

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TANI NENAS (*Ananas comosus*)
DI DESA BUNTU MALANGKA, KECAMATAN BUNTU MALANGKA
KABUPATEN MAMASA**

***STRATEGY FOR DEVELOPING PINEAPPLE FARMING (*ananas comocus*) IN
BUNTU MALANGKA VILLAGE, BUNTU MALANGKA
DISTRICT, MAMASA REGENCY***

Nuhapsa¹; Nurhaeda²

hapsa_faktan@yahoo.co.id

Nurhaedah3372@gmail.com

pramilgawendi@gmail.com

Prodi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Parepare

ABSTRACT

This study aims to formulate development strategies for the pineapple farming business in Buntu Malangka Village, Buntu Malangka District, Mamasa Regency. Pineapple farming in this village holds great potential due to rising market demand and favorable climate conditions. However, it faces challenges such as price instability and limited processing industries. The research employs SWOT analysis, including identification of internal and external factors. The results indicate that effective strategies include improving product quality, diversifying processed products, and enhancing market access through digital marketing. Proper implementation of these strategies is expected to improve farmers' welfare and contribute to the village's economy.

Keywords : Pineapple, Farming Business, SWOT Analysis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha tani nenas di Desa Buntu Malangka, Kecamatan Buntu Malangka, Kabupaten Mamasa. Usaha tani nenas di desa ini memiliki potensi besar karena permintaan pasar yang meningkat dan kondisi iklim yang mendukung. Namun, usaha tani ini juga dihadapkan pada tantangan seperti kurangnya stabilitas harga dan keterbatasan industri olahan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT yang mencakup identifikasi faktor internal dan eksternal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang efektif meliputi peningkatan kualitas produksi, diversifikasi produk olahan, dan peningkatan akses pasar melalui digital marketing.

Implementasi strategi yang tepat diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan petani dan kontribusi ekonomi bagi desa.

Kata kunci : Nenas, Usaha Tani, Analisis SWOT,

PENDAHULUAN

Budidaya nanas telah bertransformasi sebagai jawaban atas fluktuasi pasar internasional dan preferensi konsumen yang kian variatif. Faktor demografis seperti peningkatan jumlah penduduk, perpindahan masyarakat ke perkotaan, dan pergeseran gaya hidup turut membentuk tren konsumsi. Di sisi lain, isu perubahan iklim dan keberlanjutan lingkungan mendorong penerapan teknik budidaya yang adaptif dan inovatif. Dalam situasi ini, perancangan strategi budidaya nanas sangat krusial untuk mendongkrak efisiensi produksi, memaksimalkan strategi pemasaran, serta mengintegrasikan praktik pertanian dengan kaidah pelestarian lingkungan. Melalui elaborasi aspek-aspek tersebut, strategi pengembangan yang dirumuskan akan menjadi fondasi yang tangguh dalam menghadapi kompleksitas dan dinamika industri nanas.

Ananas comosus, yang dikenal sebagai nanas, merupakan komoditas buah tropis dengan popularitas global yang signifikan. Konsumsi nanas tidak terbatas pada bentuk segarnya saja, melainkan meluas ke berbagai olahan seperti jus, dodol, keripik, dan selai, sehingga menambah nilai ekonomisnya. Keberadaan enzim bromelain dalam buah ini telah menjadikannya subjek penelitian ilmiah, mengingat potensinya dalam meningkatkan kesehatan kardiovaskular, optimalisasi sistem pencernaan, dan penghambatan proliferasi sel kanker. Lebih lanjut, bromelain juga berperan dalam modulasi sistem imun dan detoksifikasi. (Astoko, 2019)

Optimalisasi budidaya nanas di Desa Buntu Malangka, Kecamatan Buntu Malangka, Kabupaten Mamasa dapat diimplementasikan melalui pendekatan berbasis potensi lokal. Faktor pendukung seperti kesesuaian agroklimat dan peningkatan permintaan pasar menjadi landasan pengembangan komoditas ini. Lebih lanjut, pemberdayaan petani lokal melalui

program pelatihan dan penerapan teknologi tepat guna di bidang pertanian diproyeksikan mampu meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan masyarakat.

Buntu Malangka memiliki potensi besar sebagai pemasok nenas ke wilayah perkotaan, mengingat produksi nenas di Sulawesi Barat, terutama di Kabupaten Mamasa, masih relatif rendah. Minimnya produksi ini disebabkan oleh pola budidaya nenas yang belum dilakukan secara intensif dan masih dianggap sebagai usaha sampingan, bukan sebagai komoditas agribisnis yang menjanjikan. Kondisi ini diperparah dengan terbatasnya akses pasar bagi petani nenas, di mana mereka hanya mampu menjual produknya dalam bentuk buah segar dan belum terdapat kemitraan yang sinergis antara petani dengan perusahaan pengolah hasil panen.

Tabel 1. Produksi buah di Kabupaten mamasa tahun 2023

Jumlah produksi (Kwintal)	
Nenas	65

Sumber : Badan pusat statistik kabupaten Mamasa

METODE PENELITIAN

Penelitian akan dilaksanakan di Desa Buntu Malangka Kecamatan Buntu Malangka Kabupaten Mamasa selama satu bulan yang terhitung dari tanggal 12 february – bulan Maret tahun 2024. Populasi dalam penelitian ini terdiri dari petani atau pelaku usaha tani nanas, kelompok tani yang tedapat di desa Buntu Malangka, aparat desa dan pegawai dinas pertanian kabupaten Mamasa.

Adapun sampel dalam penelitian ini adalah kepala dusun satu orang, kepala Desa satu orang, lima orang/kelompok tani, penyuluh pertanian dua orang, pegawai dinas pertanian bidang pemasaran satu orang dan satun orang masyarakat desa buntu malangka yang berperan sebagai informan atau respoden untuk memberikan keterangan tentang fakta atau pendapat

tentang permasalahan yang diteliti yang terdiri dari yang berjumlah sepuluh orang. Total responden sebanyak 11 orang.

Penetapan kepala dusun, kepala desa, kelompok tani, penyuluh pertanian dan pegawai dinas pertanian sebagai sampel penelitian dikarenakan informasi yang akan di terima akan lebih akurat dari kompetensi yang dimiliki responden. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang diperoleh dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi secara langsung dan wawancara dengan pelaku usaha tani nanas di desa Buntu Malangka. Sedangkan data sekunder diperoleh dari balai penyuluh pertanian, instansi pemerintahan yang terkait yaitu kantor kepala desa, serta buku-buku atau jurnal yang mendukung penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Responden dalam penelitian ini berdasarkan usia, pendidikan dan pekerjaan yang berjumlah 10 orang. Responden dalam penelitian ini di selain berprofesi sebagai pegawai kantor desa juga masih berprofesi sebagai petani. Responden juga kebanyakan berjenis kelamin laki-laki dikarenakan laki-laki lebih produktif untuk usaha tani nanas dan jumlah laki-laki lebih banyak melakukan usaha tani nanas.

Tabel 2 . Deskripsi Responden berdasarkan umur

No	Umur (Tahun)	Jumlah responden	Presentase (%)
1	20 – 25	1	9,09
2	26 – 30	3	27,3
3	31 – 35	1	9,09
4	36 – 40	1	9,09
5	41 – 45	2	18,2
6	46 – 50	1	9,09
7	51 – 60	2	18,2

	Total	11	100%
--	-------	----	------

Sumber: Data primer telah diolah 2024

Umur responden yang telah dikelompokkan pada tabel.. menunjukkan bahwa jumlah terbesar yaitu umur 26-30 tahun, yang kemudian disusul dengan umur 41-45 dan 51-60. Ini disebabkan karena usia tersebut sangat produktif untuk melakukan usaha tani yang didukung oleh pengalaman mengolah lahan khususnya di daerah pegunungan dengan kondisi cuaca yang tidak menentu.

Tabel 3. Deskripsi responden berdasarkan pendidikan

No	Tingkat	Jumlah Responden	Presentase (%)
1	SD	-	-
2	SMP	-	-
3	SMA/ Sederajat	7	63,5
4	SARJANA/MAGISTER	4	36,5
	Total	11	100%

Sumber: Data primer telah diolah 2024

Pada tabel menunjukkan bahwa tingkat pendidikan didominasi oleh tingkat SMA/Sederajat yaitu sebanyak 7 orang atau 70%

Tabel 4. Deskripsi responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga

No	Nama	Jumlah tanggungan keluarga
1	Rafi yoktafia	2
2	Rusdi riguni	1
3	Ridwan	3
4	Dominggus	4

5	Mendek	3
6	Seruni melur	4
7	Supriadi	3
8	Yomes	4
9	Melcin setiawan	3
10	Yoas	4
11	Cindra lestari	3
	Total	34

Sumber: Data primer telah diolah 2024

Pada tabel menunjukkan bahwa semua responden memiliki masing-masing tanggungan keluarga dengan total tanggungan keluarga yaitu 31 orang

Tabel 5 . Status dan jabatan responden

No	Jabatan	Jumlah	Presentase(%)
1	Pemerintah desa	3	27,3
2	Petugas Dinas pertanian	2	18,2
3	Kelompok tani	4	36,4
4	Petani	2	18,2
	Total	11	100%

6.2 Analisis faktor eksternal dan faktor internal

A. Faktor internal

Faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam lingkungan usaha itu sendiri yang terdiri dari kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness)

1. Kekuatan (Strength)
2. Kelemahan (Weakness)

B. Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar lingkungan usaha tani, terdiri peluang (Opportunities) dan ancaman (threats).

1. Peluang

2. ancaman

6.3 strategi pengembangan usaha tani nenas

Strategi pengembangan usaha tani nenas diperoleh melalui SWOT yang dirumuskan berdasarkan hasil analisis faktor internal (IFAS) dan analisis faktor eksternal (EFAS)

Tabel 6. Internal factor Analysis Summary (EFAS)

No	Faktor internal	Bobot	Rating	Skor
A	Kekuatan			
1	Nenas mengandung nutrisi yang tinggi	0,18	3,81	0,68
2	Nenas sebagai buah yang direkomendasikan untuk kesehatan	0,15	3,27	0,49
3	Pengalaman bertani nenas	0,15	3,27	0,49
4	Perawatan yang mudah	0,15	3,18	0,47
	Jumlah			2,13
B	Kelemahan			
1	Serangan hama	0,09	2	0,18
2	Buah cepat busuk	0,07	1,63	0,11
3	Belum ada industri olahan nenas	0,08	1,72	0,13
4	Kurang diperhatikan petugas pertanian	0,07	1,63	0,11

	Jumlah	0.94		0,53
	Total			2,63

Sumber: Data Primer Telah Diolah 2024

Berdasarkan hasil perhitungan internal strategic faktor analisis summary (IFAS) pada tabel 1 menunjukkan bahwa skor terbesar faktor kekuatan usaha tani Nenas yaitu, nenas memiliki nutrisi yang tinggi yang menjadikan usaha tani nenas berpotensi, menghasilkan keuntungan dengan skor sejumlah 0,68 kemudian disusul oleh nenas yang direkomendasikan untuk kesehatan dan pengalaman betani nenas dengan masing-masing skor 0,49 dan selanjutnya perawatan yang mudah dengan skor 0,47. Dengan total skor pada faktor kekuatan yang jumlahnya 2,13 dan berdasarkan hasil analisis data tersebut, usaha tani nenas dapat menggunakan keunggulan tersebut untuk mencapai tujuan dengan memaksimalkan produk yang berbahan baku nenas yang baik untuk kesehatan dan meningkatkan kualitas produksi.

Faktor kelemahan pada usaha tani nenas di Desa Buntu malangka yaitu harga tidak stabil yang memiliki peringkat teratas dengan skor 0,18, kemudian belum ada industri olahan nenas dengan skor 0,13 selanjutnya buah cepat busuk dan kurang diperhatikan petugas pertanian dengan masing-masing skor yang sama yaitu 0,11

Dengan faktor kelemahan diatas dapat disimpulkan bahwa kelemahan utama pada usaha tani nenas di desa buntu malangka adalah pengelolaan pertanian nenas yang masih tradisional kurangnya pengolahan buah nenas untuk meningkatkan nilai jual yang tentunya akan mengurangi ketidak stabilan harga pada usaha tani nenas.

Tabel 7. Eksternal Factors Analysis Summary (EFAS)

No	Faktor eksternal	Bobot	Rating	Skor
A	Peluang			
1	Banyak produk yang berbahan baku nenas	0,17	3,72	0,63
2	letak perkebunan	0,18	3,90	0,70

3	Komoditi pertanian daerah	0,17	3,63	0,61
4	Dapat di ekspor ke luar daerah	0,16	3,45	0,55
	Jumlah			1,99
B	Ancaman			
1	Adanya pesaing produksi nenas di daerah lainnya	0,08	1,81	0,14
2	Cuaca/iklim	0,07	1,54	0,10
3	Harga tidak stabil	0,07	1,54	0,10
4	Adanya buah pesaing	0,07	1,63	0,11
	Jumlah			0,45
	Total			2,44

Sumber: Data Primer Telah Diolah 2024

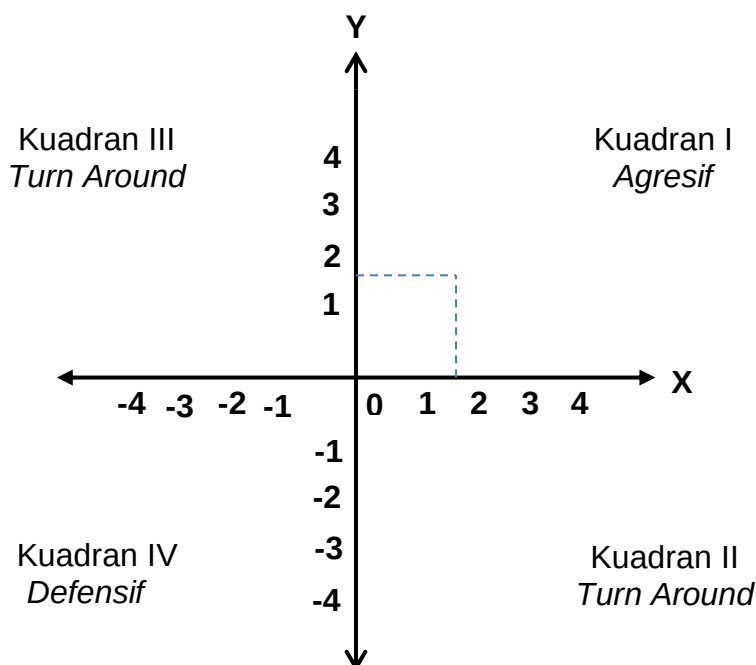
Hasil perhitungan Eksternal strategic faktor analysis summary (EFAS) pada tabel 2 menunjukkan bahwa peluang yang dimiliki oleh usaha tani nenas di desa Buntu malangka. Pada posisi pertama adalah letak perkebunan dengan skor 0,70, kemudian banyak produk yang berbahann baku nenas dengan skor 0,63 selanjutnya komoditi pertanian daerah dengan skor 0,61. Dan terakhir dapat di ekspor ke luar daerah dengan skor 0,55.

Berdasarkan peluang tersebut usaha tani nenaas di Desa Buntu malangka harus memaksimalkan faktor yang dimiliki yaitu tetap menjaga atau meningkatkan kualitas buah Nenas dikarenakan potensi buah nenas yang dapat di kirim ke luar daerah. Hal ini sejalan dengan letak perkebunan yang kebanyakan dekat dengan jalan poros dan banyaknya produk yang menjadikan buah nenas sebagai bahan baku utamanya.

Adapun ancaman utama yang didapatkan oleh usaha tani nenas di Dsa Buntu malangka adalah adanya pesaing produksi buah nenas di daerah lain dengan skor 0,08. Cuaca/iklim, serangan hama, adanya buah pesaing yang menjadi acaman selanjutnya dengan masing-masing skor 0,07.. Berdasarkan hasil tersebut maka yang menjadi acaman utama usaha tani nenas di Desa Buntu Malangka lebih cenderung terhadap persaingan komoditi nenas daerah dan acaman yang di sebabkan oleh kondisi alam dan hama yang berpengaruh terhadap produksi nenas.

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 8 dan 9 menunjukkan bahwa didalam perhitungan strateginya memerlukan penegasan adanya posisi salib sumbu yaitu antara kekuatan dan kelemahan, maupun peluang dan ancaman seperti yang digambarkan pada garis-garis positif negatif. Hal ini menggambarkan bahwa faktor kekuatan 2,13 dan total skor kelemahan 0,53. Sedangkan total skor peluang 1,99. Dan total skor ancaman 0,45. Analisis tersebut menggambarkan bahwa faktor kekuatan lebih besar dari kelemahan dan berpengaruh pada faktor peluang yang lebih besar dari ancaman.

Titik koordinat analisis Internal dapat diketahui dari pengurangan skor total kekuatan dan skor total kelemahan yaitu $2,13 - 0,53 = 1,6$ (X). Sedangkan untuk memperoleh koordinat eksternal skor total peluang dan skor total ancaman yaitu $1,99 - 0,45 = 0,54$ (Y)



**Gambar 1 Posisi usaha nenas di Desa Buntu
Malangka**

Berdasarkan pada Gambar 4 dapat diketahui bahwa usaha tani nenas di Desa Buntu malangka berada titik temu sumbu X dan sumbu Y yang kemudian ditentukan berdasarkan hasil perhitungan untuk menentukan posisi kuadran agar menghasilkan kebijakan perumusan strategi yang baik dan efektif.

Berdasarkan diagram SWOT diatas menunjukkan bahwa titik potong 1,79 (X) dan 0,08 (Y) berada pada kuadran 1 yang berarti uaha tani nenas di Desa Buntu Malangka berada pada posisi agresif. usaha tani didesa tersebut memiliki kekuatan dan peluang yang cukup tinggi sehingga mampu bersaing

dengan memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengantisipasi dan menanggulangi ancaman.

Internal Factor Analysis Summari (IFAS)	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	1. Nenas mengandung nutrisi yang tinggi 2. Nenas sebagai buah yang direkomendasikan untuk kesehatan 3. Pengalaman bertani nenas 4. Perawatan yang mudah	1. Harga tidak stabil 2. Buah cepat busuk 3. Belum ada industri olahan nenas 4. Kurang diperhatikan petugas pertanian
Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)	Peluang (O)	Ancaman (T)
	1. Banyak produk yang berbahan baku nenas 2. letak perkebunan 3. Komoditi pertanian daerah 4. Dapat di ekspor ke luar daerah	1. Adanya pesaing produksi nenas di daerah lainnya 2. Cuaca/iklim 3. Serangan hama 4. Adanya buah pesaing
	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
	1. Tingkatkan dan kembangkan kualitas dan kuantitas panen 2. Selalu menciptakan inovasi baru di bidang pertanian 3. Memanfaatkan digital marketing untuk promosi	1. Menjalin kerja sama dengan perusahaan untuk memastikan pasar yang stabil dan mendapatkan bantuan teknis serta finansial 2. Mengembangkan produk olahan nenas serta menjejaki pasar ekspor untuk meningkatkan nilai tambah dan memperluas jangkauan pasar 3. Mengajukan permohonan untuk mendapatkan modal atau subsidi dari pemerintah guna meningkatkan fasilitas pertanian
	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
	1. Meningkatkan kualitas produk melalui praktik budidaya yang lebih baik dan penerapan standar kualitas produk yang ketat untuk membedakan produk dari pesaing 2. Memperkuat dan memperluas jaringan pemasaran dan distribusi penjualan. 3. Mengoptimalkan produksi dengan menggunakan teknologi pertanian modern, untuk mengurangi dampak perubahan iklim dan kondisi cuaca buruk	1. Mengikuti pelatihan manajemen dan operasional pertanian untuk meningkatkan efisiensi dan produktifitas, serta menerapkan system manajemen yang lebih baik 2. Mencari kemitraan dengan investor atau perusahaan untuk mendapatkan dukungan finansial dan teknologi.

Gambar 2 Hasil analisis SWOT strategi pengembangan

Strategi pengembangan usaha tani nenas di Desa Buntu malangka berdasarkan hasil identifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang saling dikonbinasikan untuk menghasilkan strategi-strategi tertentu.

1. Strategi S-O Kekuatan (Strength) – Peluang (Opportunity)

Strategi Strength-opportunity atau strategi yang menggabungkan kekuatan dan peluang merupakan kombinasi antara faktor internal kekuatan dan faktor eksternal peluang. Strategi ini berfokus kepada penggunaan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Adapun strategi yang dirumuskan adalah sebagai berikut: Tingkatkan dan kembangkan kualitas dan kuantitas panen ,Selalu menciptakan inovasi baru di bidang pertanian dan Memanfaatkan digital marketing untuk promosi

2. Strategi W-O Kelemahan (weakness) - Peluang (Opportunity)

Strategi W-O (Weaknesses-Opportunities) merupakan strategi yang dirancang untuk mengatasi kelemahan internal suatu organisasi sambil memanfaatkan peluang eksternal. Berikut adalah beberapa strategi ini dapat diterapkan yaitu :Menjalin kerja sama dengan perusahaan untuk memastikan pasar yang stabil dan mendapatkan bantuan teknis serta finansial, Mengembangkan produk olahan nenas serta menjejaki pasar ekspor untuk meningkatkan nilai tambah dan memperluas jangkauan pasar, Mengajukan permohonan untuk mendapatkan modal atau subsidi dari pemerintah guna meningkatkan fasilitas pertanian

3. Strategi S-T Kekuatan (Strength) – Ancaman (Threat)

Strategi S-T (Strengths-Threats) atau strategi yang dirancang untuk menggunakan kekuatan internal suatu untuk mengatasi ancaman eksternal. Strategi yang dapat diterapkan adalah sebagai berikut: Meningkatkan kualitas produk melalui praktik budidaya yang lebih baik dan penerapan standar kualitas produk yang ketat untuk membedakan produk dari pesaing, Memperkuat dan memperluas jaringan pemasaran dan distribusi penjualan, Mengoptimalkan produksi dengan menggunakan teknologi pertanian modern, untuk mengurangi dampak perubahan iklim dan kondisi cuaca buruk.

4. Strategi W-T Kelemahan (Weakness) – ancaman (Threat)

Strategi W-T (Weaknesses-Threats) dalam usaha tani nenas bertujuan untuk meminimalkan kelemahan internal sekaligus mengurangi dampak ancaman eksternal. Berikut adalah strategi W-T yang dapat diterapkan dalam usaha tani nenas: Mengikuti pelatihan manajemen dan operasional pertanian

untuk meningkatkan efisiensi dan produktifitas, serta menerapkan system manajemen yang lebih baik, Mencari kemitraan dengan investor atau perusahaan untuk mendapatkan dukungan finansial dan teknologi.

6.4 Pengambilan keputusan

Pengambilan keputusan dengan menggunakan analisis SWOT melibatkan proses sistematis untuk mengevaluasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) Strategi ini diperoleh dari perhitungan pada tabel IFAS dan EFAS kemudian dilakukan penjumlahan seperti yang terdapat pada tabel berikut:

Tabel 8. penjumlahan skor kekuata(S), kelemahan(W), peluang (O) dan ancaman(T)

PENGAMBILAN KEPUTUSAN	
SO (S+O) 4,12	WO (W+O) 2,52
ST (S+T) 2,58	WT (W+T) 0,98

Sumber: Data setelah diolah, 2024

Tabel menunjukkan bahwa nilai penjumlahan tertinggi adalah penjumlahan skor kekuatan (S) dan peluang (O) selanjutnya disebut strategi ST, sebesar 2,58 dan terendah diperoleh dari penjumlahan skor kelemahan (W) dan ancaman (T) yaitu sebesar 0,98 . Berdasarkan hasil tersebut maka strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha tani nenas di Desa Buntu malangka adalah Tingkatkan dan kembangkan kualitas dan kuantitas panen, Selalu menciptakan inovasi baru di bidang pertanian Memanfaatkan digital marketing untuk promosi.

Saran

- Melakukan diversifikasi produk, seperti pengolahan nenas menjadi produk olahan seperti jus, selai, atau camilan, untuk meningkatkan nilai tambah dan diversifikasi pendapatan.
- Memanfaatkan potensi keindahan alam dan budaya lokal sebagai daya tarik ekowisata yang berkaitan dengan pertanian nenas, sehingga dapat meningkatkan pendapatan tambahan bagi petani dan mempromosikan pariwisata lokal.

- Membangun kemitraan dengan pemerintah daerah, lembaga riset pertanian, perguruan tinggi, dan organisasi non-pemerintah untuk mendukung pengembangan usaha tani nenas secara berkelanjutan melalui penyediaan bantuan teknis, permodalan, dan pelatihan.
- Membangun jaringan pemasaran yang kuat, baik melalui kemitraan dengan pedagang lokal maupun akses pasar luar daerah, untuk meningkatkan aksesibilitas dan profitabilitas hasil panen.

REFERENSI

- Afriana, riza devi. (2017). . KUE TRADISIONAL UBI NANAS SEBAGAI PENGANTI PENURUN KADAR GULA DARAH PADA ORANG DEWASA 6(11), 951–952., 6(November), 5–24
- Afridhal, M. (2017). Muhammad Afridhal. STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA ROTI TANJONG DI KECAMATAN SAMALANGA KABUPATEN BIREUEN Muhammad, 223–233.
- Astoko, E. (2019). Konsep Pengembangan Agribisnis Nanas (*Ananas Comosus* L. Merr.) Di Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur. *Habitat*, 30(3), 111–122. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2019.030.3.14>
- Hamid, D. (2015). Konsep Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis. *Modul Kebijakan Bisnis*, 1–58. <http://repository.ut.ac.id/3860/2/ADBI4437-M1.pdf>
- Hatmi, W. (2022). Strategi Pengembangan Usahatani Nenas Di Desa Doda Kecamatan Kinovaro Kabupaten Sigi. *AgriHumanis: Journal of Agriculture and Human Resource Development Studies*, 3(1), 39–46. <https://doi.org/10.46575/agrihumanis.v3i1.12>
- Kampar, T. K. (2022). 1, 1, 2 1). 90–102.
- Pratiwi. (2016). Analisis Finansial Dan Strategi Pengembangan Nanas Madu Di Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 4(1), 8–14. <https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1209>
- Riyanto, S. . (2018). Analisis Pengaruh Lingkungan Internal Dan Eksternal Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Usaha Kecil Menengah (Ukm) Di Madiun. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*., 5(3), 159–168. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v5i3.21707>
- Ruauw, E., Baroleh, J., & Powa, D. (2011). Kajian Pengelolaan Usahatani Kelapa Di Desa Tolombukan Kecamatan Pasan Kabupaten Minahasa Tenggara. *Agri-Sosioekonomi*, 7(2), 39. <https://doi.org/10.35791/agrsosek.7.2.2011.90>
- Setyaningsih, E. D. (2018). Analisis SWOT Implementasi Financial Technology Syariah pada PT Telkom Indonesia. *Syi`ar Iqtishadi: Journal of Islamic Economics, Finance and Banking*, 2(2), 73. <https://doi.org/10.35448/jiec.v2i2.4386>
- Setyorini, H., Effendi, M., & Santoso, I. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Quantitative Strategi Planning Matrix (QSPM). *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53.
- Shinta, A. (2011). Ilmu Usaha Tani. In *Ilmu Usahatani*.
- Susanthi, P. R. (2017). Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Mencapai Tujuan Perusahaan (Studi Kasus Stie Galileo Batam). *Jurnal Elektronik Rekaman*, 1(1), 30–42.
- Tanjung, Y. N. A. (2018). PROGRAM STUDI MAGISTER AGRIBISNIS PROGRAM PASCASARJANA UNIVERSITAS MEDAN AREA MEDAN Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Agribisnis pada Program Studi Magister Agribisnis ,

- Program Pascasarjana Universitas Medan Area PROGR.* 1–62.
- Tjiptono, F ; Anastasia, D. 2018 : (2016). Landasan Teori ادیدج. *Dasar-Dasar Ilmu Politik*, 13, 17–39.
- Widowati, M., & Andrianto, F. (2022). Analisis Swot Untuk Pengembangan Bisnis. *Jurnal Teknologika (Jurnal Teknik-Logika-Matematika)*, 21.
- Winastia, B. (2011). *Analisa Asam Amino Pada Enzim Bromelin Dalam Buah Nanas (Ananas Comusus) Menggunakan Spektrofotometer (The Amino Acid Analysis In Bromelin Enzim Of Pineapple (Ananas Comusus) Uses Spectrophotometer)*. 1–14.
- Yunus, E. (2016). *Manajamen Strategis*. Penerbit Andi, 25.