

Strategi Peningkatan Pendapatan Gula Aren Berbasis Agribisnis (Studi Kasus KTH Liku Pancing Desa Parigi Kecamatan Tinggimoncong Kabupaten Gowa)

Herini Pratiwi^{1*}, Majdah M.Zain², Helda Ibrahim³, La Sumange⁴

^{1,2,3,4}Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Makassar

*Email: herinipratiwi@gmail.com

Abstract

Penelitian ini bertujuan merumuskan strategi peningkatan pendapatan petani gula aren pada Kelompok Tani Hutan (KTH) Liku Pancing, Desa Parigi, Kabupaten Gowa melalui pendekatan agribisnis yang terintegrasi. Metode penelitian menggunakan studi kasus pada 25 anggota KTH Liku Pancing (sensus) dan dianalisis menggunakan matriks SWOT yang didukung oleh analisis kuantitatif IFAS dan EFAS. Hasil analisis IFAS menunjukkan skor total 1,83, mencerminkan bahwa meskipun terdapat kekuatan (ketersediaan pohon, pengalaman), kelemahan internal (kurangnya inovasi dan akses pasar) masih signifikan dan perlu penanganan. Sementara itu, skor total EFAS sebesar 2,33 menunjukkan bahwa lingkungan eksternal lebih banyak menawarkan peluang (tren produk alami, digitalisasi) dibandingkan ancaman, serta dari Matriks SWOT, diketahui bahwa posisi strategis usaha gula aren berada pada Kuadran I (Agresif) dengan koordinat ($X = 0,155$; $Y = 0,175$). Posisi ini mengindikasikan bahwa kelompok tani memiliki kekuatan internal yang lebih besar dibandingkan kelemahan, serta peluang eksternal yang lebih dominan dari ancaman. Strategi utama yang direkomendasikan adalah Strategi S-O (Kekuatan-Peluang) atau strategi agresif, yang menekankan pada pemanfaatan potensi internal (bahan baku dan pengalaman) untuk menangkap peluang pasar (tren produk alami dan digitalisasi). Implementasi strategi ini meliputi diversifikasi produk menjadi gula semut dan gula cair, penguatan kelembagaan, pembangunan kemitraan, dan pemasaran berbasis digital, guna mendorong pertumbuhan berkelanjutan dan menjadikan KTH Liku Pancing sebagai pelaku agribisnis yang mandiri dan berdaya saing.

Keywords : Gula Aren; Agribisnis; Pendapatan Petani; KTH, Strategi Peningkatan

1. Pendahuluan

Usaha gula aren menjadi pilar utama dalam sektor pertanian dan ekonomi pedesaan di Desa Parigi, Kabupaten Gowa. Secara khusus, bagi Kelompok Tani Hutan (KTH) Liku Pancing, pohon aren merupakan sumber pendapatan yang sangat potensial. Namun, petani belum bisa memaksimalkan pendapatan karena masih mengandalkan pengolahan tradisional, keterbatasan akses ke pasar yang lebih luas, dan ketergantungan pada tengkulak. Rendahnya nilai tambah produk, ditambah dengan tantangan geografis seperti seperti curah hujan tinggi yang menurunkan kualitas nira, serta infrastruktur jalan yang masih kurang memadai mencerminkan persoalan umum dalam sistem agribisnis tradisional. Padahal, diperkirakan permintaan gula aren oleh konsumen akan terus meningkat di masa-masa mendatang (Suri et.al, 2024).

Meskipun dihadapkan pada kendala, produksi gula aren terus berlangsung karena didukung oleh ketersediaan pohon aren, tenaga kerja dan pengalaman petani yang diwariskan secara turun-temurun. Kondisi yang ada menekankan pentingnya menyusun strategi pengembangan yang mampu mengatasi kendala-kendala yang dihadapi (Selvia & Danasari, 2024). Pendekatan agribisnis menjadi sangat relevan dalam upaya ini karena mencakup seluruh rantai nilai, mulai dari hulu (produksi nira), proses pengolahan, hingga hilir (distribusi dan pemasaran). Agribisnis yang terstruktur mampu meningkatkan efisiensi usaha tani, memperluas akses pasar, serta mendorong inovasi produk gula aren yang bernilai jual tinggi seperti gula semut, gula cair, dan olahan pangan lainnya (Saragih, 2021).

Implementasi strategi agribisnis ini dihadapkan pada sejumlah tantangan strategis. Salah satunya adalah belum adanya strategi yang terintegrasi secara menyeluruh mulai dari produksi, pengolahan hingga pemasaran serta kapasitas manajerial kelembagaan KTH Liku pancing yang masih terbatas dalam menyusun rencana bisnis, mengakses pembiayaan dan membangun kemitraan pasar modern. Menurut Fariyanti et al. (2021), strategi pengembangan agribisnis akan efektif jika dirancang berbasis pada analisis potensi lokal, kebutuhan petani, serta dukungan lintas sektor yang melibatkan pemerintah, swasta, dan lembaga keuangan.

Fokus utama dari studi ini bukan hanya melihat angka atau hasil produksi, tetapi memahami bagaimana usaha gula aren ini benar-benar dijalankan oleh petani sehari-hari dengan segala tantangan yang mereka hadapi. Penulis berharap hasil penelitian ini bisa menjadi panduan yang sederhana namun bermanfaat bagi para petani dan kelompok tani lainnya yang ingin mengelola usaha mereka secara lebih terarah. Strategi berbasis agribisnis yang dirancang dalam studi ini diupayakan agar mudah dipahami dan diterapkan langsung di lapangan, sesuai dengan kondisi nyata yang dihadapi petani.

2. Kerangka Teori

Agribisnis adalah proses pengembangan industri berbasis pertanian yang mencakup pengolahan hasil, inovasi produk, hingga penguatan pasar melalui strategi promosi dan teknologi tepat guna. Lebih dari sekadar aktivitas ekonomi, agribisnis juga merupakan ruang bagi petani dan pelaku usaha desa untuk tumbuh bersama mengolah hasil bumi dengan cara yang lebih cerdas,

menciptakan produk bernilai, dan menjalin koneksi yang lebih luas dengan konsumen. Dalam sistem ini, setiap tangan yang terlibat punya peran penting, dari penyadap nira hingga yang memasarkan hasil produk, semua saling terhubung dalam satu rantai nilai yang menjanjikan kesejahteraan bersama (Habi, 2022).

Strategi peningkatan pendapatan dapat dilakukan melalui optimalisasi penggunaan modal kerja, lahan, dan hasil produksi. Seplida et al. (2020) menunjukkan bahwa peningkatan modal kerja dan pemanfaatan lahan secara efisien berpengaruh positif terhadap pendapatan petani padi di Kerinci. Model regresi yang digunakan dalam penelitian tersebut menunjukkan bahwa volume produksi yang tinggi dan luas lahan yang optimal menjadi kunci peningkatan pendapatan. Strategi ini sangat relevan bagi petani gula aren yang masih mengandalkan metode tradisional dan berskala kecil.

Usaha gula aren merupakan salah satu bentuk usaha mikro berbasis komoditas lokal yang berpotensi besar dalam mendorong ekonomi pedesaan dan meningkatkan kesejahteraan petani. Usaha gula aren dinilai sebagai sektor strategis karena bahan bakunya tersedia di daerah hutan rakyat, dan pengolahannya bisa dilakukan secara tradisional dengan modal kecil. Pemerintah mendukung pengembangan melalui pelatihan, bantuan alat, dan akses pasar. (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2022).

3. Metodologi

Penelitian ini berfokus pada KTH Liku Pancing di Desa Parigi Kecamatan Tinggimoncong Kabupaten Gowa, dengan pemilihan lokasi yang dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*), didasarkan pada fakta bahwa KTH tersebut merupakan kelompok produsen gula aren yang aktif dan memiliki potensi untuk dikembangkan dalam kerangka agribisnis. Teknik pengambilan sampel berupa metode sensus (sampling total). Artinya, seluruh anggota populasi yang menjadi objek penelitian dijadikan sebagai sampel sekaligus responden. populasi yang dimaksud adalah 25 orang anggota Kelompok Tani Hutan (KTH) Liku Pancing di Desa Parigi, Kecamatan Tinggimoncong, Kabupaten Gowa, yang seluruhnya aktif dalam usaha gula aren. Penggunaan teknik sensus dipilih untuk memastikan representasi data yang maksimal dan menghindari bias sampel. Guna merumuskan strategi peningkatan pendapatan petani gula aren di KTH Liku Pancing, Analisis SWOT digunakan sebagai metode untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi sistem agribisnis.

4. Hasil

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Untuk merumuskan strategi peningkatan pendapatan petani gula aren, pemahaman mendalam mengenai kondisi menyeluruh yang dihadapi para petani merupakan hal yang penting. Langkah awal yang krusial dalam Analisis SWOT adalah mengidentifikasi semua faktor, baik dari dalam maupun luar, yang memiliki pengaruh signifikan terhadap usaha tersebut. Faktor-faktor internal mencakup semua kondisi dan sumber daya yang melekat pada petani

dan kelompok usahanya. Sementara itu, faktor eksternal berkaitan dengan hal-hal di luar kendali mereka Adapun faktor-faktor tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal		
	Kekuatan	Kelemahan
1	Ketersediaan pohon aren	Pemanfaatan pohon aren belum optimal
2	Potensi Lahan	Keterbatasan akses pasar
3	Pengalaman usaha petani	Kurangnya inovasi dan diversifikasi produk
4	Dukungan kelembagaan lokal	Kurangnya tenaga kerja
5		Kurangnya keikutsertaan dalam pelatihan

Faktor Eksternal		
	Peluang	Ancaman
1	Tren konsumen terhadap produk alami dan organik	Kondisi geografis dan iklim
2	Perkembangan Digitalisasi dan E-Commerce	Kondisi infrastruktur jalan yang masih kurang memadai
3	Potensi kerja sama UMKM, Koperasi dan Industri	Persaingan dengan produk sejenis

Sumber : Data Diolah 2025

Langkah berikutnya setelah identifikasi faktor strategis internal dan eksternal adalah melakukan analisis kuantitatif dengan membuat tabel **IFAS** dan **EFAS**. Tujuan dari tahapan ini adalah memberikan bobot (weight) dan rating yang terukur pada setiap faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman. Hasil penjumlahan dari bobot dan rating akan menghasilkan Skor Total IFAS dan Skor Total EFAS. Kedua skor total ini sangat krusial, karena akan digunakan sebagai koordinat dalam Matriks Internal-Eksternal (IE) atau Matriks SWOT. Penempatan skor pada matriks tersebut akan secara presisi memetakan posisi strategis KTH Liku Pancing saat ini, sekaligus menjadi dasar ilmiah untuk merumuskan strategi pengembangan agribisnis gula aren yang paling optimal dan terarah.

Hal ini sejalan dengan penelitian Mulyadi et al. (2020) yang menggunakan IFAS dan EFAS secara sistematis bertujuan untuk menghasilkan strategi yang tepat dan sesuai dengan situasi dan kondisi organisasi. Secara spesifik, *rating* dalam tabel IFAS berfungsi menilai efektivitas KTH Liku Pancing dalam menggunakan kekuatannya atau menangani kelemahannya.. Bobot menunjukkan tingkat kepentingan strategi, dan skor adalah produk dari keduanya. Dapat dilihat pada tabel-tabel berikut :

Tabel 2. IFAS

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Strength (S)			
1. Ketersediaan pohon aren	$5/29 = 0,17$	2	0,34
2. Potensi Lahan	$4/29 = 0,14$	2	0,28
3. Pengalaman usaha petani	$3/29 = 0,10$	3	0,31
4. Dukungan kelembagaan lokal	$2/29 = 0,07$	2	0,14
Sub Total		0,48	1,07
Weakness (W)			

1. Pemanfaatan pohon aren belum optimal	$5/29 = 0,17$	1	0,17
2. Keterbatasan akses pasar	$4/29 = 0,14$	2	0,28
3. Kurangnya inovasi dan diversifikasi produk	$3/29 = 0,10$	1	0,10
4. Kurangnya tenaga kerja	$1/29 = 0,03$	2	0,07
5. Kurangnya keikutsertaan dalam pelatihan	$2/29 = 0,07$	2	0,14
Sub Total	0,52		0,76
Total Keseluruhan	1,00		1,83

Sumber : Data Diolah 2025

Berdasarkan tabel IFAS (Internal Factor Analysis Summary) pada tabel di atas, menggambarkan kondisi dimana faktor kelemahan masih sedikit lebih dominan dibandingkan kekuatan, sehingga kondisi kelompok tani belum sepenuhnya kuat untuk mendukung pengembangan usaha gula aren secara optimal. Skor IFAS yang berada di bawah nilai netral 2,5 juga menunjukkan bahwa usaha ini masih memiliki sejumlah persoalan internal yang harus segera ditangani.

Secara keseluruhan, strategi internal yang direkomendasikan adalah memperbesar pemanfaatan kekuatan yang ada sambil secara aktif mengatasi kelemahan utama, terutama pada aspek distribusi pasar dan pelatihan keterampilan, agar skor IFAS meningkat dan posisi usaha menjadi lebih kompetitif ke depannya. Hal ini diperkuat oleh Putra dan Aryaseta (2024) menyatakan bahwa salah satu kelemahan internal yang dominan adalah belum adanya inovasi produk dan keterbatasan akses ke pasar yang lebih luas karena dapat menyebabkan stagnasi dalam pengembangan usaha.

Dalam penelitiannya Agustina (2024), menyebutkan bahwa rating dalam EFAS diberikan dengan mempertimbangkan respon organisasi terhadap peluang dan ancaman serta kemampuan operasional untuk mengatasi tekanan eksternal. Sedangkan Mulyadi et al. (2020) menjelaskan bahwa rating 1–4 untuk peluang dan ancaman menunjukkan sejauh mana organisasi dapat merespons faktor tersebut secara strategis

Tabel 3. EFAS

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Opportunities (O)			
1. Tren konsumen terhadap produk alami dan organik	$4/18 = 0,22$	3	0,66
2. Perkembangan digitalisasi dan e-commerce	$3/18 = 0,17$	2	0,34
3. Potensi kerja sama UMKM, Koperasi dan industri	$3/18 = 0,17$	2	0,34
4.			
Sub Total	0,56		1,34
Threats (T)			
1. Kondisi geografis dan iklim	$4/18 = 0,22$	3	0,66
2. Kondisi infrastruktur jalan yang masih kurang memadai	$2/18 = 0,11$	2	0,22
3. Persaingan dengan produk sejenis	$2/18 = 0,11$	1	0,11
Sub Total	0,44		0,99
Total Keseluruhan	1,00		2,33

Sumber : Data Diolah 2025

Berdasarkan hasil analisis EFAS (External Factor Analysis Summary), menunjukkan bahwa secara umum, lingkungan eksternal memberikan dukungan yang cukup besar terhadap pengembangan usaha. Hal tersebut juga memperlihatkan bahwa faktor eksternal lebih banyak memberikan ruang untuk berkembang daripada menghambat. Dengan memanfaatkan peluang secara optimal sambil meminimalkan ancaman, usaha ini memiliki potensi kuat untuk tumbuh dan berdaya saing. Peluang ini diperkuat oleh penelitian Saberina dan Aprianti (2022) yang mengemukakan bahwa meningkatnya kesadaran masyarakat akan **kesehatan** telah menyebabkan perubahan tren konsumsi dari produk pangan konvensional ke pangan organik, menciptakan potensi pasar yang signifikan.

Setelah memperoleh pengukuran bobot faktor internal dan eksternal dari IFAS dan EFAS, **Matriks SWOT** berfungsi sebagai alat pencocokan utama yang diperlukan untuk menyelesaikan keempat faktor strategis. Matriks ini berfungsi sebagai alat untuk mengombinasikan faktor-faktor strategis secara sistematis, menghasilkan empat kategori strategi yang jelas dan siap diimplementasikan:

1. Strategi S-O (Kekuatan-Peluang): Strategi agresif yang memanfaatkan kekuatan internal KTH Liku Pancing untuk meraih peluang eksternal secara maksimal.
2. Strategi W-O (Kelemahan-Peluang): Strategi yang berfokus pada upaya mengatasi kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal yang terbuka.
3. Strategi S-T (Kekuatan-Ancaman): Strategi konservatif yang menggunakan kekuatan internal kelompok untuk menangkis atau meminimalkan dampak dari ancaman eksternal.
4. Strategi W-T (Kelemahan-Ancaman): Strategi defensif yang paling hati-hati, bertujuan meminimalkan dampak dari kedua faktor (kelemahan dan ancaman) dan seringkali memerlukan restrukturisasi.

Dengan merumuskan keempat jenis strategi ini, KTH Liku Pancing dapat menyusun rencana aksi yang terintegrasi, yang bukan hanya reaktif terhadap tantangan, tetapi juga proaktif dalam meraih potensi pasar gula aren yang lebih luas. Karena dapat memberikan pemetaan menyeluruh terhadap kondisi internal dan eksternal suatu usaha, SWOT merupakan metode yang andal dalam pengembangan agribisnis untuk memastikan strategi yang dihasilkan realistik dan terarah.

Tabel 4. Matriks SWOT

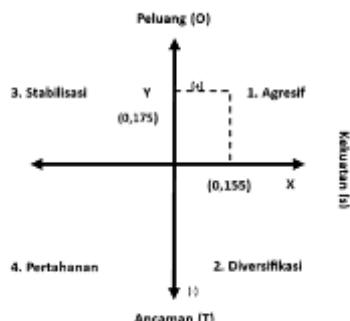
Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Eksternal		
Peluang (O)		
a. Tinggi Konsumen terhadap Produk Alami dan Organik b. Perkembangan Digitalisasi dan E-Commerce c. Potensi Kerja Sama UMKM, Koperasi dan Industri	Strategi SO a. Mengoptimalkan produksi dan kualitas gula aren untuk memenuhi permintaan pasar setiap yang memungkinkan b. Memanfaatkan digitalisasi (media sosial, e-commerce) untuk memperluas pasar lebih luas secara langsung c. Melajutkan kerjasama strategis dengan UMKM dan koperasi yang memproduksi gula aren sebagai bahan baku	Strategi WO a. Pelatihan intensif dalam manajemen usaha, inovasi produk dan pemasaran untuk memperbaiki posisi pasar setiap b. Diversifikasi produk (gula aren, cair, kemasan modern) agar sesuai dengan kebutuhan pasar digital dan industri c. Meningkatkan keterlibatan generasi muda melalui pelatihan digital dan bantuan kerjasama gula aren
a. Kondisi Geografi dan iklim b. Kondisi Infrastruktur Jalan yang masih kurang memadai c. Persaingan dan Produk Sistem	Strategi ST a. Mengoptimalkan manajemen kelengkapan untuk menghadapi keterbatasan infrastruktur dan fluktuasi iklim b. Mengaplikasikan teknologi pengolahan agar tetap menghadapkan para konsumen untuk dikenali dengan baik c. Mengembangkan brand lokal yang kuat agar tetap bersaing di tengah persaingan dengan produk sistem	Strategi WT a. Efisiensi usaha dengan pengurangan kelengkapan, manajemen produksi, dan pengurangan biaya angket b. Mengembangkan tenaga yang lebih efisien melalui sistem atau kerja yang adil dan menyadari agar belum pernah tidak bertemu pada individu tertentu c. Melalui bentuk pemerintah atau program CSR untuk memperbaiki infrastruktur jalan dan air produksi

Posisi kuadran ditentukan dengan menghitung koordinat x dan y, yang didapatkan dengan mencari selisih antara skor subtotal hasil analisis faktor internal (IFAS) dan faktor eksternal (EFAS), dengan rumus sebagai berikut:

$$x = \frac{S - W}{2} = \frac{1,07 - 0,76}{2} = 0,155$$

$$y = \frac{O - T}{2} = \frac{1,34 - 0,99}{2} = 0,175$$

Untuk memperjelas arah strategi peningkatan pendapatan gula aren berbasis agribisnis, dilakukan pemetaan terhadap posisi kekuatan dan kelemahan (faktor internal) serta peluang dan ancaman (faktor eksternal) ke dalam diagram kuadran SWOT. Selanjutnya dapat dilihat pada gambar berikut



Gambar 1. Diagram SWOT Peningkatan Pendapatan KTH Liku Pancing

Berdasarkan hasil pemetaan pada diagram kuadran SWOT, posisi usaha gula aren oleh Kelompok Tani Hutan (KTH) Liku Pancing berada di Kuadran I, dengan koordinat nilai ($X = 0,155$; $Y = 0,175$). Posisi ini mencerminkan bahwa kekuatan internal lebih besar dari

kelemahan, dan peluang eksternal lebih dominan dari ancaman. Dengan demikian, strategi yang paling sesuai untuk diterapkan adalah strategi agresif (growth-oriented strategy).

Strategi agresif menekankan pada pemanfaatan seluruh potensi kekuatan yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada di lingkungan eksternal. Oleh karena itu, strategi utama untuk meningkatkan pendapatan agribisnis gula aren KTH Liku Pancing adalah Strategi S-O, yaitu dengan memaksimalkan penggunaan seluruh faktor kekuatan dan peluang. Dalam konteks usaha gula aren, hal ini berarti mendorong pertumbuhan usaha melalui diversifikasi produk, serta penguatan kelembagaan dan pemasaran berbasis digital serta menjalin kemitraan untuk perluasan jaringan distribusi.

Penerapan strategi agresif juga perlu disertai dengan pemetaan risiko dan penguatan kelembagaan agar pertumbuhan tidak hanya cepat tetapi juga berkelanjutan. Misalnya, KTH dapat membentuk koperasi atau badan usaha milik kelompok untuk memudahkan akses pembiayaan, distribusi, dan manajemen usaha secara profesional. Dukungan dari pemerintah daerah atau LSM dapat difokuskan pada pelatihan dan pemasaran. Dengan pendekatan ini, KTH tidak hanya bertahan, tetapi juga tumbuh menjadi pelaku agribisnis yang mandiri dan berdaya saing.

5. Kesimpulan

Strategi peningkatan pendapatan petani gula aren berbasis agribisnis dapat diwujudkan melalui integrasi subsistem agribisnis secara efisien, mulai dari penyadapan nira, pengolahan, hingga pemasaran. Berdasarkan hasil pemetaan SWOT, usaha gula aren KTH Liku Pancing berada di Kuadran I (strategi agresif), yaitu memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal melalui diversifikasi produk, penguatan kelembagaan, pemasaran digital, dan perluasan kemitraan. Strategi ini bertujuan mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan agar KTH menjadi pelaku agribisnis yang mandiri dan berdaya saing.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah mendukung penyelesaian jurnal ini. Apresiasi khusus kami sampaikan kepada Kelompok Tani Hutan (KTH) Liku Pancing, Desa Parigi, Kecamatan Tinggimoncong, Kabupaten Gowa, atas kontribusi waktu dan data yang krusial bagi terlaksananya studi ini, serta semua pihak atas dukungan moral yang menjadi fondasi utama terwujudnya penelitian ini.

Daftar Pustaka

- Agustina, E. S. (2024). Analisis SWOT untuk Merumuskan Strategi Pemasaran pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Loci Cahaya Bersaudara Menggunakan Matriks IFAS, EFAS, SFAS, dan Grand Strategy. *Jurnal Bisnis dan Pembangunan*, 13(3), 266–274.
<https://jurnalmab.ulm.ac.id/index.php/jbp/article/view/53>
- Fariyanti, A., Anantanyu, S., & Astuti, R. P. (2021). Pengembangan agribisnis berkelanjutan berbasis kelembagaan petani. *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*, 9(1), 10–23.
- Habi, D. (2022). *Strategi pengelolaan usaha gula semut aren dalam meningkatkan pendapatan pada UMKM Maju Mapan Abadi di Desa Kekait Kecamatan Gunungsari Kabupaten Lombok Barat* (Skripsi Sarjana, Universitas Islam Negeri Mataram). UIN Mataram Repository.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2022). Laporan Tahunan Pengembangan UMKM 2022. Jakarta: Kemenkop UKM RI.
- Mulyadi, A., Sahara, & Kirbrandoko. (2020). *Pengembangan Strategi Laboratorium Uji PT XYZ*. Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen (JABM), 6(1), 14–24.
<https://doi.org/10.17358/jabm.6.1.14>
- Putra, M. H. R., & Aryaseta, A. W. (2024). Analisis strategi pemasaran menggunakan metode SWOT serta pendekatan IFAS dan EFAS pada Rumah Sakit Mata Pasuruan. *TecnosCienza: Jurnal Ilmiah Ilmu Sosial dan Humaniora*, 8(2), 366–380.
- Saragih, B. (2021). Sistem Agribisnis: Teori dan Implementasi. Jakarta: IPB Press.
- Saberina, S., & Afrianti, V. (2022). Analisis perilaku pembelian konsumen terhadap pangan organik saat pandemi Covid-19 di Indonesia. *Jurnal Agrikultura*, 33(1), 1–12.
<https://doi.org/10.25077/agrikultura.v33.n1.pl-12.2022>
- Selvia, S. I., & Danasari, I. F. (2024). Strategi pengembangan hulu hilir pengolahan gula aren di Desa Agrowisata Kekait. *Jurnal Agribisnis Unisi*, 13(1), 19–26.
- Seplida, N., Kasman, Y., & Putra, S. E. (2020). Analisis faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan petani padi di Kabupaten Kerinci. *Jurnal Paradigma*, 15(2), 99–106. <https://www.online-journal.unja.ac.id/paradigma/article/view/10324>
- Supriyatna, A., Kurniawan, D., & Hasan, M. (2020). Model agribisnis terintegrasi dalam pengembangan komoditas lokal. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 4(3), 150–160.