

# Strategi Pengembangan Usaha Agrowisata Buah Jambu Kristal (*Psidium guajava* L) Di Kebun Jambu Kristal Desa Suka Rahmat, Kecamatan Rantau, Aceh Tamiang

Nasrina\*<sup>1</sup>  
Rini Mastuti<sup>2</sup>  
Fiddini Alham<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Samudra

\*e-mail: [ninanasrina20@gmail.com](mailto:ninanasrina20@gmail.com)<sup>1</sup>, [riniastuti@unsam.ac.id](mailto:riniastuti@unsam.ac.id)<sup>2</sup>, [fiddinialham@unsam.ac.id](mailto:fiddinialham@unsam.ac.id)<sup>3</sup>

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal pada strategi pengembangan usaha agrowisata buah jambu kristal di Desa Suka Rahmat, Kecamatan Rantau, Aceh Tamiang. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan analisis SWOT. Hasil penelitian ini memiliki kekuatan dengan nilai IFASnya adalah 1,562 dan nilai EFASnya adalah 1,987 dengan demikian pengembangan usaha agrowisata buah jambu kristal di Desa Suka Rahmat, Aceh Tamiang berada pada kuadran I yaitu keadaan dimana agrowisata buah jambu kristal berada pada posisi mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*), dimana posisi tersebut merupakan suatu posisi yang sangat menguntungkan bagi pemilik usaha agrowisata buah jambu kristal yang memiliki kekuatan berupa lokasi usaha strategis, pelayanan yang baik terhadap pengunjung, tempat yang mudah dijangkau, jambu kristal yang dihasilkan memiliki kualitas baik, tempat yang nyaman, pemandangan yang indah, harga jambu kristal terjangkau dengan memanfaatkan peluang yang ada berupa permintaan jambu kristal yang tinggi, banyak wisatawan yang berkunjung, potensi jangkauan pasar yang luas, membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar, dapat bekerjasama dengan pemerintah dalam mengembangkan usaha, meningkatkan ekonomi keluarga dan meningkatkan kesejahteraan petani. Strategi ini menandakan keadaan agrowisata yang kuat dan mampu untuk terus berkembang dengan mengambil kesempatan atau peluang yang ada.

**Kata kunci:** Strategi, Pengembangan, Agrowisata, Analisis SWOT

## Abstract

*This research aims to identify internal and external environmental factors in the strategy for developing the crystal guava fruit business in Suka Rahmat Village, Rantau District, Aceh Tamiang. The method used in using a SWOT analysis approach. The results of this research have strength withan IFALS value of 1.562 and EFAS value of 1.987, thus the development of crystal guava garden agrotourism in Suka Rahmat Village, Aceh Tamiang is in quadrant I, namely a situation where crystalguava agrotourism is in a position to support aggressive growth policies (Growth Oriented Strategy), where this position is a very profitable position for the owner of the crystal guava fruit agrotourism business who has the strength in the form of a strategic business location, good service to visitors, a place that is easy to reach, the crystal guava produced is of good quality, a comfortable place, beautiful views, the price of crystal guava is affordable by taking advantage of existing opportunities in the form of high demand for crystal guava, lots of tourists who visit, has the potential for wide market reach, opens up job opportunities for local communities, can collaborate with the government in developing businesses, improve the family economy and improve the welfare of farmers. This strategy indicates a strong agrotourism situation and is able to continue to develop by taking advantage of existing opportunities or opportunities.*

**Keywords:** Strategy, Development, Agrotourism, SWOT Analysis

## PENDAHULUAN

Pertanian merupakan sektor yang sangat penting dan berperan besar dalam pendapatan negara. Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang menjadi pusat perhatian dalam pembangunan nasional, khususnya yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan hasil-hasil strategis terutama yang menyangkut komoditas pangan (Isbah dan Rita, 2016). Pertanian menjadi sektor yang sangat potensial untuk dikembangkan, mulai dari sub sektor perkebunan, peternakan, perikanan, kelautan dan hortikultura. Kesadaran tentang pentingnya

sektor pertanian perlu dibangun. Salah satu cara mengedukasi masyarakat tentang pentingnya sektor pertanian adalah dengan meningkatkan agrowisata.

Agrowisata merupakan bagian dari obyek wisata yang memanfaatkan pertanian sebagai objek wisata. Menurut Sayuti, dkk (2022), agrowisata merupakan kegiatan wisata yang bertempat pada kawasan pertanian, perkebunan yang dikhususkan pada area hortikultura. Agrowisata di Indonesia adalah salah satu destinasi wisata alam yang banyak diminati oleh wisatawan dalam negeri maupun luar negeri. Keanekaragaman jenis tanaman merupakan salah satu daya tarik agrowisata di Indonesia.

Agrowisata saat ini menjadi alternatif rekreasi baru yang dibutuhkan masyarakat karena dalam agrowisata menyajikan wisata alam pertanian yang dapat dilihat, dilakukan dan dibeli. Masyarakat dapat datang ke agrowisata untuk mengetahui proses budidaya buah, setelah itu mereka dapat terlibat untuk memetik buah secara langsung di kebun kemudian mengonsumsi dan membawa pulang hasil petikannya. Pada konsep agrowisata, dimana mampu membuat kebun lebih produktif karena pengelola kebun menyajikan kebun yang berkualitas dan sesuai dengan standar wisata edukasi. Selain itu, apabila kebutuhan produk pertanian tersebut meningkat, maka pengelola kebun akan melakukan mitra dengan petani sekitar agar melakukan budidaya tanaman sejenis untuk memenuhi permintaan.

menentukan tujuan jangka panjang maka akan diketahui target pasar yang akan dijangkau sehingga akan diketahui strategi pemasaran yang sesuai untuk mencapai target tersebut. Setelah itu, perlu diketahui kekuatan dan kelemahan dari agrowisata yang menjadi faktor internal pengelolaan agrowisata. Selain itu juga perlu diketahui faktor eksternal yang terdiri atas peluang dan ancaman yang berasal dari luar. Dengan mengetahui analisis kondisi dasar tersebut, maka dapat dirumuskan berbagai strategi pengembangan yang tepat untuk mencapai visi dan tujuan jangka panjang dari agrowisata.

Didalam pengembangan suatu usaha memerlukan konsep yang baik sehingga mendapatkan strategi yang menjadi alat untuk mencapai tujuan jangka panjang dalam pengembangan usaha agrowisata petik jambu kristal. Dalam mengembangkan sebuah strategi, maka diperlukan analisis terlebih dahulu. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan analisis SWOT dan Analisis QSPM. Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Agrowisata Buah Jambu Kristal (*Psidium Guajava L*) DiKebun Jambu Kristal Desa Suka Rahmat, Kecamatan Rantau, Aceh Tamiang".

## METODE

tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana tenaga dan waktu, maka peneliti akan mengambil sampel responden dari populasi tersebut (Candra dan Amiartuti, 2020). Pada penelitian ini digunakan teknik analisis deskriptif. Analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan ulasan atau interpretasi terhadap informasi yang diperoleh sehingga menjadi lebih jelas dan bermakna agar mudah dipahami. Dimana akan digali dan diungkapkan mengenai faktor kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), ancaman (*threats*) yang ada dalam rangka pengembangan usaha agrowisata buah jambu kristal (*Psidium Guajava L*) di kebun jambu kristal Desa Suka Rahmat, Kecamatan Rantau, Aceh Tamiang. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunities, Threat*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (Strategi SO, ST, WO, WT).

Tahapan yang harus dilakukan dalam pembuatan analisis SWOT agar keputusan yang diperoleh lebih tepat melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Analisis Faktor Internal (IFAS)

2. Analisis Faktor Eksternal (EFAS)

3. Matrik SWOT (*Strenghts, Weakness, Opportunities, Threats*)

Matriks SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para pembuat keputusan untuk mengembangkan empat jenis alternatif strategi yaitu strategi SO *Strenghts-Opportunities* (Kekuatan-Peluang), Strategi WO *Weakness- Opportunities* (Kelemahan-Peluang), Strategi ST (Kekuatan-Ancaman), dan Strategi WT (Kelemahan-Ancaman).

4. Pengambilan keputusan dari berbagai alternatif strategi melalui tahap pencocokan

Dengan menggunakan matriks IFAS/EFAS, dan matriks SWOT, maka tahap akhir dari analisis formulasi strategi adalah pemilihan strategi yang terbaik. Analisis yang dilakukan selanjutnya pada tahap pengambilan keputusan ini adalah matriks perencanaan strategi kuantitatif (*Quantitative Strategic Planning Matrix/QSPM*). Teknik ini menggunakan input dari analisis tahap masukan dan hasil pencocokan dari analisis tahap pemaduan untuk menentukan secara objektif diantara alternatif strategi.

Pengambilan keputusan menggunakan rumus yaitu:

$$TAS = B \times AS$$

Dimana:

- TAS = Total nilai daya tarik
- B = Bobot Rata-rata masing-masing Faktor
- AS = Angka Ketertarikan

Setelah di dapat TAS maka dicari nilai STAS menggunakan rumus yaitu:

$$STAS = \sum TASI...n$$

Dimana:

- STAS = Total Rata-rata Angka Ketertarikan
- $\sum TASI...n$  = Total Angka Ketertarikan Semua Responden (sampel)
- N = Jumlah Responden (sampel)

Alternatif strategi yang memiliki STAS tertinggi akan menjadi prioritas tertinggi dalam pengembangan usaha agrowisata buah jambu kristal (*Psidium Guajava L*) di kebun jambu kristal Desa Suka Rahmat, Kecamatan Rantau, Aceh Tamiang, disusul alternatif strategi dengan nilai STAS di bawahnya sampai STAS terendah.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil Analisis Matriks IFAS

Hasil analisis matriks IFAS yaitu penggabungan nilai bobot rata-rata dan nilai rating rata-rata hasil analisis matriks buah jambu kristal (*Psidium guajava L*) di kebun jambukristal Desa Suka Rahmat, Kecamatan Rantau, Aceh Tamiang dapat dilihat pada tael 1 berikut :

Tabel 1. Matriks IFAS Pada Usaha Pengembangan Agrowisata Buah Jambu Kristal

<b>Faktor-Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Nilai Skor</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Lokasi usaha strategis	0,084	4,0	0,336
Pelayanan yang baik terhadap konsumen	0,055	4,0	0,22
Tempat yang mudah dijangkau	0,086	3,8	0,326

Jambu kristal yang dihasilkan memiliki kualitas baik	0,100	4,0	0,4
Tempat yang nyaman	0,081	3,4	0,275
Pemandangan yang indah	0,080	3,2	0,256
Harga jambu kristal terjangkau	0,104	4,0	0,416
<b>Sub Total</b>			<b>2,229</b>
Tidak memiliki laporan keuangan	0,054	2,0	0,108
Pemasaran produk belum memanfaatkan digital marketing	0,056	1,6	0,089
Kurang adanya arahan terhadap tata cara pemetikan buah jambu	0,092	2,0	0,184
Fasilitas pendukung (area parkir dan toilet) masih kurang memadai	0,061	1,4	0,085
Kurangnya inovasi dalam pengelolaan agrowisata	0,056	1,6	0,089
Akses jalan yang kurang memadai	0,056	2,0	0,112
<b>Sub Total</b>			<b>0,667</b>
<b>Total</b>			<b>2,896</b>

Pada tabel tersebut menunjukkan hasil analisis IFAS faktor kekuatan mempunyai nilai sebesar 2,229 sedangkan faktor kelemahan mempunyai nilai sebesar 0,667 artinya dalam pengembangan usaha agrowisata buah jambu kristal mampu memanfaatkan kekuatan internalnya dan mampu mengatasi kelemahan yang ada. Dapat dilihat bahwa nilai kekuatan lebih besar dibandingkan nilai kelemahan dan selisih diantaranya adalah  $2,229 - 0,667 = 1,562$ . Nilai selisih antara kekuatan (*strenghts*) dan kelemahan (*weaknesses*) tersebut akan digunakan sebagai penentu kuadran pada diagram SWOT.

### Hasil analisis matriks EFAS

Dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.



Dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.			
Dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.			
Dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.			
Dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.			
akibat sifat buah yang musiman			
<b>Sub Total</b>			<b>0,664</b>
<b>Total</b>			<b>3,315</b>

Dari hasil EFAS pada strategi pengembangan usaha agrowisata buah jambu kristal (*Psidium guajava* L) di kebun jambu kristal Desa Suka Rahmat, Kecamatan Rantau, Aceh Tamiang faktor peluang mempunyai nilai sebesar 2,651 sedangkan faktor ancaman mempunyai nilai sebesar 0,664 artinya dalam pengembangan usaha agrowisata buah jambu kristal mampu memanfaatkan peluang dalam menyikapi ancaman. Dapat dilihat bahwa nilai peluang lebih besar dibandingkan nilai ancaman dan selisih diantaranya adalah  $2,651 - 0,664 = 1,987$ . Nilai selisih diantara peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) tersebut akan digunakan sebagai penentuan kuadran pada diagram SWOT.

**Hasil Analisis Matriks IFAS dan EFAS**

Tabel dibawah ini menunjukkan bahwa hasil analisis gabungan IFAS dan EFAS menghasilkan alternatif strategi SO sebesar 4,88 skor, strategi WO sebesar 3,318 skor, strategi ST 2,893 skor, dan strategi WT sebesar 1,331 skor. Hal ini menunjukkan bahwa strategi SO memiliki skor tertinggi, artinya strategi pengembangan usaha agrowisata buah jambu kristal (*Psidium guajava* L) di kebun jambu kristal Desa Suka Rahmat, Kecamatan Rantau, Aceh Tamiang memungkinkan untuk diterapkan.

Tabel 3. Hasil Analisis Matriks IFAS dan EFAS

IFAS dan EFAS	Strenght (S)	Weakness (W)
---------------	--------------	--------------

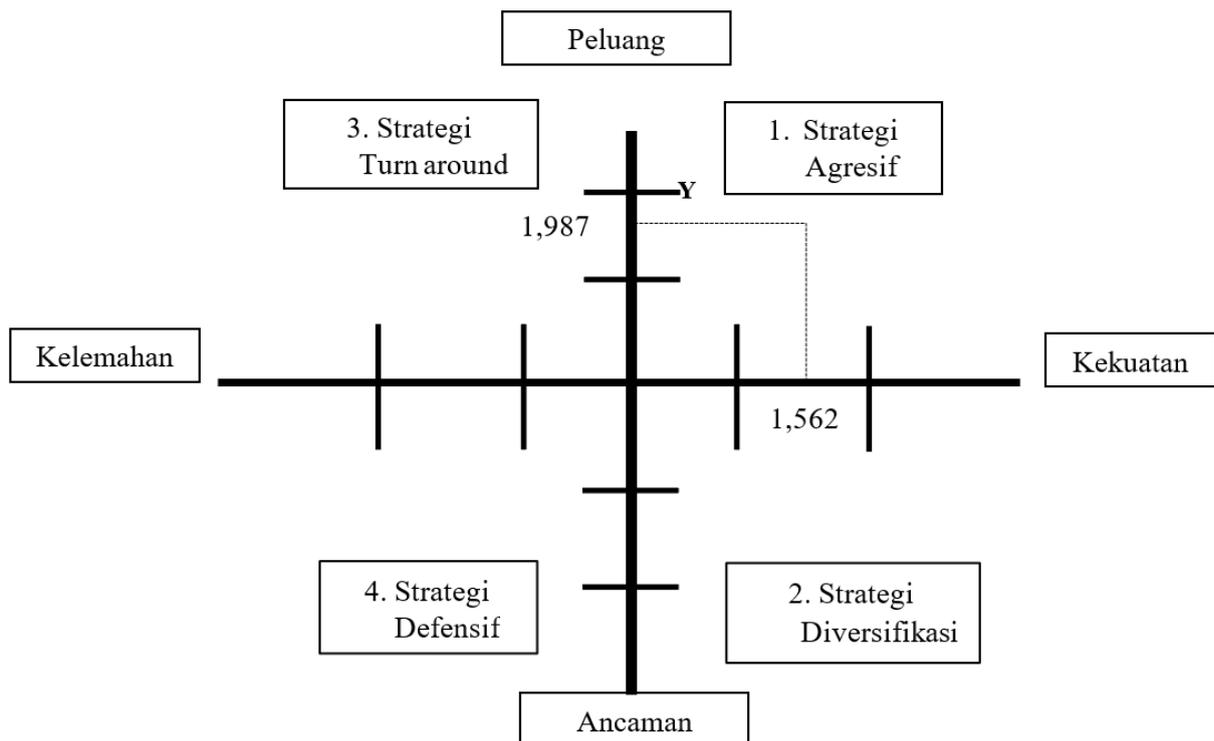
Opportunities (O)	Strategi (SO)	Strategi (WO)
		=4,88= 3,318
Threath (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
	= 2,893	= 1,331

Diagram ini digunakan untuk mengetahui berada di posisi kuadran. Diagram SWOT dilakukan ketika mengetahui hasil skor dari tabel IFAS (*internal strategy factor analysis summary*) dan EFAS (*external strateyi factor analysis summary*). Penentuan koordinat pada diagram ini bertujuan untuk menentukan posisi strategi pengembangan usaha berada pada kuadran I, II, III, IV yang berfungsi untuk mengetahui strategi pengembangan usaha yang bersifat agresif, diversifikasi, turnarround dan defensif. Adapaun cara perhitungan skor tabel IFAS dan EFAS yaitu sebagai berikut :

- a. Tabel skor tabel IFAS  
 Skor total kekuatan – skor total kelemahan = 2,229 – 0,667= 1,562
- b. Tabel skor tabel EFAS

Skor total peluang – skor total ancaman = 2,651 – 0,664 = 1,987

**Diagram SWOT**



Berdasarkan nilai SWOT diatas, pengembangan usaha agrowisata buah jambu kristal (*Psidium guajava* L) di kebun jambu kristal Desa Suka Rahmat, Kecamatan Rantau, Aceh Tamiang berada pada kuadran I yaitu mendukung pada strategi agresif, dimana posisi tersebut merupakan suatu posisi yang sangat menguntungkan bagi pemilikusaha agrowisata buah jambu kristal yang memiliki kekuatan dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus

diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

**Matriks SWOT**

	<p><b>STRENGTH (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi usaha strategis</li> <li>2. Pelayanan yang baik terhadap pengunjung</li> <li>3. Tempat yang mudah dijangkau</li> <li>4. Jambu kristal yang dihasilkan</li> </ol>	<p><b>WEAKNESS (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tidak memiliki laporan keuangan</li> <li>2. Pemasaran produk belum memanfaatkan digital marketing</li> <li>3. Kurang adanya arahan</li> </ol>
	<p>memiliki kualitas baik</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Tempat yang nyaman</li> <li>6. Pemandangan yang indah</li> <li>7. Harga jambu kristal terjangkau</li> </ol>	<p>terhadap tata cara pemetikan buah jambu</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Fasilitas pendukung (area parkir dan toilet) masih kurang memadai</li> <li>5. Kurangnya inovasi dalam pengelolaan agrowisata</li> <li>6. Akses jalan yang kurang memadai</li> </ol>
<p><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan jambu kristal yang tinggi</li> <li>2. Banyak wisatawan yang berkunjung</li> <li>3. Potensi jangkauan pasar yang luas</li> <li>4. Membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar</li> <li>5. Dapat bekerjasama dengan pemerintah</li> <li>6. Meningkatkan ekonomi keluarga</li> <li>7. Meningkatkan</li> </ol>	<p><b>STRATEGI S-O</b></p> <p>1. Memanfaatkan lokasi usaha yang strategis agar meningkatkan kunjungan wisatawan ke agrowisata jambu kristal yang berkualitas baik dengan harga jambu kristal yang terjangkau agar menghasilkan jangkauan pasar yang luas.                  (S1, S4, S7, O2, O3)</p>	<p><b>STRATEGI W-O</b></p> <p>1. Memanfaatkan digital marketing serta meningkatkan fasilitas pendukung seperti area parkir dan toilet guna menarik minat wisatawan yang ingin berkunjung serta dapat bekerja sama dengan pemerintah untuk mengembangkan usaha.                  (W2, W4, O2, O5)</p>

kesejahteraan Petani		
THREAT (T) 1. Adanya usaha pesaing sejenis di daerah sekitar 2. Perubahan iklim yang mempengaruhi kualitas jambu kristal 3. Tren pasar modern yang	STRATEGI S-T 1. Meningkatkan kenyamanan dari segi tempat dan memanfaatkan pemandangan yang indah serta harga jambu yang terjangkau agar tidak mudah tersaingi dengan	STRATEGI W-T 1. Menginformasikan bahwa perubahan iklim dapat mempengaruhi kualitas jambu kristal, dimana baik buruknya kualitas jambu kristal bergantung pada kondisi cuaca,
menghambat penjualan 4. Permintaan konsumen yang menurun 5. Kunjungan wisatawan yang menurun akibat sifat buah yang musiman	usaha sejenis yang ada didaerah sekitar. (S5, S6, S7, T1)	oleh sebab itu dengan meningkatkan inovasi pengelolaan agrowisata diharapkan usaha ini mampu berkembang dan dapat menstabilkan bahkan meningkatkan permintaan konsumen. (W5, T2, T4)

**Analisis Matriks QSPM**

No.	Faktor Kunci	Bobot	Strategi 1
			Pemilik usaha dapat memanfaatkan lokasi usaha yang strategis, pelayanan yang baik agar meningkatkan kunjungan wisata ke agrowisata jambu kristal yang berkualitas baik dengan harga jambu kristal yang terjangkau agar menghasilkan jangkauan pasar yang luas.
			<b>AS                      TAS</b>

		<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>		
1	Lokasi usaha strategis	0,084	4	0,336
2	Pelayanan yang baik terhadap konsumen	0,055	4	0,22
3	Tempat yang mudah dijangkau	0,086	3	0,344
4	Jambu kristal yang dihasilkan memiliki kualitas baik	0,100	4	0,4
5	Tempat yang nyaman	0,081	3	0,243
6	Pemandangan yang indah	0,080	4	0,32
7	Harga jambu kristal terjangkau	0,104	4	0,416
1	Tidak memiliki laporan keuangan	0,054	3	0,162
2	Pemasaran produk belum memanfaatkan digital marketing	0,056	2	0,112
3	Kurang adanya arahan terhadap tata cara pemetikan buah jambu	0,092	4	0,368
4	Fasilitas pendukung (area parkir dan toilet) masih kurang memadai	0,061	4	0,244
5	Kurangnya inovasi dalam pengelolaan agrowisata	0,056	3	0,168
6	Akses jalan yang kurang memadai	0,056	3	0,168
1	Permintaan jambu kristal yang tinggi	0,094	3	0,282
2	Banyak wisatawan yang berkunjung	0,109	4	0,436
3	Potensi jangkauan pasar yang luas	0,099	4	0,396
4	Membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar	0,094	3	0,282
5	Dapat bekerjasama dengan pemerintah untuk mengembangkan usaha	0,099	3	0,297
6	Meningkatkan ekonomi keluarga	0,090	2	0,18

7	Meningkatkan kesejahteraan petani	0,092	2	0,184
1	Adanya usaha pesaing sejenis di daerah sekitar	0,053	4	0,212
2	Perubahan iklim yang mempengaruhi kualitas jambu kristal	0,068	4	0,272
3	Tren pasar modern yang menghambat penjualan	0,077	3	0,231
4	Permintaan konsumen yang menurun	0,061	4	0,244
5	Kunjungan wisatawan yang menurun akibat sifat buah yang musiman	0,054	3	0,162
<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>Total</b>	<b>6,673</b>

Berdasarkan tabel di atas adapun urutan prioritas strategi pengembangan usaha agrowisata buah jambu kristal (*Psidium Guajava L*) adalah sebagai berikut :

1. Memanfaatkan lokasi usaha yang strategis agar meningkatkan kunjungan wisata ke agrowisata jambu kristal yang berkualitas baik dengan harga jambu kristal yang terjangkau agar menghasilkan jangkauan pasar yang luas.
2. Memanfaatkan digital marketing serta meningkatkan fasilitas pendukung seperti area parkir dan toilet guna membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar untuk meningkatkan ekonomi keluarga serta dapat bekerjasama dengan pemerintah untuk mengembangkan usaha.
3. Meningkatkan kenyamanan dari segi tempat dan memanfaatkan pemandangan yang indah agar dapat meningkatkan kunjungan wisatawan serta tidak mudah tersaingi dengan usaha sejenis yang ada di daerah sekitar.
4. Menginformasikan bahwa perubahan iklim dapat mempengaruhi kualitas jambu kristal, dimana baik buruknya kualitas jambu kristal bergantung pada kondisi cuaca, oleh sebab itu dengan meningkatkan inovasi pengelolaan agrowisata diharapkan usaha ini mampu mengikuti tren pasar modern yang semakin berkembang dan dapat menstabilkan bahkan meningkatkan permintaan konsumen

#### DAFTAR PUSTAKA

Bahrin, S. &. (2017). Rancang Bangun Sistem Informasi Survey Pemasaran dan Penjualan Berbasis Web. *Jurnal Transistor Elektro dan Informatika*, 81-88.

- Candra, V. A., A. K. (2020) Pengaruh Kepuasan Kerja Karyawan Terhadap Turnover Intention PT.Prodia Widyahusada Tbk, Wilayah Divisi Pelayanan. *Jurnal EkonomiManajemen (JEM 17)*, 73-88.
- Isbah, U., R. Y. I. (2016). Analisis Peran Sektor Pertanian Dalam Perekonomian Dan Kesempatan Kerja Di Provinsi Riau. *Jurnal Sosial Ekonomi Pembangunan*, 45-54.
- Sayuti, J. &. (2022). Konsep Dan Strategi Pengembangan Agrowisata Techno 44 Berbasis Pemberdayaan Masyarakat. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 201- 206.