangan Pasar)*

Strategi pertumbuhan yang berfokus pada penjualan barang atau jasa yang sudah ada di pasar baru dikenal sebagai pengembangan pasar. Ada banyak cara untuk menggunakan pendekatan ini, seperti:<sup>20</sup>

- a) Geografi pasar yang baru seperti pindah ke negara lain atau membangun wilayah atau kota baru. Faktor resiko yang dalam mengadopsi strategi bervariasi tergantung pada seberapa baik perusahaan memanfaatkan jaringan penjualan yang efektif.
- b) Untuk pasar baru, merubah dimensi atau kemasan produk secara menyeluruh. Kebijakan pemasaran harus disesuaikan dengan budaya pasar baru jika ada perubahan pada produk atau proses produksi.
- c) Metode distribusi barunya. Pendistribusian adalah hubungan antara pembeli dan produsen. Pelanggan akan memiliki lebih

---

<sup>20</sup>Team Fme Management, *Ansoff's Matrix: Strategy Skill*, E-Book, hlm. 10.

banyak kesempatan untuk membeli product dengan meningkatkan saluran distribusi.

- d) Menyesuaikan harga untuk menarik konsumen baru merupakan strategi yang signifikan karena konsumen cenderung merespons dengan cepat terhadap perubahan harga di pasar baru. Pendekatan yang dapat digunakan untuk mengatasi tantangan ini adalah dengan menjual produk dengan sub-merek yang berbeda dengan harga lebih rendah.

### **3) *Product Development Strategy* (Strategi Pengembangan Produk)**

Fokus dari strategi ini adalah menghasilkan produk baru untuk pasar yang sudah ada. Untuk menerapkan strategi ini, perusahaan mungkin harus mengembangkan kemampuan baru dan menciptakan produk baru guna menarik pasar yang sudah ada. Perusahaan akan perlu melakukan pengulangan penawaran produk kepada pelanggan. Produk yang akan dipasarkan akan mengalami penelitian dan pengembangan, mengevaluasi kebutuhan pasar, dan menentukan rencana ekspansi merek yang terdefinisi dengan jelas.

### **4) *Diversification Strategy* (Strategi Diversifikasi)**

Strategi untuk mengembangkan produk baru untuk pasar baru dikenal sebagai strategi diversifikasi. Strategi ini memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi dibandingkan dengan strategi sebelumnya karena bisnis yang memasuki pasar baru mungkin tidak memiliki pengalaman dengan produk tersebut. Kehadiran produk yang kurang

kompeten di pasar baru dapat menjadi beban bagi perusahaan yang menerapkan strategi diversifikasi.

Diversifikasi memiliki beberapa tipe, di antaranya:

- a) *Backward diversification*, di mana bisnis memilih untuk melakukan diversifikasi dengan menjual barang atau jasa yang terkait dengan tahap sebelumnya.
- b) *Forward diversification*, adalah saat perusahaan melakukan diversifikasi produk yang terkait dengan tahap selanjutnya setelah penawaran produk saat ini.
- c) *Full Diversification*, Menawarkan produk baru secara keseluruhan ke pasar yang belum diketahui secara baik dikenal sebagai keseluruhan diversifikasi. Dan itu akan memakan waktu yang lama dalam mencapainya.

## **H. Teknik Pengecekan Keabsahan Data**

Teknik Teknik keabsahan data memeriksa keabsahan data dengan hal-hal tertentu. Ada beberapa metode yang digunakan untuk menguji validitas data, yaitu:

### **1. Triangulasi**

#### **a. Triangulasi Sumber**

Triangulasi sumber adalah proses pemeriksaan data dari berbagai sumber untuk menguji keandalan data. Misalnya, uji keandalan data tentang gaya kepemimpinan seseorang, kemudian pengumpulan dan

verifikasi data dari bawahannya, manajer yang menugaskannya, dan rekan kerja.<sup>21</sup>

#### **b. Triangulasi Waktu**

Peneliti juga menggunakan triangulasi waktu karena triangulasi sumber di atas tidak cukup digunakan. Kredibilitas data sering dipengaruhi oleh triangulasi waktu, yang berarti waktu.

#### **c. Triangulasi Sumber**

Menurut Sapto, triangulasi metode adalah metode ganda untuk mengkaji masalah. Pengamatan, wawancara, dan dokumen dan sumber data lainnya adalah contoh metode ganda. Peneliti juga dapat menggunakan berbagai informan untuk memverifikasi kebenaran data.<sup>22</sup>

Dengan menggunakan triangulasi data ini, peneliti memiliki pilihan untuk memanfaatkan berbagai sumber data lainnya. Beberapa alternatif yang dapat digunakan meliputi bahan tertulis, arsip, dokumen sejarah, dokumen resmi, catatan pribadi, serta gambar atau foto.

### **2. Ketekunan Pengamatan**

Teknik validasi data yang dikenal sebagai ketekunan pengamatan bergantung pada seberapa rajin peneliti melakukan observasi. Adhi mengatakan bahwa ketekunan pengamatan adalah proses untuk menemukan aspek dan karakteristik situasi yang sangat penting from

---

<sup>21</sup>Umar Sidiq dan Moh Miftachul Choiri, *Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan*, Cetakan Pertama (Ponorogo: Cv. Nata Karya, 2019), hlm. 94.

<sup>22</sup>Sapto Haryoko, Bahartiar, dan Fajar Arwadi, *Analisis Data Penelitian Kualitatif (Konsep, Teknik & Prosedur Analisis)*, Cetakan Pertama (Makassar: Badan Penerbit Universitas Negeri Makassar, 2020), hlm. 414.

masalah atau masalah yang dicari oleh peneliti dan kemudian berkonsentrasi pada hal-hal ini secara menyeluruh.<sup>23</sup>

### **3. Menggunakan Bahan Referensi**

Peneliti dapat mendukung temuan mereka dengan using bahan referensi. Foto-foto harus mendukung data seperti gambaran situasi, hasil wawancara, atau interaksi manusia.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup>Adhi Kusumastuti dan Ahmad Mustamil Khoiron, *Metode Penelitian Kualitatif* (Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo (Lpsp), 2019), hlm. 75.

<sup>24</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 467.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Nagari Rabi Jonggor**

##### **1. Asal Usul Nagari Rabi Jonggor**

Menurut bapak Niswan Adil selaku PJ Wali Nagari Rabi Jonggor, Seperti semua wilayah dimana Nagari Rabi Jonggor memiliki sejarah unik. Seorang raja dari suku atau marga lubis berasal dari desa kecil Manambin di Kabupaten Tapanuli Selatan. Nagari adalah desa kecil tempat lahirnya.

Dengan gelar Bagindo Bujang, raja bernama Taralom. Anak cucu kemenakannya yang tinggal di wilayah tersebut, pangulu To bang adalah nama yang diberikan kepada raja. Sekitar tahun 1915 Masehi Rabi Jonggor juga ditunjuk sebagai Penguhulu Nagari atau wali Nagari pertama.

Pada saat itu, para perantau dari suku lubis dari desa Manambin di Kabupaten Tapanuli Selatan, yang terletak di daerah perbatasan Sumatera Utara dengan Sumatera Barat, mulai mendiami Nagari Rabi Jonggor. Saat Nagari Rabi Jonggor didirikan, mereka mulai beranak pinak di wilayah yang baru dibuka. Naga Rabi Jonggor dipilih dan berdiri pada 4 februari 1915 dengan dukungan dari Badan Musyawarah (Bamus) dan 16 wali nagara.

Pada tahun 1860-an, banyak orang yang datang dari Simpang Lolo bercocok tanam atau berladang di Kampung Rabi Jonggor. Akibatnya kampung Rabi Jonggor menjadi Nagari, dipimpin oleh Taralom dengan

nama Bagindo Lubis. Setelah Undang-Undang Otonomi Daerah ditetapkan pada tahun 2004, pemerintahan desa di Sumatera Barat diganti dengan sistem Pemerintahan Nagari.

## 2. Struktur Organisasi Nagari Rabi Jonggor

Struktur Nagari Rabi Jonggor dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV.1**  
**Aparat Pemerintahan Nagari Rabi Jonggor**

No	Nama	Jabatan	Pendidikan
1.	Niswan Adil Lubis	PJ. Wali Nagari	S1
2.	Warta Irawan	Sekretaris Nagari	D3
3.	Dame Rosalia	Kaur Keuangan	S1
4.	Ajrul	Kaur Perencanaan	D3
5.	Rita Diana	Kaur Umum	S1
6.	Roni Kumala	Kaur Pemerintahan	SMA
7.	Sri Maryati	Kasi Pelayanan	SMA
8.	Novi Yudini	Kasi Kesra	S1

Sumber: Data Sekunder Peneliti, April 2023

Berdasarkan table IV.1 di atas Kenagarian Rabi Jonggor memiliki aparat pemerintahan Nagari Rabi Jonggor yang beranggotakan 8 orang yang terdiri dari PJ. Wali Nagari adalah Niswan Adil Lubis, sekretaris nagari Warta Irawan, kaur keungan Dame Rosalia, kaur perencanaan Ajrul, kaur umum Rita Diana, kaur pemerintahan Roni Kumala, kasi pelayanan Sri Maryati, kasi kesra Novi Yudini.

**Tabel IV.2**  
**Aparat Badan Permusyawaratan (BAMUS) Nagari Rabi Jonggor**

No	Nama	Jabatan	Pendidikan
1.	Zulfahri	Ketua BPD	S1
2.	Baldi Pramana	Wakil Ketua BPD	SMA
3.	Albisri ST	Sekretaris BPD	S1
4.	Riswan	Kepala pembangunan	SMA
5.	Ismud Mulia S.Pd	Kepala pemerintahan	S1



6.	Marwazi	Anggota	SMA
7.	Yunarti	Anggota	SMA
8.	Dudi Aryudi	Anggota	SMA
9.	M. Sarif	Anggota	S1

Sumber: Data Sekunder Peneliti, April 2023

Tabel IV.2 menunjukkan bahwa Nagari ini juga memiliki Badan Permusyawaratan Nagari/Desa (BPD), yang terdiri dari sembilan orang: Bapak Zulfahri sebagai ketua, Bapak Baldi Pramana sebagai wakil ketua, dan Bapak Albisri sebagai sekretaris, dengan anggota Bapak Riswan, Ismed Mulia, Marwazi, Yunarti, Dudi Aryudi, dan Bapak M. Sarif.

### **3. Kondisi Sosial dan Geografis Masyarakat Nagari Rabi Jonggor**

Salah satu desa di Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat, Provinsi Sumatera Barat, adalah Rabi Jonggor. Desa ini terletak di koordinat 990,400,540 Lintang Selatan dan 00,180,50 Bujur Timur. Batasan administratif Rabi Jonggor adalah sebagai berikut: di sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Madina, di sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Sungai Aua, di sebelah selatan berbatasan dengan Nagari Muara Kiawai, dan di sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Talu.

Selain itu, desa ini berada di dekat lembah yang dilalui oleh sungai, serta memiliki pegunungan dan perbukitan. Jarak dari desa ini ke kantor wali desa adalah 36 kilometer, sedangkan jarak ke ibu kota Provinsi adalah 211 kilometer. Dengan luas wilayah 40.913,8 hektar (289,98 km<sup>2</sup>), desa ini mencakup permukiman, lahan persawahan, perkebunan, kuburan, pekarangan, taman, perkantoran, dan prasarana umum.

Berdasarkan topografi, Desa Rabi Jonggor terletak pada ketinggian 26-1824 meter di atas permukaan laut. Suhu rata-rata di desa ini berkisar antara 27°C hingga 30°C, dan curah hujan mencapai 2000–3000 mm. Desa ini terletak di daerah dataran tinggi yang meliputi pegunungan, perbukitan, dan lembah yang dilintasi oleh sungai. Seperti kota-kota lain di Indonesia, desa Rabi Jonggor juga mengalami musim kemarau dan musim hujan.

#### **4. Kondisi Perekonomian Masyarakat Nagari Rabi Jonggor**

Apabila ditinjau dari mata pencahariannya secara umum penduduk Nagari Rabi Jonggor  $\pm 75$  % bermata pencarian sebagai petani maupun pekebun. Pertanian yang diusahakan seperti sawah, padi ladang, sayur-sayuran dan jenis palawija lainnya, sedangkan perkebunan yang di kelola seperti kebun kelapa sawit, kebun karet, kebun nilam, kebun casiavera/kayu manis, salak, dan sebagainya. Sedangkan sisanya  $\pm 25$  % berprofesi sebagai PNS, TNI/Polri, Pedagang dan wira swasta.

Secara umum kondisi ekonomi masyarakat Nagari Rabi Jonggor di kelompokkan pada 3 kelompok yaitu:

- a. Kelompok atas/sejahtera :  $\pm 20$  %
- b. Kelompok menengah/prasejahtera :  $\pm 60$  %
- c. Kelompok bawah/miskin :  $\pm 20$  %

#### **5. Kondisi Sosial dan Agama Nagari Rabi Jonggor**

Penduduk Nagari Rabi Jonggor 100 % memeluk agama Islam, dan termasuk daerah yang taat dalam menjalankan ibadahnya. Saat ini Pemerintah Nagari Rabi Jonggor telah membuat Peraturan Nagari tentang

Magrib Mengaji, dan telah digalakkan di setiap kejurongan. Pondok Al-quran yang dikelola oleh Nagari pun telah berkembang dengan baik. Rumah-rumah tahfidzh tumbuh dan berkembang di beberapa kejurongan.

Penduduk Nagari Rabi Jonggor mayoritas adalah etnis mandahiling ( $\pm$  90 %) dengan marga antara lain : Lubis, Nasution, Batubara, Hasibuan, Matondang dan Daulay dan sebagainya. Sisanya adalah etnis/ melayu, Minang, Batak, Jawa. Semua etnis berdampingan berbaur dan hidup dengan rukun dan damai, yang mayoritas tidak merasa dominan dan yang minoritas tidak merasa tersisih semuanya menyatu dalam tatanan social kemasyarakatan.

Masyarakat Nagari Rabi Jonggor ini terbukti saling membantu ketika mengadakan acara, seperti Maulid Nabi Muhammad SAW, pesta, atau ketika orang meninggal. Setiap dua minggu sekali ibu-ibu selalu mengadakan pengajian agama tepatnya selepas sholat Jumat. Namun, pengajian seluruh masyarakat diadakan sekali setiap dua minggu pada hari kamis malam selepas sholat isya.

## **6. Sarana dan Prasarana Nagari Rabi Jonggor**

Berdasarkan informasi yang dikumpulkan di lapangan, terdapat beberapa jenis sarana yang ada di Desa Rabi Jonggor, yaitu sebagai berikut:

**Tabel IV.3**  
**Sarana dan Prasarana**

<b>No</b>	<b>Sarana Dan Prasarana</b>	<b>Jumlah</b>
1.	Pasar	1 Unit
2.	KUD	1 Unit
3.	KBN	1 Unit
4.	BumNag	1 Unit
5.	TK	19 Unit
6.	SD	15 Unit
7.	SLTP	8 Unit
8.	SLTA	3 Unit
9.	Puskesmas Tipe B	1 Unit
10.	Polindes	12 Unit
11.	Masjid	16 Unit
12.	Lapangan bola kaki milik nagari	1 Unit
13.	Lapangan Volly ball milik nagari	1 Unit
14.	Gedung pertemuan	1 Unit
15.	Fasilitas wisata	4 Unit

Sumber: Data Sekunder Peneliti, April 2023

## **7. Kelembagaan Nagari Rabi Joggor**

Sistem pemerintahan di Nagari Rabi Jonggor melibatkan seorang wali/kepala Nagari yang memimpin, serta didukung oleh sejumlah anggota BAMUS (Badan Permusyawaratan Nagari). Struktur organisasi Nagari ini terdiri dari Wali Nagari, Sekretaris Nagari, Bendahara Nagari, dan Badan Musyawarah Nagari (BAMUS).

**Gambar IV.1**  
**Kantor Wali Nagari Rabi Jonggor**



Sumber: Hasil Observasi Penelitian, April 2023

Gambar IV.1 menunjukkan kantor lembaga pemerintahan Nagari Rabi Jonggor. Kepala atau Wali Nagari bertanggung jawab atas kantor ini, yang dibantu oleh Bamus, atau Badan Musyawarah Nagari, dan kepala Jorong, serta beberapa kepengurusan Nagari lainnya.

## B. Deskripsi Responden Penelitian

Peneliti menggunakan lima narasumber (informan) sebagai sumber data dalam penelitian ini. Informan ini memiliki usaha produksi penyulingan nilam. Berikut tabel narasumber (informan) dalam penelitian:

**Tabel IV.4**  
**Deskripsi Responden Penelitian**

No	Nama	Pendidikan	Umur/ Tahun	Pekerjaan	Keterangan
1.	Ahmad Arum	SLTA	55	Pengusaha	Informan Kunci
2.	Yulisman	SLTP	62	Pengusaha	Informan Kunci
3.	Aswan Lubis	SLTA	58	Pengusaha	Informan Kunci
4.	Irwansyah	SLTP	55	Pengusaha	Informan

					Kunci
5.	Al-Bisri	S1	53	Pengusaha	Informan Kunci

Sumber: Diolah dari hasil wawancara penelitian, Mei 2023

Dalam penelitian ini, deskripsi responden berdasarkan tingkat pendidikan pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat menunjukkan bahwa terdapat 2 responden yang memiliki pendidikan SLTP, 2 responden dengan pendidikan SLTA, dan 1 responden dengan pendidikan S1.

Selain itu, deskripsi responden berdasarkan rentang usia pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat menunjukkan bahwa kelima responden yang berusia 50 tahun ke atas merupakan informan kunci dan merupakan pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.

### **C. Hasil Analisis Data Penelitian**

#### **1. Aspek-Aspek Pengembangan Agroindustri Nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat**

##### **a. Aspek Teknis dan Teknologi**

Sebuah ide bisnis dianggap memenuhi syarat dari segi teknis dan teknologi jika melalui analisis terbukti bahwa ide tersebut dapat dibangun dan dioperasikan dengan efektif. Dalam konteks pengembangan agroindustri nilam, aspek teknis dan teknologi menjadi faktor penting yang perlu diperhatikan, khususnya di Nagari Rabi

Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat menurut hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ahmad Arum sebagai berikut:

“Saya memiliki industri penyulingan nilam dimana lokasi industri penyulingan nilam berada sekitar 500 m sampai 1 km dari pemukiman desa karena lebih efisien dalam memperoleh bahan baku langsung dari kebun petani nilam yang memiliki lahan perkebunan nilam. Peralatan produksi penyulingan nilam menggunakan alat sederhana atau tradisonal seperti: drum, pipa besi, tungku dari tanah, kayu bakar, aliran air terbuat dari bambu, dan alumanium. Dalam pengelolaan produksi penyulingan nilam dimana saya dibantu oleh anak laki laki saya dan beberapa keluarga terdekat dengan keterampilan yang memadai”.<sup>79</sup>

Aspek teknis dan teknologi dalam proses penyulingan nilam yang dilakukan oleh pengusaha memiliki metode yang sedikit berbeda. Berdasarkan wawancara dilapangan yang telah dilakukan peneliti dengan Bapak Yulisman sebagai berikut:

“Saya menggunakan teknis dan teknologi yang digunakan biasanya peralatan yang sederhana yang saya pesan ke tukang bengkel las untuk pembuatan drum sebagai tempat wadah nilam. Saya memproduksi minyak nilam jauh dari permukiman karna lebih dekat dengan kebun nilam yang saya miliki. Produksi nilam masih sama dengan para pengusaha lainnya dimana alat produksi yang saya buat sepeti pipa besi dan alumanium, drum, pipa air, tabung alumanium, kayu bakar, dan menggunakan mesin air untuk pengaliran air yang baik”.<sup>80</sup>

Sedangkan berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan Bapak Aswan Lubis sebagai berikut:

“Teknis penyulingan menurut kebiasaan yang saya lakukan dengan menyimpan bahan baku terlebih dahulu agar bisa memproduksi minyak nilam yang lebih banyak. Namun teknologinya masih tradisional karna kurangnya kemampuan untuk menggunakan teknologi modern dalam memproduksi minyak nilam. Sedikit

---

<sup>79</sup>Wawancara Dengan Bapak Ahmad Arum Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 28 April 2023, Pukul 14.51 Wib.

<sup>80</sup>Wawancara Dengan Bapak Yulisman Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 29 April 2023, Pukul 09:00 Wib.

perbedaan industri penyulingan nilam saya dimana saya memilih lokasi yang dekat dengan permukiman supaya proses produksi minyak nilam lebih mudah bagi petani nilam mengantar bahan baku yang akan diproduksi.”<sup>81</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan

Bapak Irwansyah selaku pengusaha produksi nilam mengatakan:

“Untuk teknis produksi minyak nilam yang saya lakukan adalah lebih terfokus pada daun nilam daripada batang sampai ke akar nilam karna daun nilam lebih banyak menghasilkan minyak. Produksi yang saya hasil kan dalam seharinya biasa sebanyak 3-4 kg minyak nilam tetapi kadang tidak tentu bisa lebih atau tidak sampai segitu tergantung bahan bakar kayu yang saya miliki karena masih tetap menggunakan peralatan sederhana yang tradisional”.<sup>82</sup>

Dalam pengembangan agroindustri nilam, teknologi biasanya digunakan untuk memproduksi produk dengan berbagai metode atau proses yang tersedia. Oleh karena itu, pemilihan teknologi dalam pengembangan agroindustri nilam menjadi penting.

Berdasarkan wawancara dilapangan yang telah dilakukan peneliti dengan Bapak Bisri selaku pengusaha produksi penyulingan nilam mengatakan:

“Alat produksi yang pernah saya buat menggunakan alat kukusan besar yang terbuat dari *stainless* yang terbuat dari besi dan alumanium yang bisa menampung banyak bahan baku dalam sekali produksi. Teknis pengkukusan nilam selama 4-5 jam per satu ketel agar menghasilkan minyak yang baik. Untuk peralatan belum terpenuhi semuanya menggunakan alat yang lebih modern karena memerlukan biaya yang lebih banyak. Oleh karena itu ada penambahan alat manual seperti kukusan dari drum dan kualii”.<sup>83</sup>

---

<sup>81</sup>Wawancara Dengan Bapak Aswan Lubis Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 30 April 2023, Pukul 10:05 Wib.

<sup>82</sup>Wawancara Dengan Bapak Irwansyah Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 1 Mei 2023, Pukul 15:00 Wib.

<sup>83</sup>Wawancara Dengan Bapak Al-Bisri Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 2 Mei 2023, Pukul 11:38 Wib.



Berdasarkan wawancara yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa dalam usaha produksi penyulingan nilam yang dilakukan oleh masyarakat di Nagari Rabi Jonggor, sebagian besar masih menggunakan alat manual. Hanya terdapat satu alat modern yang digunakan, yaitu alat stainless yang terbuat dari besi dan aluminium. Sebuah industri umumnya membutuhkan teknologi agar proses produksi dapat dilakukan dengan lebih mudah, serta mencapai tingkat produktivitas yang tinggi dan efisien.

#### **b. Aspek Pemasaran**

Usaha produksi penyulingan minyak nilam merupakan bahan baku pembuatan minyak wangi dan kosmetik. Strategi pemasaran merupakan langkah-langkah yang diambil oleh perusahaan untuk memastikan peran produk yang dihasilkan dapat terwujud dengan baik. Selain itu, strategi pemasaran juga digunakan oleh perusahaan untuk mencapai misi, tujuan, dan sasaran yang telah ditetapkan melalui upaya yang dilakukan untuk memenuhi segala aspek yang diperlukan.

Aspek pemasaran dalam pengembangan agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat menurut hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ahmad Arum sebagai berikut:

“Saya memasarkan minyak nilam yang sudah diproduksi terlebih dahulu kira kira sekitar 3 kg baru dijual ke agen atau para pengumpul minyak nilam, kadang ada yang langsung datang

kerumah untuk membeli dan dijual ke agen yang sudah menjalin mitra dalam penjualan minyak nilam”.<sup>84</sup>

Pengemasan adalah suatu sistem terkoordinasi yang digunakan untuk menyiapkan barang agar siap disimpan dan dijual. Berdasarkan wawancara lapangan yang telah dilakukan peneliti dengan Bapak Yulisman sebagai berikut:

“Pengemasan minyak nilam yang saya lakukan sangat mudah yaitu minyak nilam dimasukkan ke derigen plastik yang berisi 20 liter kemudian ditutup rapat agar wangi minyak tersimpan dengan baik”.<sup>85</sup>

Adapun hasil wawancara dengan Bapak Aswan Lubis yang mengatakan bahwa:

“Minyak nilam yang biasanya saya kemas ke dalam derigen plastik atau kedalam botol. Namun saya tidak langsung menjual karena saya bermitra dengan petani nilam yang memproduksi nilamnya kepada saya. Petani nilam langsung menjual minyak ke pasar dan ke agen atau pengumpul minyak. Setelah terjual minyak baru saya memperoleh upah sesuai banyaknya nilam yang diproduksi. Akan tetapi biasanya saya menjual langsung minyak nilam ke pasar tanpa melalui agen”.<sup>86</sup>

Strategi pemasaran yang dilakukan pengusaha penyulingan nilam yang berbeda yang didapat dari para pengusaha penyulingan nilam. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Irwansyah sebagai berikut:

“Sistem pemasaran yang saya gunakan adalah saya mengumpulkan minyak dalam hitungan yang cukup banyak kemudian saya memasarkan sendiri dan saya juga termasuk suplier daripada

---

<sup>84</sup>Wawancara Dengan Bapak Ahmad Arum Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 28 April 2023, Pukul 14.51 Wib.

<sup>85</sup>Wawancara Dengan Bapak Yulisman Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 29 April 2023, Pukul 09:00 Wib.

<sup>86</sup>Wawancara Dengan Bapak Aswan Lubis Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 30 April 2023, Pukul 10:05 Wib.

minyak nilam. Setelah terkumpul baru nantik saya jual ke distributor”.<sup>87</sup>

Proses pemasaran perlu diperhatikan adalah pemasaran yang baik dengan menjalin kerjasama antara pengusaha penyulingan nilam dengan beberapa supplier. Adapun hasil wawancara dengan Bapak Al-Bisri yang dilakukan peneliti bahwa beliau mengatakan:

“Penjualan minyak nilam yang saya lakukan langsung ke supplier karena harga yang jauh berbeda dengan menjual minyak nilam ke agen kecil atau ke pasar. Oleh karena itu, saya biasanya langsung menjual ke supplier minyak yang sudah ada kerjasama dalam penjualan minyak nilam.”<sup>88</sup>

Berdasarkan hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa para pengusaha penyulingan nilam memasarkan minyak nilam melalui pengumpul atau agen kecil dimana terlihat jauh perbedaan harga dari supplier minyak nilam. Pengemasan minyak nilam yang dilakukan sangat sederhana dengan menggunakan derigen plastic. Proses pengemasan perlu dilakukan kemasan khusus tempat minyak nilam agar lebih menjaga kebersihan, produk lebih tahan lama dan kualitas selalu bagus. Namun ada dua pengusaha yang menjual langsung ke supplier minyak nilam. Harga yang berfluktuasi yang dirasakan masyarakat sangat jauh maka perlu sekali para pengusaha memperhatikan harga dan menjual langsung minyak nilam kepada supplier agar masyarakat tidak mengalami kerugian yang banyak.

---

<sup>87</sup>Wawancara Dengan Bapak Irwansyah Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 1 Mei 2023, Pukul 15:00 Wib.

<sup>88</sup>Wawancara Dengan Bapak Al-Bisri Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 2 Mei 2023, Pukul 11:38 Wib.

Adapun strategi pemasaran agroindustri nilam menurut Bapak Ahmad Arum selaku pengusaha agroindustri nilam termasuk strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi produk sebagai berikut:

“Dalam industri minyak nilam, kekuatan utama adalah kecukupan pasokan minyak nilam yang masih cukup baik. Indonesia sebagai salah satu produsen utama dunia memiliki potensi yang besar dalam memenuhi permintaan global. Pasokan yang cukup ini memberikan keunggulan bagi industri kita. Kelemahan yang kami hadapi adalah terkait dengan inovasi proses penyulingan yang masih bersifat konvensional. Teknologi modern dalam penyulingan minyak nilam belum sepenuhnya dimanfaatkan, yang mengakibatkan efisiensi produksi yang kurang optimal dan kualitas yang belum maksimal. Ini menjadi titik lemah yang perlu diperbaiki dalam industri kita. Pasar minyak nilam masih sangat terbuka dan menjanjikan. Permintaan akan minyak nilam terus meningkat baik di dalam maupun di luar negeri. Produk-produk berbasis nilam semakin populer dalam industri kosmetik, parfum, dan obat-obatan. Ini memberikan peluang besar bagi industri minyak nilam untuk mengembangkan pasar dan meningkatkan eksposur global. Ancaman yang perlu diperhatikan adalah kurangnya wawasan sumber daya manusia (SDM) mengenai teknologi dalam industri minyak nilam. Keterbatasan pengetahuan dan keahlian dalam mengadopsi teknologi baru dapat memperlambat kemajuan industri kita. Oleh karena itu, pendidikan dan pelatihan mengenai teknologi terkini harus ditingkatkan agar industri minyak nilam dapat tetap bersaing di pasar global”<sup>89</sup>.

Adapun strategi pemasaran agroindustri nilam menurut Bapak Yulisman selaku pengusaha agroindustri nilam yaitu termasuk strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi produk sebagai berikut:

“Kekuatan utama dalam industri minyak nilam adalah mutu produk yang baik. Minyak nilam Indonesia terkenal akan kualitasnya yang tinggi dan aroma yang khas. Mutu produk yang baik ini memberikan keunggulan kompetitif bagi bisnis kami. Kelemahan

---

<sup>89</sup>Wawancara Dengan Bapak Ahmad Arum Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 28 April 2023, Pukul 14.51 Wib.

yang kami hadapi adalah kurangnya upaya pencarian pangsa pasar baru. Kami cenderung bergantung pada pelanggan yang sudah ada dan kurang berinovasi dalam mengeksplorasi pasar yang potensial. Ini adalah area yang perlu kami tingkatkan agar dapat mengembangkan bisnis lebih lanjut. Peluang besar dalam industri minyak nilam terletak pada daya pikat minyak nilam Indonesia. Nilam Indonesia terkenal akan kualitasnya di tingkat internasional, dan ini memberikan kesempatan bagi bisnis kami untuk menarik pelanggan dari berbagai pasar global. Permintaan terus meningkat, dan kami harus memanfaatkan peluang ini dengan baik. Ancaman yang perlu kami perhatikan adalah perubahan iklim yang tidak menentu. Iklim yang tidak stabil dapat mempengaruhi produksi dan kualitas minyak nilam. Hal ini bisa berdampak negatif terhadap pasokan dan berpotensi mengganggu bisnis kami. Oleh karena itu, kami harus siap menghadapi tantangan ini dengan strategi yang adaptif”.<sup>90</sup>

Adapun strategi pemasaran agroindustri nilam menurut Bapak Aswan Lubis selaku pengusaha agroindustri nilam yaitu termasuk strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi produk sebagai berikut:

“Kekuatan utama dalam industri ini adalah biaya produksi yang rendah. Kami memiliki akses terhadap bahan baku dengan harga terjangkau, serta teknik dan proses produksi yang efisien. Hal ini memungkinkan kami untuk memproduksi minyak atsiri dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan dengan pesaing kami. Kelemahan yang kami hadapi adalah penggunaan modal kredit. Sebagian besar dari kami mengandalkan pinjaman bank untuk membiayai kegiatan produksi dan ekspansi bisnis. Hal ini dapat memberikan beban finansial yang signifikan dalam jangka panjang, terutama jika suku bunga naik atau terjadi kesulitan dalam mengelola utang. Peluang besar dalam industri minyak atsiri terletak pada daya tahan dan kualitas produk minyak atsiri yang terdapat pada nilam. Nilam Indonesia memiliki kualitas yang diakui secara internasional, terutama untuk minyak atsiri. Ini memberikan peluang bagi bisnis kami untuk memasarkan produk kami baik di pasar lokal maupun ekspor. Ancaman yang perlu kami perhatikan adalah persaingan yang kuat dari kompetitor sejenis. Industri minyak atsiri memiliki banyak pesaing yang menawarkan produk serupa. Kami harus berjuang untuk mempertahankan

---

<sup>90</sup>Wawancara Dengan Bapak Yulisman Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 29 April 2023, Pukul 09:00 Wib.

pangsa pasar kami dan terus meningkatkan kualitas produk serta daya saing kami”.<sup>91</sup>

Adapun strategi pemasaran agroindustri nilam menurut Bapak Irwansyah selaku pengusaha agroindustri nilam yaitu termasuk strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi produk sebagai berikut:

“Kekuatan utama dalam industri ini adalah kemudahan memperoleh modal usaha dan harga yang kompetitif. Kami memiliki akses mudah ke sumber pembiayaan untuk mengembangkan bisnis, serta mampu menawarkan harga yang bersaing dalam pasaran. Hal ini memberikan keunggulan bagi kami dalam memenuhi kebutuhan pelanggan dan memperluas jangkauan bisnis. Kelemahan yang kami hadapi adalah kurangnya upaya dalam mencari pangsa pasar baru. Kami cenderung bergantung pada pelanggan yang sudah ada dan belum secara aktif menjelajahi peluang pasar baru. Kami perlu lebih proaktif dalam mencari pelanggan potensial dan diversifikasi bisnis kami untuk mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada segmen pasar tertentu. Peluang yang signifikan dalam industri minyak nilam terletak pada pengembalian pembiayaan yang terjamin. Ada kemungkinan untuk mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan yang berfokus pada industri pertanian, termasuk minyak nilam. Ini memberikan kesempatan bagi bisnis kami untuk mendapatkan modal yang dibutuhkan untuk ekspansi dan inovasi. Ancaman yang perlu kami perhatikan adalah adanya gangguan dalam pasokan nilam baik secara kualitas maupun kuantitas. Perubahan cuaca, serangan hama, atau faktor lain yang mempengaruhi pertumbuhan dan produksi nilam dapat berdampak negatif pada pasokan kami. Kami harus selalu siap menghadapi risiko ini dan mencari solusi alternatif untuk menjaga kelangsungan bisnis”.<sup>92</sup>

Adapun strategi pemasaran agroindustri nilam menurut Bapak Al-Bisri selaku pengusaha agroindustri nilam yaitu termasuk strategi

---

<sup>91</sup>Wawancara Dengan Bapak Aswan Lubis Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 30 April 2023, Pukul 10:05 Wib.

<sup>92</sup>Wawancara Dengan Bapak Irwansyah Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 1 Mei 2023, Pukul 15:00 Wib.

penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi produk sebagai berikut:

“Kekuatan utama dalam industri ini adalah pemasok dan pelanggan yang sudah disegmentasikan dengan baik. Kami memiliki pemasok yang dapat diandalkan untuk memenuhi kebutuhan bahan baku, serta pelanggan yang telah kami identifikasi berdasarkan preferensi dan kebutuhan mereka. Hal ini memungkinkan kami untuk memberikan produk yang tepat kepada pelanggan yang tepat, dan meningkatkan kepuasan pelanggan secara keseluruhan. Kelemahan yang kami hadapi adalah kurangnya upaya dalam mencari pangsa pasar baru. Kami telah berhasil membangun hubungan dengan pelanggan yang sudah ada, namun belum secara aktif menjelajahi peluang pasar baru. Kami perlu lebih proaktif dalam mencari peluang baru untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis kami. Peluang yang signifikan dalam industri minyak nilam terletak pada loyalitas pembeli nilam. Nilam memiliki nilai dan manfaat yang dihargai oleh pelanggan, dan ini menciptakan peluang bagi kami untuk mempertahankan pelanggan yang ada dan menarik pelanggan baru. Kami harus terus meningkatkan kualitas produk dan memberikan layanan yang memuaskan agar dapat memanfaatkan peluang ini. Ancaman yang perlu kami perhatikan adalah adanya banyak substitusi produk nilam. Dalam beberapa kasus, pelanggan dapat beralih ke produk pengganti yang lebih murah atau lebih mudah didapat. Kami harus terus berinovasi dan mempertahankan kualitas produk kami agar dapat bersaing dengan produk pengganti tersebut dan mempertahankan keunggulan kompetitif”<sup>93</sup>.

Berdasarkan hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa para pengusaha penyulingan nilam memasarkan minyak nilam melalui strategi Ansoff, yaitu faktor internal seperti kekuatan yaitu kecukupan dan kesinambungan pasokan minyak nilam, mutu produk baik, biaya produksi rendah, kemudahan modal usaha, harga yang kompetitif, pemasok dan Pelanggan sudah disegmentasikan. Kelemahan yaitu inovasi proses penyulingan konvensional, kurangnya pencarian pangsa

---

<sup>93</sup>Wawancara Dengan Bapak Al-Bisri Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 2 Mei 2023, Pukul 11:38 Wib.

pasar baru, menggunakan modal kredit, kurangnya pencarian pangsa pasar baru, dan kurangnya pencarian pangsa pasar baru. Faktor eksternal seperti peluang yaitu pangsa pasar yang masih sangat terbuka, nilam Indonesia memiliki daya pikat yang tinggi, daya tahan dan kualitas produk minyak atsiri ada pada nilam, pengembalian pembiayaan terjamin, dan loyalitas pembeli nilam. Ancaman yaitu kurang wawasan SDM mengenai teknologi nilam, perubahan iklim yang tidak menentu, kompetitif sejenis banyak, Adanya gangguan dalam pasokan nilam baik secara kualitas maupun kuantitas, banyak substitusi produk nilam.

### **c. Aspek Keuangan**

Dalam aspek finansial, suatu usaha dilihat secara individual tanpa mempertimbangkan dampaknya pada perekonomian secara luas. Meningkatkan keuntungan bisnis menjadi hal yang penting untuk memenuhi kepuasan konsumen melalui berbagai upaya, termasuk peningkatan kualitas dan mutu produk. Pendapatan bisnis dapat berfluktuasi tergantung pada faktor-faktor tertentu. Dengan menganalisis data keuangan tersebut, prospek masa depan usaha dapat ditentukan dengan lebih jelas.

Dalam konteks pengembangan agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat, aspek keuangan telah dijelaskan melalui wawancara peneliti dengan Bapak Ahmad Arum sebagai berikut:



“Keuntungan yang saya peroleh sebagai keuntungan per bulan sebanyak 5 kg minyak nilam atau setara dengan 2,5 juta dari hasil penyulingan nilam. Namun terkadang ada hambatan seperti cuaca yang berpengaruh terhadap kebun para petani yang berakibat tanaman nilam menjadi gagal panen. Oleh karena itu produksi penyulingan nilam pun akan berhenti sementara waktu”.<sup>94</sup>

Aktiva tetap merujuk kepada aset fisik yang konkret, termasuk tanah, bangunan, mesin, perlengkapan, dan peralatan yang digunakan dalam operasional bisnis sehari-hari. Aktiva tetap yang dimiliki oleh perusahaan merupakan harta yang tersedia dan siap digunakan atau dibangun sebelum proses produksi dimulai.

Berdasarkan wawancara lapangan yang dilakukan peneliti dengan Bapak Yulisman selaku pengusaha penyulingan nilam mengatakan:

“Keuntungan tidak tetap, kalau jumlah produksinya banyak keuntungannya juga banyak kalau jumlah produksinya tidak terlalu banyak keuntungannya juga berkurang, kalau untung pasti ada ya, apalagi saat musim hujan produksinya jadi berkurang”.<sup>95</sup>

Tingkat keuntungan yang diperoleh dalam usaha nilam tidak selalu stabil, karena saat produksi meningkat, pemilik usaha nilam juga akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Produksi usaha nilam dipengaruhi oleh kondisi cuaca, sehingga saat musim hujan tiba, mereka akan mengurangi jumlah produksi yang dilakukan.

Adapun hasil wawancara dengan Bapak Aswan Lubis yang mengatakan bahwa:

---

<sup>94</sup>Wawancara Dengan Bapak Ahmad Arum Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 28 April 2023, Pukul 14.51 Wib.

<sup>95</sup>Wawancara Dengan Bapak Yulisman Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 29 April 2023, Pukul 09:00 Wib.

“Aspek keuangan yang pertama itu bisa dilihat dari bangunan produksi yang saya penuh seperti drum isian 200 liter, tungku terbuat dari semen, kualu/kukusan, tangan-tangan drum, dan pipa besi. Keuntungan yang saya peroleh berikasar sebanyak 2 juta per bulan dari hasil penjualan minyak nilam”.<sup>96</sup>

Segala keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan akan dikurangi oleh berbagai biaya operasional yang harus ditanggung oleh perusahaan tersebut. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Irwansyah sebagai berikut:

“Biaya produksi saya perkirakan sebanyak 2 juta diluar biaya-biaya yang tak terduga, namun saya mendapatkan keuntungan yang lumayan karna saya menjual dengan harga yang berbeda dengan para pengusaha lain. Pendapatan saya dari penjualan langsung ke suplier sebanyak 3 juta per bulan”.<sup>97</sup>

Selain untuk meningkatkan dan agar suatu perusahaan dapat berkembang keuntungan juga dapat dirasakan oleh masyarakat sekitar. Adapun hasil wawancara dengan Bapak Al-Bisri yang dilakukan peneliti bahwa beliau mengatakan:

“Aspek keuangan yang saya rasakan dimana untuk modal pembuatan industri penyulingan yang baik sedikit bertambah dari modal biasa yang digunakan pengusaha lain, seperti melalui kredit. Namun dengan adanya biaya tambahan untuk melengkapi peralatan yang bisa bekerja dengan baik maka pendapatan yang saya rasakan seperti bisa memenuhi kebutuhan keluarga, menyekolahkan anak sampai jenjang sarjana, dan bisa memenuhi kebutuhan tersier. Aspek kuangan ini sangat dirasakan para pengusaha penyulingan nilam dan bisa meningkatkan perekonomian masyarakat”.<sup>98</sup>

---

<sup>96</sup>Wawancara Dengan Bapak Aswan Lubis Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 30 April 2023, Pukul 10:05 Wib.

<sup>97</sup>Wawancara Dengan Bapak Irwansyah Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 1 Mei 2023, Pukul 15:00 Wib.

<sup>98</sup>Wawancara Dengan Bapak Al-Bisri Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Tanggal 2 Mei 2023, Pukul 11:38 Wib.

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa usaha produksi penyulingan nilam memiliki beberapa aktiva tetap berwujud yang digunakan untuk proses operasional dan proses produksi yaitu antara lain drum isian 200 liter, tungku terbuat dari semen, kualikukusan, tangan-tangan drum, dan pipa besi. Aktiva dibagi menjadi dua yaitu aktiva tetap berwujud dan aktiva tetap tidak berwujud. Pendapatan masyarakat seperti bisa memenuhi kebutuhan keluarga, menyekolahkan anak sampai jenjang sarjana, dan bisa memenuhi kebutuhan tersier. Aspek kuangan ini sangat dirasakan para pengusaha penyulingan nilam dan bisa meningkatkan perekonomian masyarakat.

## **2. Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat**

### **a. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)**

Evaluasi faktor internal (IFAS) berperan dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang terkait dengan kondisi perusahaan. Faktor internal meliputi bidang manajemen, pemasaran, sumber daya manusia (SDM), keuangan/akuntansi, produksi/operasi, dan faktor-faktor lainnya. Dalam pembuatan matriks IFAS, semua faktor internal, baik kekuatan maupun kelemahan, diperhitungkan.

Penilaian dilakukan dengan menggunakan skala nilai antara 1,0 hingga 4,0, dengan skor rata-rata mencapai 2,5. Jika nilai hasil matriks IFAS berada di bawah 2,5. menunjukkan bahwa kondisi internal

perusahaan masih lemah, sementara jika nilai hasilnya melebihi 2,5, menunjukkan bahwa posisi internal perusahaan relatif kuat. Sama seperti matriks EFAS, jika nilai hasilnya di bawah 2,5, berarti perusahaan belum mampu mengoptimalkan peluang dan rentan terhadap ancaman persaingan, namun jika nilai hasilnya di atas 2,5, dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki posisi yang relatif kuat dalam menghadapi lingkungan eksternal.

**Tabel IV.5**  
*Internal Factor Analysis Summary (IFAS)*

No	Internal Factor	Bobot	Rating	Skor
<b>Strength</b>				
1	Kecukupan dan kesinambungan pasokan minyak nilam	0,20	3	0,60
2	Mutu produk baik	0,15	2	0,30
3	Biaya produksi rendah	0,10	3	0,30
4	Kemudahan modal usaha	0,05	3	0,15
5	Harga yang kompetitif	0,10	2	0,20
6	Pemasok dan Pelanggan sudah disegmentasikan	0,05	2	0,10
<b>Sub Total</b>		0,65		1,65
<b>Weakness</b>				
1	Inovasi proses penyulingan konvensional	0,15	2	0,30
2	Kurangnya pencarian pangsa pasar baru	0,07	3	0,21
3	Menggunakan Modal Kredit	0,03	2	0,06
4	Inovasi proses penyulingan konvensional	0,05	2	0,10
5	Kurangnya pencarian pangsa pasar baru	0,05	2	0,10
<b>Sub Total</b>		0,35		0,77

<b>Total</b>	1		2,42
--------------	---	--	------

Dari tabel yang tertera di atas, dapat diperhatikan bahwa nilai IFAS adalah 2,42. Nilai ini mengindikasikan bahwa dalam upaya menjalankan strategi pengembangan, agroindustri nilam berada di atas rata-rata dalam hal kekuatan internal secara keseluruhan.

**b. Matriks *External Factor Evaluation* (EFE)**

Analisis faktor eksternal (EFAS) berperan dalam mengidentifikasi peluang dan ancaman yang terbentuk dari kondisi di luar perusahaan yang mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan. Faktor-faktor tersebut mencakup aspek ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, hukum, teknologi, dan persaingan. Oleh karena itu, penting untuk melakukan analisis terhadap lingkungan eksternal guna memahami faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan.

**Tabel IV.6**  
***External Factor Analysis Summary* (EFAS)**

No	<i>External Factor</i>	Bobot	Rating	Skor
<i>Opportunities</i>				
1	Pangsa pasar yang masih sangat terbuka	0,10	2	0,20
2	Nilam Indonesia memiliki daya pikat yang tinggi	0,15	3	0,45
3	Daya tahan dan kualitas produk minyak atsiri ada pada nilam	0,05	2	0,10
4	Pengembalian pembiayaan terjamin	0,15	4	0,60
5	Loyalitas	0,15	4	0,60

	Pembeli Nilam			
	<b>Sub Total</b>	0,60		1,95
<b>Threats</b>				
1	Kurang wawasan SDM mengenai teknologi nilam	0,10	1	0,10
2	Perubahan iklim yang tidak menentu	0,05	2	0,10
3	Kompetitor sejenis banyak	0,10	1	0,10
4	Adanya gangguan dalam pasokan nilam baik secara kualitas maupun kuantitas	0,10	1	0,10
5	Adanya substitusi produk nilam	0,05	1	0,05
	<b>Sub Total</b>	0,40		0,45
	<b>Total</b>	1		2,40

Dari tabel yang tercantum di atas, dapat diperhatikan bahwa nilai EFAS adalah 2,40. Nilai ini mengindikasikan bahwa dalam upaya menjalankan strategi pengembangan, agroindustri nilam secara efektif menghadapi ancaman eksternal dan perlu menghindari dampak negatif yang ditimbulkan oleh ancaman tersebut.

### c. *Ansoff Matrix*

Pemanfaatan Matriks Ansoff merupakan suatu metode analisis yang digunakan untuk menilai pertumbuhan perusahaan melalui strategi penetrasi pasar dan perluasan pasar. Matriks Ansoff adalah salah satu kerangka kerja yang terkenal dan sering digunakan dalam pengambilan keputusan strategis untuk memperluas bisnis. Terdapat empat bidang dalam Matriks Ansoff yang dapat dimanfaatkan untuk memperluas

pasar, yaitu penetrasi pasar, pengembangan produk, pengembangan pasar, dan diversifikasi produk:

**1) *Market Penetration Strategy* (Strategi Penetrasi Pasar)**

Strategi pertama yang sering diterapkan oleh perusahaan adalah penetrasi pasar, di mana perusahaan menjual produk atau jasa yang sudah ada kepada pasar yang sudah ada pula. Strategi ini dipilih ketika fokus bisnis terletak pada pasar dan produk yang sudah terkenal. Salah satu alasan di balik penggunaan strategi ini adalah karena perusahaan memiliki pemahaman yang cukup tentang pesaing dan kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, strategi ini dianggap memiliki risiko rendah dan tidak memerlukan investasi besar dalam riset pasar baru.

Ketika manajer perusahaan mempertimbangkan pengambilan keputusan strategi penetrasi pasar, mereka perlu mempertimbangkan beberapa faktor, antara lain:<sup>99</sup>

- a) Manajer pemasaran perlu melakukan evaluasi terhadap pertumbuhan pasar untuk meningkatkan pangsa pasar. Ketika kondisi pasar stabil, seringkali kompetitor juga melakukan hal yang sama.
- b) Manajer pemasaran perlu memperhatikan tindakan yang dilakukan oleh kompetitornya.

---

<sup>99</sup>Roger A. Kerin Dan Robert A. Peterson , *Pemasaran Strategi: Kasus Dan Komentor*, Edisi 11 Jilid 1 (Jakarta: Pt. Indeks), hlm. 8.

- c) Manajer perusahaan perlu memperhitungkan kapasitas pasar saat berusaha meningkatkan jumlah pengguna dan menarik konsumen baru.

## 2) *Market Development Strategy* (Strategi Pengembangan Pasar)

Strategi pengembangan pasar melibatkan penjualan produk atau jasa yang sudah ada di pasar yang baru sebagai bagian dari upaya pertumbuhan perusahaan. Terdapat berbagai pendekatan yang dapat digunakan untuk menerapkan strategi ini, di antaranya:<sup>100</sup>

- a) Salah satu pendekatan untuk menerapkan strategi pengembangan pasar adalah dengan memperluas kehadiran geografis ke pasar yang baru, seperti ekspansi ke luar negeri, wilayah baru, atau kota baru. Tingkat risiko dalam mengadopsi strategi ini tergantung pada sejauh mana perusahaan dapat memaksimalkan jaringan penjualan yang sudah ada dengan baik.
- b) Strategi pengembangan pasar juga bisa melibatkan perubahan dimensi atau kemasan produk secara menyeluruh di pasar yang baru. Perubahan tersebut umumnya membutuhkan biaya tambahan untuk menyesuaikan produk atau proses produksi, serta mengadaptasi kebijakan pemasaran agar sesuai dengan budaya yang ada di pasar baru tersebut.

---

<sup>100</sup>Team Fme Management, *Ansoff's Matrix: Strategy Skill*, E-Book, hlm. 10.



- c) Dengan memperluas saluran distribusi, perusahaan dapat meningkatkan peluang konsumen untuk memperoleh produknya. Saluran distribusi berperan sebagai penghubung antara produsen dan konsumen, dan dengan menambahkan saluran distribusi baru, perusahaan dapat meluaskan jangkauan produknya kepada konsumen yang lebih banyak.
- d) Untuk menarik pelanggan baru, perusahaan dapat menerapkan kebijakan harga yang berbeda. Pendekatan ini merupakan faktor penting yang sangat signifikan, karena konsumen cenderung mencari produk dengan harga pasar yang lebih terjangkau. Strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi tantangan ini adalah dengan menjual produk dengan sub-merek yang berbeda, menciptakan perbedaan yang menarik bagi konsumen.

### **3) *Product Development Strategy* (Strategi Pengembangan Produk)**

Strategi ini berfokus pada pengembangan produk baru di dalam pasar yang sudah ada. Pendekatan ini mungkin memerlukan pengembangan kompetensi baru dan mendorong perusahaan untuk memodifikasi produk agar dapat menarik pasar yang telah ada. Perusahaan perlu melakukan promosi ulang untuk memperkenalkan produk baru kepada pelanggan. Dalam strategi pengembangan produk ini, akan terjadi peningkatan dalam penelitian dan pengembangan produk yang akan dipasarkan, evaluasi kebutuhan pasar, dan pengembangan strategi merek yang jelas.

#### 4) *Diversification Strategy* (Strategi Diversifikasi)

Strategi diversifikasi merupakan langkah untuk mengembangkan produk baru ke pasar yang baru. Pendekatan ini memiliki tingkat risiko yang lebih besar dibandingkan dengan strategi lainnya, karena bisnis yang memasuki pasar baru mungkin memiliki sedikit atau bahkan tidak ada pengalaman dengan produk tersebut. Karena perusahaan tidak memiliki keunggulan kompetitif di pasar yang baru, strategi diversifikasi menjadi pilihan yang pasti untuk menjaga kelangsungan perusahaan.

Diversifikasi terbagi menjadi beberapa jenis, antara lain:

- a) Diversifikasi mundur (*backward diversification*) adalah strategi diversifikasi di mana perusahaan memperluas penawaran produk atau layanan yang masih terkait dengan tahap sebelumnya.
- b) Diversifikasi maju (*forward diversification*) adalah strategi diversifikasi di mana perusahaan memperluas penawaran produk yang terkait dengan tahap selanjutnya setelah produk yang saat ini ditawarkan.
- c) Diversifikasi penuh (*full diversification*) adalah jenis diversifikasi yang memiliki risiko tinggi di mana perusahaan menawarkan rangkaian produk baru secara keseluruhan di pasar yang belum dikenal dengan baik. Hal ini membutuhkan waktu yang cukup lama untuk dicapai.

Jika melihat hasil matriks IFAS dengan nilai 2,42, dapat disimpulkan bahwa agroindustri nilam memiliki kekuatan internal yang lemah yang dapat mendukung penurunan permintaan terhadap produk nilam. Namun, dari hasil evaluasi matriks EFAS dengan nilai 2,40, terlihat bahwa terdapat ancaman dari pasar dan kondisi eksternal yang memengaruhi usaha agroindustri nilam. Dalam konteks Ansoff Matrix, gambaran strategi yang terlihat adalah sebagai berikut:

**Tabel IV.7**  
*Ansoff Matrix*

<i>Ansoff Matrix</i>	<i>Existing Product</i>	<i>New Product</i>
<i>Existing Market</i>	<i>Market Penetration</i> IFE < 2.5 EFE < 2.5	<i>Product Development</i> IFE > 2.5 EFE < 2.5
<i>New Market</i>	<i>Market Development</i> IFE < 2.5 EFE > 2.5	<i>Diversification</i> IFE > 2.5 EFE > 2.5

Berdasarkan analisis menggunakan matriks Ansoff, dapat disimpulkan bahwa strategi penetrasi pasar merupakan pilihan yang tepat. Hal ini didasarkan pada nilai IFE yang menunjukkan potensi pertumbuhan internal yang lemah dalam agroindustri nilam. Meskipun terdapat ancaman eksternal yang terlihat dari nilai EFE yang rendah, lebih baik untuk mempertahankan pangsa pasar yang sudah ada dan melakukan penetrasi pasar.

Strategi penetrasi pasar dipilih berdasarkan hasil dari matriks IFE dan EFE. Strategi ini dipilih ketika fokus bisnis terletak pada pasar dan produk yang sudah terkenal. Salah satu alasan di balik penggunaan

strategi ini adalah karena perusahaan memiliki pemahaman yang cukup tentang pesaing dan kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, strategi ini dianggap memiliki risiko rendah dan tidak memerlukan investasi besar dalam riset pasar baru.

Dengan menerapkan strategi penetrasi pasar, akan ada manfaat yang dapat diperoleh seperti:

- 1) Para pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat perlu melakukan evaluasi terhadap pertumbuhan pasar untuk memperluas pangsa pasarnya. Dalam situasi yang stabil, sering kali pesaing juga mengambil langkah yang serupa.
- 2) Dalam hal pemasaran, pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat perlu memperhatikan tindakan pesaing.
- 3) Para pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat harus mempertimbangkan kapasitas pasar dalam upaya meningkatkan jumlah pengguna dan menarik konsumen baru.

#### **D. Pembahasan Hasil Penelitian**

##### **1. Aspek-Aspek Pengembangan Agroindustri Nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat**

Pembangunan agroindustri di Indonesia menjadi suatu kebutuhan yang penting untuk mencapai transformasi masyarakat yang berbasis pertanian.

Hal ini terjadi karena mayoritas masyarakat pedesaan masih bergantung pada sektor pertanian, dan juga karena ketimpangan antara perkotaan dan pedesaan yang menyebabkan urbanisasi tinggi, pendapatan rendah, tingkat pengangguran yang tinggi, kurangnya devisa, dan kerentanan pangan.

Dalam konteks ini, penerapan konsep pembangunan agroindustri yang berkelanjutan menjadi sangat relevan. Konsep ini mengedepankan manajemen yang berkelanjutan dan konservasi sumber daya alam. Penerapan teknologi dan lembaga yang terlibat dalam pembangunan ini bertujuan untuk memenuhi kepentingan manusia baik saat ini maupun di masa depan. Oleh karena itu, teknologi yang digunakan harus sesuai dengan kapasitas sumber daya alam, tidak menyebabkan degradasi lingkungan, memberikan manfaat ekonomi, dan diterima secara sosial oleh masyarakat.

Pembangunan berkelanjutan juga terkait dengan konsep kewirausahaan yang tidak terpisahkan dari aspek mental, budaya, norma-norma, tradisi, prinsip hidup, dan pandangan nilai sosial-masyarakat. Beberapa orang berpendapat bahwa menjadi pekerja, terutama sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS), dianggap lebih terhormat daripada menjadi seorang wirausaha.<sup>101</sup>

Strategi pembangunan berkelanjutan bertujuan untuk merencanakan dengan mempertimbangkan konsekuensi baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam konteks yang lebih luas, strategi

---

<sup>101</sup>Ali Hardana, "Model Pengembangan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi," *Al-Masharif: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman* 6, No. 2 (2018), hlm. 32.

pembangunan ini memastikan bahwa orientasi ekonomi Islam mencapai tujuan yang tidak hanya berfokus pada jangka pendek, tetapi juga memperhatikan kepentingan spiritual dan dimensi yang lebih luas.

Agroindustri berkelanjutan memiliki beberapa karakteristik khusus. Pertama, produktivitas dan keuntungan dapat dipertahankan atau ditingkatkan dalam jangka waktu yang relatif lama, sehingga memenuhi kebutuhan manusia baik saat ini maupun di masa depan. Kedua, sumber daya alam, terutama sumber daya pertanian yang menjadi bahan baku agroindustri, dapat dijaga dengan baik bahkan ditingkatkan karena ketergantungan yang berkelanjutan pada ketersediaan bahan baku tersebut. Ketiga, dampak negatif dari penggunaan sumber daya alam dan keberadaan agroindustri dapat diminimalkan.

Pembangunan agroindustri berkelanjutan adalah pembangunan agroindustri yang didasarkan pada konsep keberlanjutan. Agroindustri dibangun dan dikembangkan dengan mempertimbangkan aspek manajemen dan konservasi sumber daya alam. Penggunaan teknologi dan keterlibatan lembaga dalam proses pembangunan ini diarahkan untuk memenuhi kepentingan manusia baik saat ini maupun di masa depan. Beberapa faktor yang memengaruhi pembangunan agroindustri yang berkelanjutan meliputi ketersediaan bahan baku, perubahan preferensi konsumen, karakter pesaing, dan kualitas sumber daya manusia. Jika anda berencana mendirikan usaha agroindustri, terdapat beberapa pertimbangan

yang perlu diperhatikan sebagai acuan atau panduan untuk mencapai keberhasilan.

Keberlanjutan ide bisnis dapat dinilai sebagai layak berdasarkan aspek teknis dan teknologi yang menunjukkan kemampuan ide bisnis tersebut untuk dibangun dan dijalankan secara efektif. Dalam konteks pengembangan agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat, aspek teknis dan teknologi menjadi faktor yang penting.

Penelitian ini mengungkapkan bahwa pengembangan agroindustri nilam dilakukan oleh para pengusaha dengan tujuan mencapai tujuan jangka panjang. Terdapat tiga aspek pengembangan agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, yaitu aspek teknis dan teknologi, pemasaran, dan aspek keuangan. Aspek-aspek ini telah dikembangkan dan diterapkan untuk mencapai keberhasilan dalam jangka waktu yang lebih lama.

Usaha produksi penyulingan nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat, menggunakan beberapa aset tetap fisik dalam proses operasional dan produksinya, seperti drum isian dengan kapasitas 200 liter, tungku semen, kualii atau kukusan, tangantangan drum, dan pipa besi. Aset ini dapat dikategorikan menjadi aset tetap fisik dan aset tetap non-fisik. Namun, dalam aspek pemasaran, usaha ini hanya mengandalkan produk dan distributor, sehingga menghadapi ancaman dari luar.

Meskipun demikian, pendapatan masyarakat dari usaha ini dapat memenuhi kebutuhan keluarga, mendukung pendidikan anak hingga tingkat sarjana, dan mencukupi kebutuhan pribadi pengusaha penyulingan nilam. Aspek keuangan ini sangat dirasakan oleh para pengusaha, karena harga nilam yang kompetitif dapat meningkatkan perekonomian mereka dan menjadi salah satu kekuatan dalam usaha nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat. Akibatnya, terjadi percepatan perekonomian di masyarakat, yang merupakan kemampuan yang efektif untuk memenuhi kebutuhan hidup individu atau kelompok yang berinteraksi demi mencapai kepentingan bersama.

## **2. Strategi Pengembangan Agroindustri Nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat**

Sebuah perusahaan memiliki kemampuan untuk merancang strategi guna mengatasi tantangan eksternal dan memanfaatkan peluang yang ada. Proses analisis, formulasi, dan evaluasi strategi ini dikenal sebagai perencanaan strategi. Tujuan utama dari perencanaan strategi adalah memungkinkan perusahaan untuk melihat kondisi internal dan eksternal dengan objektif, sehingga dapat mengantisipasi perubahan di lingkungan eksternal.

Menurut Freddy Rangkuti, perencanaan strategi bertujuan untuk mencapai keunggulan kompetitif dan menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, dengan memanfaatkan sumber daya yang



ada secara optimal, dan memahami konsep strategi secara menyeluruh. Strategi yang efektif dapat dicapai dengan mempertimbangkan peluang dan tantangan yang berasal dari lingkungan, termasuk ramalan masa depan dan kekuatan-kelemahan yang ada.

Oleh karena itu, perencanaan strategis memiliki peranan yang sangat penting bagi perusahaan, karena tanpa taktik yang jelas dalam mengelola perusahaan, seorang manajer akan beroperasi dalam ketidakpastian. Perencanaan strategi merupakan faktor internal yang krusial yang harus diperhatikan dalam proses perencanaan dan pengambilan keputusan. Manajemen, dengan semua keahliannya, diharapkan dapat merumuskan taktik yang sesuai untuk perusahaan yang mereka pimpin, sehingga dapat menentukan keberhasilan atau kegagalan organisasi atau perusahaan tersebut.

Berdasarkan pertimbangan tersebut, penilaian faktor internal (IFAS) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kekuatan dan kelemahan dalam usaha produksi penyulingan nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat. Faktor-faktor ini terkait dengan kondisi internal perusahaan dan berperan dalam pengambilan keputusan perusahaan. Faktor internal mencakup manajemen, pemasaran, sumber daya manusia (SDM), keuangan atau akuntansi, produksi atau operasi, dan lain-lain. Dalam pembuatan matriks IFAS, semua faktor internal, baik kekuatan maupun kelemahan, dipertimbangkan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa nilai IFAS adalah

2,42, yang menunjukkan bahwa agroindustri nilam memiliki kekuatan internal yang di bawah rata-rata secara keseluruhan dalam menjalankan strategi penetrasi pasar produk nilam.

Selain itu, penilaian faktor eksternal (EFAS) juga memainkan peran dalam mengidentifikasi peluang dan ancaman dalam usaha produksi penyulingan nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat. Faktor-faktor ini terkait dengan kondisi eksternal perusahaan yang mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan. Faktor eksternal mencakup aspek ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik pemerintah dan hukum, teknologi, serta kekuatan kompetitif. Dalam perencanaan strategis, analisis lingkungan eksternal harus dilakukan sebelum implementasi strategi. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa nilai EFAS adalah 2,40, yang mengindikasikan bahwa agroindustri nilam secara efektif terancam secara eksternal dan perlu menghindari dampak negatif dari ancaman eksternal.

Berdasarkan hasil matriks IFAS, agroindustri nilam menunjukkan kekuatan internal yang lemah yang dapat menurunkan permintaan terhadap produk nilam. Namun, hasil evaluasi matriks EFAS mengungkapkan adanya ancaman dari pasar dan kondisi eksternal usaha agroindustri nilam. Dalam konteks Ansoff Matrix, strategi penetrasi pasar menjadi pilihan strategi yang tepat. Oleh karena itu, perluasan produk nilam menjadi penting karena memiliki kekuatan internal yang lemah, menunjukkan kemampuan yang tidak baik untuk pertumbuhan internal. Meskipun

terdapat ancaman eksternal yang kurang signifikan, strategi yang lebih baik adalah mempertahankan pangsa pasar yang ada dan meningkatkan variasi produk.

Penetrasi pasar merupakan strategi terbaik berdasarkan hasil matriks IFE dan EFE. Strategi ini dipilih ketika fokus bisnis terletak pada pasar dan produk yang sudah terkenal. Salah satu alasan di balik penggunaan strategi ini adalah karena perusahaan memiliki pemahaman yang cukup tentang pesaing dan kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, strategi ini dianggap memiliki risiko rendah dan tidak memerlukan investasi besar dalam riset pasar baru.

**a. *Market Penetration Strategy (Strategi Penetrasi Pasar)***

Strategi yang umum diadopsi oleh banyak perusahaan adalah menjual produk atau jasa yang sudah ada kepada pasar yang sudah ada. Dalam strategi ini, fokus bisnis berada pada pasar dan produk yang sudah dikenal dengan baik. Hal ini biasanya disebabkan oleh pemahaman yang memadai tentang pesaing dan kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, strategi ini dianggap memiliki risiko rendah dan tidak memerlukan investasi besar dalam riset pasar baru.

Dalam konteks agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat, pilihan strategi pertumbuhan yang paling sederhana dan pertama adalah penetrasi pasar. Perusahaan sudah beroperasi di pasar dengan produk nilam yang dimilikinya. Penetrasi pasar dilakukan untuk meningkatkan

penjualan agroindustri nilam tanpa mengubah strategi dan posisi produk asli, dengan menjaga biaya dan harga yang kompetitif di pasar. Penetrasi pasar juga berarti fokus pada peningkatan penjualan kepada pelanggan saat ini tanpa melakukan perubahan pada produk asli. Langkah-langkah seperti membuka toko agroindustri nilam di daerah pasar yang sudah ada untuk memudahkan pelanggan mengunjungi, melakukan perbaikan dalam promosi, harga, layanan, pilihan menu, atau desain toko, mungkin dapat mendorong pelanggan untuk datang lebih sering, menghabiskan waktu lebih lama, atau membeli lebih banyak saat kunjungan.

Dalam mengambil keputusan strategi penetrasi pasar ini, terdapat beberapa faktor yang harus dipertimbangkan oleh pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.<sup>102</sup>

- 1) Para pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat perlu melakukan evaluasi terhadap pertumbuhan pasar untuk memperluas pangsa pasarnya. Dalam situasi yang stabil, sering kali pesaing juga mengambil langkah yang serupa.
- 2) Dalam hal pemasaran, pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat perlu memperhatikan tindakan pesaing.

---

<sup>102</sup>Roger A. Kerin Dan Robert A. Peterson , *Pemasaran Strategi: Kasus Dan Komentar*, Edisi 11 Jilid 1 (Jakarta: Pt. Indeks), hlm. 8.

3) Para pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat harus mempertimbangkan kapasitas pasar dalam upaya meningkatkan jumlah pengguna dan menarik konsumen baru.

**b. *Market Development Strategy (Strategi Pengembangan Pasar)***

Pengembangan pasar merupakan strategi pertumbuhan yang mengarahkan perhatian pada penjualan produk atau jasa yang sudah ada ke pasar yang belum terjamah. Ketika pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat mencapai puncak penjualan di pasar saat ini, mereka terus mencari peluang di pasar baru untuk produk mereka. Oleh karena itu, strategi pemasaran ini dapat meningkatkan pendapatan dengan menjelajahi penjualan produk di pasar yang belum dijamah. Diversifikasi produk di pasar baru merupakan salah satu metode yang digunakan oleh pemilik bisnis untuk mencapai pertumbuhan.

Pengembangan pasar melibatkan identifikasi dan pengembangan pasar baru untuk produk yang sudah ada. Sebagai contoh bagi pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat, mereka dapat menjelajahi segmen demografis baru atau pasar geografis baru. Ada berbagai pendekatan yang dapat digunakan dalam menerapkan strategi ini, seperti:<sup>103</sup>

---

<sup>103</sup> Team Fme Management, *Ansoff's Matrix: Strategy Skill*, E-Book, hlm. 10.

- 1) Mengembangkan pasar secara geografis dengan ekspansi ke luar negeri atau wilayah dan kota yang baru adalah salah satu strategi yang dapat diadopsi oleh pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat. Resiko dalam mengadopsi strategi ini tergantung pada bagaimana pengusaha tersebut dapat memaksimalkan jaringan penjualan yang sudah ada.
- 2) Mengubah dimensi atau kemasan produk secara menyeluruh di pasar baru adalah langkah lain yang dapat diambil. Jika terjadi perubahan baik pada produk maupun pada proses produksi, akan ada biaya tambahan yang terkait dengan perubahan tersebut, serta perlu disesuaikan dengan kebijakan pemasaran yang sesuai dengan budaya pasar baru.
- 3) Membangun saluran distribusi baru juga merupakan strategi yang efektif. Saluran distribusi berperan sebagai penghubung antara produsen dan konsumen. Dengan menambah saluran distribusi, peluang konsumen untuk memperoleh produk akan meningkat.
- 4) Menerapkan kebijakan harga yang berbeda untuk menarik pelanggan baru juga dapat dilakukan. Pendekatan ini sangat penting karena konsumen cenderung memilih produk yang memiliki harga yang sesuai dengan pasar baru. Salah satu strategi untuk mengatasi hal ini adalah dengan menjual produk di bawah sub-merek yang berbeda.

**c. *Product Development Strategy (Strategi Pengembangan Produk)***

Tujuan dari strategi ini adalah untuk mengembangkan produk baru di pasar yang telah ada. Dalam strategi ini, perusahaan mungkin perlu mengembangkan kemampuan baru dan melakukan modifikasi pada produk agar dapat menarik pasar yang sudah ada. Perusahaan akan meluncurkan kampanye promosi baru untuk memperkenalkan produk tersebut kepada pelanggan. Dalam strategi pengembangan produk, perusahaan akan melakukan riset dan pengembangan produk yang akan dipasarkan, mengevaluasi kebutuhan pasar, dan merancang strategi pengembangan merek yang jelas.

Dalam strategi pertumbuhan pengembangan produk, perusahaan memperkenalkan produk baru ke pasar yang telah ada. Pengembangan produk dapat berarti pengenalan produk yang benar-benar baru atau melakukan modifikasi pada produk yang telah ada. Dengan melakukan modifikasi, perusahaan dapat mengubah penampilan, meningkatkan kinerja, atau meningkatkan kualitas produk agar lebih menarik bagi pasar yang telah ada. Dalam konteks agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat, strategi ini dapat berarti menawarkan produk yang telah dimodifikasi atau produk baru kepada segmen pasar yang sudah ada.

Strategi pengembangan produk dalam agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat dapat melibatkan beberapa langkah berikut:

Pertama, riset dan pengembangan, pengusaha dapat melakukan penelitian yang intensif untuk mengidentifikasi peluang pengembangan produk dalam industri nilam. Ini melibatkan pengumpulan informasi tentang kebutuhan pasar, tren konsumen, dan inovasi terbaru dalam pengolahan dan pemasaran produk nilam. Contoh, pengusaha dapat melakukan studi pasar untuk mengetahui permintaan konsumen terhadap produk olahan nilam yang inovatif, seperti minuman kesehatan berbasis nilam atau produk perawatan kulit yang menggunakan ekstrak nilam.

Kedua, modifikasi Produk, pengusaha dapat memodifikasi produk nilam yang sudah ada untuk meningkatkan nilai tambahnya atau menyesuaikannya dengan preferensi konsumen yang berbeda. Modifikasi ini dapat meliputi perubahan dalam rasa, kemasan, ukuran, atau kualitas produk. Contoh, pengusaha dapat mengembangkan varian produk nilam dengan rasa yang lebih eksotis atau kemasan yang lebih menarik untuk menarik segmen pasar yang lebih luas.

Ketiga, diversifikasi Produk, pengusaha juga dapat mempertimbangkan diversifikasi produk dengan mengembangkan produk-produk baru yang terkait dengan industri nilam, seperti produk-produk kecantikan alami atau produk-produk kesehatan



lainnya yang menggunakan bahan dasar nilam. Contoh, pengusaha dapat meluncurkan rangkaian produk perawatan kulit yang terbuat dari bahan alami termasuk ekstrak nilam, seperti sabun, lotion, atau masker wajah.

Keempat, inovasi proses produksi, selain pengembangan produk, pengusaha juga dapat fokus pada inovasi dalam proses produksi untuk meningkatkan efisiensi, kualitas, atau keberlanjutan produk nilam. Contoh, pengusaha dapat mengadopsi teknologi pengolahan yang lebih canggih untuk meningkatkan kualitas ekstrak nilam atau mengurangi limbah produksi.

Pengembangan produk merupakan strategi penting dalam agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat untuk meningkatkan daya saing, mencapai pertumbuhan bisnis, dan memenuhi kebutuhan konsumen yang terus berkembang.

**d. *Diversification Strategy* (Strategi Diversifikasi)**

Strategi diversifikasi adalah pendekatan untuk mengenalkan produk baru ke pasar yang belum terjamah. Strategi ini memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi dibandingkan dengan strategi sebelumnya, karena pengusaha yang memasuki pasar baru memiliki sedikit atau bahkan tidak memiliki pengalaman dengan produk-produk tersebut. Ketika pengusaha memiliki produk yang kurang kompetitif

di pasar yang baru, strategi diversifikasi menjadi langkah yang dapat menghidupkan kembali usaha tersebut.

Dalam strategi diversifikasi produk, tujuannya adalah menciptakan basis pelanggan baru yang memperluas potensi pasar dari produk asli, yaitu nilam khas Nagari Rabi Jonggor di Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat. Diversifikasi melibatkan ekstensi merek atau penciptaan merek baru, dan kadang-kadang dilakukan dengan modifikasi produk yang dapat menciptakan pasar baru dengan memperkenalkan penggunaan baru untuk produk agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor.

Namun, strategi diversifikasi merupakan pilihan terakhir yang diambil jika strategi sebelumnya, seperti penetrasi pasar, pengembangan produk, dan pengembangan pasar, tidak memberikan hasil yang memuaskan, dan tujuan awal tidak tercapai. Pertumbuhan melalui strategi diversifikasi merupakan salah satu yang paling berisiko di antara pilihan strategis yang terkait dengan masuk ke pasar yang baru dan belum dikenal. Hal ini melibatkan perubahan dalam lini produk dan konfigurasi pasar saat ini. Diversifikasi dapat dimulai dengan mengembangkan atau mengakuisisi bisnis di luar produk dan pasar yang saat ini ada.

Diversifikasi memiliki beberapa jenis, di antaranya adalah:

- 1) Salah satu bentuk diversifikasi adalah *backward diversification*, di mana pengusaha memutuskan untuk melakukan diversifikasi

dengan menawarkan produk atau jasa yang masih terkait dengan tahap sebelumnya. Sebagai contoh dalam agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, pengusaha tersebut dapat mempertimbangkan untuk memperluas penawaran produknya dengan menyediakan bahan baku atau perlengkapan yang digunakan dalam produksi nilam.

- 2) *Forward diversification* merupakan bentuk diversifikasi di mana pengusaha mengembangkan produk yang terkait dengan tahap selanjutnya dalam proses bisnis. Misalnya, dalam agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, pengusaha dapat melakukan diversifikasi ke depan dengan memperluas penawaran produknya ke produk-produk yang terkait dengan pemasaran dan distribusi produk nilam, seperti produk-produk pengemasan atau pemasaran.
- 3) *Full diversification* adalah tipe diversifikasi yang sangat berisiko, di mana pengusaha menawarkan seluruh rangkaian produk baru di pasar yang belum sepenuhnya dikenal. Dalam agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, pengusaha dapat mempertimbangkan full diversification dengan mengembangkan produk-produk yang sepenuhnya baru dan belum ada di pasar, seperti produk-produk olahan atau produk turunan dari nilam.

Namun, penting untuk dicatat bahwa *full diversification* membutuhkan waktu dan upaya yang besar untuk mencapainya, serta membawa risiko yang tinggi karena kurangnya pengalaman

pengusaha dalam pasar yang baru. Oleh karena itu, pengusaha harus melakukan penelitian pasar yang mendalam dan mempertimbangkan faktor risiko dengan cermat sebelum memutuskan untuk menerapkan strategi diversifikasi ini.

#### **E. Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini telah dijalankan dengan langkah-langkah yang dirancang secara cermat guna mencapai hasil yang optimal. Namun, dalam pelaksanaannya, mencapai kesempurnaan menjadi sebuah tantangan yang kompleks karena terdapat beberapa keterbatasan yang harus dihadapi. Salah satu kendala yang dihadapi oleh peneliti dalam melakukan wawancara adalah ketidakpastian mengenai kejujuran informan dalam memberikan jawaban, yang berdampak pada kelengkapan informasi mengenai strategi pengembangan usaha tani nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.

Meskipun demikian, peneliti tetap berdedikasi dan sabar dalam melaksanakan penelitian ini dengan maksimal. Hasilnya, dengan kerja keras dan dukungan dari berbagai pihak, skripsi ini dapat diselesaikan. Diharapkan agar penelitian selanjutnya dapat ditingkatkan dan diperbaiki demi kemajuan yang lebih baik.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis data maka diperoleh kesimpulan hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini menunjukkan aspek-aspek pengembangan agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, yaitu adanya aspek teknis dan teknologi yang dipakai, aspek pemasaran dan aspek keuangan. Dalam hal ini, aspek teknik dan teknologi masih mengandalkan peralatan tradisional turun-temurun. Pada aspek pemasaran hanya mengandalkan produk dan distributor. Hal inilah yang membuat adanya ancaman secara eksternal dalam usaha tersebut. Meskipun begitu, aspek keuangan sangat dirasakan para pengusaha karena harga nilam yang kompetitif. Oleh karena itu, terjadi percepatan perekonomian masyarakat di Nagari Rabi Jonggor melalui usaha penyulingan nilam walaupun dengan berbagai keterbatasan pengusaha.
2. Berdasarkan hasil IFAS Matrix menunjukkan bahwa penetrasi pasar merupakan strategi terbaik berdasarkan hasil matriks IFE dan EFE. Strategi ini dipilih ketika fokus bisnis terletak pada pasar dan produk yang sudah terkenal. Salah satu alasan di balik penggunaan strategi ini adalah karena perusahaan memiliki pemahaman yang cukup tentang pesaing dan kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, strategi ini dianggap memiliki risiko rendah dan tidak memerlukan investasi besar dalam riset pasar baru.

## **B. Saran**

1. Para pengusaha agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat perlu fokus pada peningkatan Kualitas dan Keberlanjutan Produk, fokus pada peningkatan kualitas produk nilam serta penerapan praktik pertanian yang berkelanjutan dan ramah lingkungan. Ini akan meningkatkan daya saing produk dan menjaga kelestarian lingkungan sekitar.
2. Peningkatan Efisiensi Produksi, pengusaha memperkenalkan teknologi dan metode produksi yang lebih efisien untuk meningkatkan produktivitas dan mengurangi biaya produksi. Ini dapat meliputi penggunaan peralatan modern, pengelolaan energi yang efisien, dan penerapan praktik pertanian yang tepat.
3. Peningkatan Nilai Tambah Produk, pengusaha mendorong pengolahan lebih lanjut produk nilam menjadi produk bernilai tambah, seperti minyak nilam, parfum, sabun, atau produk-produk kesehatan. Hal ini akan memberikan peluang pasar yang lebih luas dan meningkatkan margin keuntungan.
4. Peningkatan Pemasaran dan Promosi, pengusaha mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, termasuk pemasaran digital dan promosi melalui media sosial. Diperlukan juga upaya untuk meningkatkan visibilitas produk nilam di pasar lokal, regional, dan bahkan internasional.
5. Pelatihan dan Pendidikan, pengusaha meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani dan pelaku usaha agroindustri nilam melalui pelatihan

dan pendidikan terkait manajemen usaha, pengolahan produk, dan praktik pertanian yang baik. Ini akan membantu meningkatkan kapabilitas dan daya saing mereka.

6. Kolaborasi dan Jaringan Industri, pengusaha mendorong kolaborasi antara pelaku industri nilam, termasuk petani, pengusaha, dan pemerintah setempat. Dengan berbagi pengetahuan, sumber daya, dan pengalaman, mereka dapat saling mendukung dan memperkuat sektor agroindustri nilam secara keseluruhan.
7. Sertifikasi dan Standarisasi, pengusaha mengupayakan sertifikasi produk nilam dan standarisasi kualitas untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk lokal. Ini dapat membuka pintu bagi akses pasar yang lebih luas, termasuk pasar ekspor.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Abdussamad, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. Cetakan I. Makassar: CV. Syakir Media Press, 2021.
- Abubakar, Rifa'i. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: SUKA Press, 2021.
- Ahyar, Hardani, dkk.,. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020.
- Arifin. *Pengantar Agroindustri*. Cetakan 1. Bandung: CV. Mujahid Press, 2016.
- David, Fred R, and Forest R David. *Manajemen Strategik : Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep*. 15th ed. Jakarta: Salemba Empat, 2016.
- Dwiyono, Kisroh. "Agroindustri," Cetakan kedua., 1–225. Jakarta: LPU - UNAS, 2019. <http://repository.unas.ac.id/602/>.
- Gautama, Budi, dan Ali Hardana. *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Ed.1. Medan: Merdeka Kreasi Group, 2021.
- Hardana, Ali "Manajemen Sumber Daya Insani." *Al-Masharif: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman*, 2015.
- Harahap, Darwis. *Diskursus Ekonomi Islam*. Medan: Merdeka Kreasi Group, 2022.
- . *Ekonomi Mikro Islam*. Medan: Merdeka Kreasi Group, 2022.
- Harahap, Darwis dan Arbanur Rasyid. *Fiqih Muamalah 1*. Medan: Merdeka Kreasi Group, 2022.
- Harahap, Nursapia. *Penelitian Kualitatif*. Cetakan pertama. Medan: Wal Ashri Publishing, 2020.
- Haryoko, Sapto, Bahartiar, and Fajar Arwadi. *Analisis Data Penelitian Kualitatif (Konsep, Teknik & Prosedur Analisis)*. Cetakan Pertama. Makassar: Badan Penerbit Universitas Negeri Makassar, 2020.
- Kusumastuti, Adhi, and Ahmad Mustamil Khoiron. *Metode Penelitian Kualitatif*. Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo (LPSP), 2019.
- Mashudi, Kojin, *Telaah Tafsir Al-Muyassar Jilid II*, Edisi I. Malang: Inteligencia Media, 2020.



- Murdiyanto, Eko. *Metode Penelitian Kualitatif (Teori dan Aplikasi disertai contoh proposal)*. Edisi Pertama. Yogyakarta: Yogyakarta Press, 2020.
- Nataliningsih, Nataliningsih, Karyana, and Gijanto Purbo Suseno. *Manajemen Strategi Agribisnis*. Cetakan 1. Bandung: ALFABETA, 2018.
- Nuryani, Yang. "Budidaya Tanaman Nilam." *Balai Penelitian Tanaman Rempah Dan Aromatik*, 2006.
- Pahleviannur, Muhammad, dkk. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cetakan pertama. Semarang: Pradina Pustaka, 2022.
- Raco, J. R. *Metode Penelltnan Kualltatif; Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*. Jakarta: PT Grasindo, 2010.
- Rahim, Abd. Rahman, and Enny Radjab. *Manajemen Strategi*. Cet 1. Makasar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2016.
- Rukminingsih, Gunawan Adnan, and Mohammad Adnan Latief. *Metode Penelitian Pendidikan; Penelitian Kuantitatif, Penelitian Kualitatif, Penelitian Tindakan Kelas*. Cetakan pertama. Yogyakarta: Erhaka Utama, 2020.
- Sembiring, Murpin Josua, and Didin Fatihudin. *Manajemen Strategi; dari Teori ke Praktek*. Cetakan Pertama. Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media, 2020.
- Sidiq, Umar, and Moh Miftachul Choiri. *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. Cetakan Pertama. Ponorogo: CV. Nata Karya, 2019.
- Sumual, Tinneke E. M, Grace J Soputan, and Arie F Kawulur. *Manajemen Pengembangan Bisnis: (Pengembangan Empirik Pada "Tibo-Tibo" Perempuan Nelayan)*. Cet 1. Surabaya: R.A.De.Rozarie, 2019.
- Syahza, Almasdi. *Metodologi Penelitian, Edisi Revisi*. Edisi Revisi. Pekanbaru: UR Press, 2021.
- Wakarmamu, Thobby. *Metode Penelitian Kualitatif*. Cetakan pertama. Semarang: EUREKA Media Aksara, 2022.

## JURNAL

- . “Model Pengembangan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi.” *Al-Masharif: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman* 6, no. 2 (2018): 31–50.
- Ahmad, Fandi, Satria Putra Utama, and Reswita Reswita. “Kemiskinan Dan Ketimpangan Pendapatan Rumah Tangga Petani Nilam Di Jorong Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat.” *BulAgritek* 1, no. 1 (2020): 18–29.
- Awatara. “Tingkat Kinerja Pengusaha Agroindustri Ditinjau Dari Kepatuhan Terhadap Pelaksanaan Sistem Manajemen Lingkungan Menuju Sistem Ekonomi Hijau Di Indonesia.” *Skripsi, Universitas Sebelas Maret, Surakarta.*, 2015.
- Dzulkarnain, Imam Santoso, and Siti Asmaul Mustaniroh. “Strategi Pengembangan Kemitraan Agroindustri Nilam Di Kabupaten Konawe Selatan Menggunakan Metode Analisis SWOT dan AHP.” *Jurnal Teknologi Industri Pertanian* 30, no. 1 (April 15, 2020): 53–62. <https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.pert.2020.30.1.53>.
- Habibi, Habibi, Saiful Darman, and Lien Damayanti. “Strategi Pengembangan Usahatani Nilam Di Kecamatan Batudaka Kabupaten Tojo Una-Una.” *Agroland: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian* 26, no. 3 (December 16, 2019): 212–20. <https://doi.org/10.22487/agrolandnasional.v26i3.995>.
- Harahap, Darwis. “Factors Affecting People’s Consumption Behavior Using Online Shops with Islamic Economic Perspective in Padangsidempuan City.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8, no. 2 (2022).
- . “Kebahagiaan Dan Akhir Kehidupan Menurut Filsafat Ekonomi Islam” 2, no. 2 (2015).
- Hardana, Ali. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Kecil Di Kota Padangsidempuan Dan Kabupaten Tapanuli Selatan.” *Tazkir: Jurnal Penelitian Ilmu-ilmu Sosial dan Keislaman* 4, no. 1 (2018): 129–46.
- . “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Kecil Di Kota Padangsidempuan Dan Kabupaten Tapanuli Selatan.” *TAZKIR: Jurnal Penelitian Ilmu-ilmu Sosial dan Keislaman* 4, no. 1 (30 Juni 2018): 129. <https://doi.org/10.24952/tazkir.v4i1.886>.
- . “Model Pengembangan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi.” *Al-Masharif: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Keislaman* 6, no. 2 (2018): 31–50.

- Hardana, Ali. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Industri Kecil Di Kota Padangsidempuan Dan Kabupaten Tapanuli Selatan." *Tazkir: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial Dan Keislaman* 4, no. 1 (2018): 129–46.
- Hendrita, Vivi, Riza Andesca Putra, and Harryadi Harryadi. "Strategi Pengembangan Usaha Tani Nilam (Pogostemon Cablin Benth). Studi Kasus: Kelompok Tani Rimbun Basamo Di Desa Balai Batu Sandaran, Kecamatan Barangin, Kota Sawahlunto." *Agriland : Jurnal Ilmu Pertanian* 9, no. 3 (December 1, 2021): 252–63. <https://doi.org/10.30743/agr.v9i3.5600>.
- Kemal, Idris. "Strategi Pengembangan Komoditas Nilam." *Skripsi, Universitas Hasanuddin Makasar*, 2013, 21.
- Ningsih, Putri Setia, Yuerlita Yuerlita, and Yusri Usman. "Strategi Pengembangan Usahatani Nilam (Pogostemon cablin) di Nagari Kajai Kecamatan Talamau Kabupaten Pasaman Barat." *JOSETA: Journal of Socio-economics on Tropical Agriculture* 1, no. 2 (August 19, 2019): 110–19. <https://doi.org/10.25077/joseta.v1i2.151>.
- Rizki, Muhammad Khalil, Mustafa Usman, and Teuku Makmur. "Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Minyak Nilam Di Kecamatan Darul Hikmah Kabupaten Aceh Jaya." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian* 4, no. 4 (2019): 101–10.
- Saksono, Herie. "Ekonomi Kreatif: Talenta Baru Pemicu Daya Saing Daerah." *Jurnal Bina Praja* 4, no. 2 (2012): 90–98.
- Sarhang, Faisyal. "Mappamula Sebagai Pengembangan Strategi Ekonomi Pertanian Nilam Desa Malangke Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara." PhD Thesis, Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2021.
- Sulasih. "Implementasi Matrik Efe, Matrik Ife, Matrik Swot Dan Qspm Untuk Menentukan Alternatif Strategi Guna Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Usaha Produksi Kelompok Buruh Pembatik Di Keser Notog Patikraja Banyumas." *JURNAL E-BIS* 3, no. 1 (2019): 27–40.
- Tikat, Vaulani, Irsan Z Tatu, and Taufik Bidullah. "Strategi Pengembangan Tanaman Nilam (Pogostemon Cablin Benth) di Desa Gonohop Kecamatan Simpang Raya Kabupaten Banggai." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Pertanian* 2, no. 1 (March 30, 2022): 176–83. <https://doi.org/10.52045/jimfp.v2i1.253>.
- Tresnawati, D. "Analisis Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas Di Kabupaten Subang." *Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret Surakarta.*, 2010.

## **AI-QUR'AN**

Departemen Agama RI. *Al-Quran Dan Terjemahannya*. Bandung: Syamil Cipta Media, 2019.

## **WAWANCARA**

Hasil Wawancara dengan Bapak Ahmad Arum Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Pada Tanggal 28 April 2023, Pukul 14.51 WIB.

Hasil Wawancara dengan Bapak Al-Bisri Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Pada Tanggal 2 Mei 2023, Pukul 11.38 WIB.

Hasil Wawancara dengan Bapak Aswan Lubis Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Pada Tanggal 30 April 2023, Pukul 10.05 WIB.

Hasil Wawancara dengan Bapak Irwansyah Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Pada Tanggal 1 Mei 2023, Pukul 15.00 WIB.

Hasil Wawancara dengan Bapak Yulisman Selaku Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam, Pada Tanggal 29 April 2023, Pukul 09.00 WIB.

## **BADAN PUSAT STATISTIK**

Badan Pusat Statistik, *Pasaman Barat dalam Angka 2018*

Badan Pusat Statistik, *Kecamatan Gunung Tuleh dalam Angka 2020*

## **UNDANG-UNDANG**

Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia nomor 30/KBTS/KB 020/4/2018

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1960 Pasal 1 Tentang Perjanjian Bagi Hasil.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 78 tahun 2014 tentang percepatan pembangunan daerah tertinggal.

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **A. IDENTITAS PRIBADI**

1. Nama : Warkam Eka Putra
2. Jenis Kelamin : Laki-Laki
3. Tempat/Tanggal Lahir : Sei Magelang, 17 Mei 2000
4. Anak Ke : 1 (Satu) dari 2 (Dua) Bersaudara
5. Kewarganegaraan : Indonesia
6. Agama : Islam
7. Alamat Lengkap : Sei Magelang, Nagari Rabi Jonggor,  
Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten  
Pasaman Barat
8. Telepon : 0822-6881-5297
9. Email : [putrakam1705@gmail.com](mailto:putrakam1705@gmail.com)

### **B. IDENTITAS ORANG TUA**

1. Nama Ayah : Alm. Aprinal  
Nama Ibu : Almh. Yunida
2. Pekerjaan Ayah : Petani  
Pekerjaan Ibu : Petani
3. Alamat : Sei Magelang, Nagari Rabi Jonggor,  
Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten  
Pasaman Barat

### **C. PENDIDIKAN**

1. SD Negeri 19 Gunung Tuleh Tamat Tahun 2013
2. MTs Muhammadiyah Paraman Ampalu Tamat Tahun 2016
3. MA Muhammadiyah Paraman Ampalu Tamat Tahun 2019
4. S1 Ekonomi Syariah UIN SYAHADA Padangsidempuan Tamat Tahun 2013

### **D. ORGANISASI**

1. Pengurus Dewan Eksekutif Mahasiswa FEBI Periode 2021/2022.
2. Sekretaris Umum UKK KSEI Ittihad UIN SYAHADA Padangsidempuan Periode 2022/2023.
3. Anggota Himpunan Mahasiswa Islam Komisariat Ekonomi Islam Cabang Padangsidempuan Sampai Sekarang.

## Lampiran 1. Data Pedoman Wawancara

### **PEDOMAN WAWANCARA STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI NILAM DALAM UPAYA PERCEPATAN EKONOMI MASYARAKAT DINAGARI RABI JONGGOR KECAMATAN GUNUNG TULEH KABUPATEN PASAMAN BARAT**

Kepada Yth :  
Bapak/Ibu/saudara/i  
Di

Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Warkam Eka Putra  
NIM : 1940200007  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/saudara/i untuk mengisi kuesioner wawancara ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban dari kuesioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari bapak/ibu/saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Nagari Rabi Jonggor, 28 April 2023  
Peneliti

Warkam Eka Putra  
NIM. 19 402 00007

## Lampiran 2. Data Karakteristik Responden

### ➤ Identitas Pengusaha Produksi Penyulingan Nilam

No. Responden :  
Hari/Tanggal :  
Nama :  
Alamat :  
Usia :  
Jenis Kelamin :  
Pendidikan Terakhir :  
Pekerjaan :  
Lama Bekerja :

#### • Daftar Pertanyaan:

1. Apakah usaha produksi penyulingan nilam sebagai pekerjaan utama bapak/ibu?  
Jawab.....
2. Kenapa bapak/ibu memilih usaha produksi penyulingan nilam?  
Jawab.....
3. Sudah berapa lamakah bapak/ibu menjadi pengusaha produksi penyulingan nilam?  
Jawab.....
4. Ada berapa banyak tempat usaha produksi penyulingan nilam bapak/ibu?  
Jawab.....
5. Darimana bapak/ibu mendapatkan alat produksi penyulingan nilam?  
Jawab.....
6. Berapa lama pengiriman bahan baku nilam agar sampai ke bapak/ibu?  
Jawab.....
7. Strategi/cara apa yang sudah bapak/ibu terapkan selama bekerja sebagai pengusaha produksi penyulingan nilam?  
Jawab.....

8. Alat apa saja yang di gunakan dalam proses penyulingan nilam bapak/ibu?  
Jawab.....
9. Berapa lama proses penyulingan nilam yang baik dan menghasilkan minyak yang bagus yang dilakukan bapak/ibu?  
Jawab.....
10. Berapa jumlah minyak nilam yang dihasilkan dalam satu ketel bapak/ibu?  
Jawab.....
11. Setelah mendapatkan minyak nilam apakah bapak/ibu langsung menjual ke agen atau menyimpannya terlebih dahulu?  
Jawab.....
12. Berapa jumlah pendapatan bapak/ibu per bulan dari usaha produksi penyulingan nilam?  
Jawab.....
13. Apa harapan bapak/ibu dari pemerintah terhadap usaha produksi penyulingan nilam?  
Jawab.....
14. Bagaimana penerapan aspek teknis dan teknologi yang bapak/ibu lakukan untuk produksi penyulingan nilam?  
Jawab.....
15. Bagaimana penerapan aspek pemasaran, yang bapak/ibu lakukan untuk produksi penyulingan nilam?  
Jawab.....
16. Bagaimana penerapan aspek keuangan yang bapak/ibu lakukan untuk produksi penyulingan nilam?  
Jawab.....
17. Bagaimana penerapan strategi penetrasi pasar agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat?



18. Bagaimana penerapan strategi pengembangan pasar agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat?
19. Bagaimana penerapan strategi pengembangan produk agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat?
20. Bagaimana penerapan strategi diversifikasi produk agroindustri nilam di Nagari Rabi Jonggor Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat?

### Lampiran 3. Data Wawancara Penelitian

Gambar 1  
Wawancara dengan Bapak Ahmad Arum  
(Pengusaha Penyulingan Minyak Nilam)



*Sumber: Hasil Observasi Penelitian, April 2023*

Gambar 2  
Wawancara dengan Bapak Yulisman  
(Pengusaha Penyulingan Minyak Nilam)



*Sumber: Hasil Observasi Penelitian, April 2023*

Gambar 3  
Wawancara dengan Bapak Aswan Lubis  
(Pengusaha Penyulingan Minyak Nilam)



*Sumber: Hasil Observasi Penelitian, April 2023*

Gambar 4  
Wawancara dengan Bapak Irwansyah  
(Pengusaha Penyulingan Minyak Nilam)



*Sumber: Hasil Observasi Penelitian, April 2023*

Gambar 5  
Wawancara dengan Bapak Al-Bisri  
(Pengusaha Penyulingan Minyak Nilam)



*Sumber: Hasil Observasi Penelitian, April 2023*