

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Buah alpukat merupakan salah satu jenis buah yang berasal dari pohon alpukat (*Persea americana*). Alpukat dikenal dengan bentuknya yang bulat atau lonjong, serta kulitnya yang kasar dan berwarna hijau gelap hingga ungu. Daging buah alpukat biasanya berwarna hijau atau kuning, lembut, dan berlemak, dengan tekstur yang khas dan rasa yang kaya serta krimi. Alpukat sering digunakan dalam berbagai masakan dan makanan penutup, dan juga sering diolah menjadi berbagai produk seperti jus, selai, atau dalam bentuk makanan penutup beku. Kelebihan nutrisi alpukat, khususnya kandungan lemak sehat, serat, dan vitamin, membuatnya diminati sebagai bagian dari pola makan yang sehat dan bergizi (Verti, dkk, 2021).

Bali Food Industry adalah perusahaan yang beroperasi di sektor pertanian, berkolaborasi erat dengan petani untuk memastikan pasokan buah sepanjang tahun. Perusahaan ini menawarkan berbagai produk olahan buah-buahan seperti melon beku, naga beku, jambu merah beku, sirsak beku, jagung beku, strawberry beku, dan lainnya. Salah satu produk yang permintaannya sangat tinggi di pasaran adalah alpukat, yang diminati baik untuk konsumsi langsung maupun sebagai bahan baku untuk produk makanan lainnya. Perusahaan ini terus berinovasi untuk memenuhi kebutuhan pasar dan mendukung kesejahteraan petani lokal (Dananjaya, 2019). Hal ini dilihat dari data penjualan buah alpukat beku tahun 2023 di Bali Food Industry.

Table 1.1 Data Penjualan Alpukat tahun 2023 di Bali Food Industry

No	Bulan	Item		Harga per item		Total
		500gr	1000gr	500gr	1000gr	
1	Januari	132	228	27.000	47.000	14.280.000
2	Februari	178	421	27.000	47.000	24.593.000
3	Maret	381	300	27.000	47.000	24.387.000
4	April	325	311	27.000	47.000	23.392.000
5	Mei	1253	69	27.000	47.000	37.074.000
6	Juni	1243	33	27.000	47.000	35.112.000
7	Juli	1375	145	27.000	47.000	43.940.000
8	Agustus	1652	131	27.000	47.000	50.761.000
9	September	1316	6	27.000	47.000	35.814.000
10	Oktober	1441	10	27.000	47.000	39.377.000
11	November	1316	11	27.000	47.000	36.049.000
12	Desember	1037	8	27.000	47.000	28.375.000

Sumber: Bali Food Industry (2024)

Berdasarkan data dalam Tabel 1.1 mengenai penjualan alpukat beku tahun 2023 di Bali Food Industry, terlihat bahwa pendapatan mengalami fluktuasi yang cukup signifikan sepanjang tahun. Meskipun terdapat beberapa bulan dengan penjualan yang sangat tinggi, seperti Mei dan Agustus, ada juga bulan-bulan dengan penjualan yang lebih rendah, seperti Januari dan Desember. Bisnis alpukat di Bali Food Industry menunjukkan tren pertumbuhan yang menjanjikan di kalangan konsumen, terbukti dari tingginya volume penjualan pada beberapa bulan. Namun, peningkatan permintaan ini juga menghadirkan beberapa tantangan bagi perusahaan. Salah satunya adalah keterbatasan ketersediaan bahan baku, yang menyebabkan ketidakmampuan dalam memenuhi semua permintaan pelanggan.

Untuk mengatasi tantangan ini dan mencapai pertumbuhan yang optimal, diperlukan strategi manajemen yang efektif dalam pengembangan usaha alpukat beku. Dalam pengembangan tersebut, perlu dilakukan identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha buah alpukat beku di Bali Food

Industry. Peningkatan usaha buah alpukat beku sangat dipengaruhi oleh strategi pengembangan yang diterapkan. Strategi pengembangan yang tepat diharapkan dapat meningkatkan produksi dan efisiensi dalam usaha alpukat beku.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Buah Alpukat Beku di Bali Food Industry”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas, dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana faktor internal dan eksternal pengembangan usaha buah alpukat beku di Bali Food Industry?
2. Bagaimana Strategi pengembangan usaha buah alpukat beku di Bali Food Industry?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan diatas maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Menganalisis faktor internal dan eksternal pengembangan usaha buah alpukat beku di Bali Food Industry.
2. Menganalisis alternatif strategi pengembangan usaha buah alpukat beku di BaliFood Industry.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Manfaat Teoritis

Manfaat penelitian secara teoritis digunakan sebagai bukti empiris bagi pengembangan ilmu pengetahuan. Manfaat teoritis yang diperoleh dari penelitian ini yaitu untuk membuktikan teori dan mendukung penelitian

sebelumnya tentang strategi pengembangan buah alpukat beku. Dalam penelitian ini bermanfaat untuk menganalisis faktor internal dan eksternal serta merumuskan strategi pengembangan alpukat beku di Bali Food Industry.

## 2. Secara Praktis

### a. Bagi penulis

Untuk menambah wawasan pengetahuan dan pengalaman dan mempertanggung jawab permasalahan yang diteliti khususnya penelitian tentang strategi pengembangan usaha buah alpukat beku. Disamping itu, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pertanian Universitas Mahasaraswati Denpasar.

### b. Bagi Akademis

Penelitian ini dapat berfungsi sebagai bahan pertimbangan dan perbandingan untuk memperluas wawasan dan referensi bagi peneliti yang meneliti topik serupa di masa depan. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan bagi pengembangan kajian akademis di bidang agribisnis dan strategi pengembangan produk pertanian, khususnya dalam konteks alpukat beku.

### c. Bagi Pengusaha

Penelitian ini dapat berfungsi sebagai sumber informasi penting bagi para pengusaha dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka, khususnya di Bali Food Industry. Selain itu, temuan dari penelitian ini dapat membantu pengusaha memahami dinamika pasar dan

mengidentifikasi peluang serta tantangan yang ada. Dengan demikian, pengusaha dapat merumuskan strategi yang lebih efektif dan inovatif untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha mereka



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Strategi Pengembangan**

Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategipengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Hal ini juga termasuk dalam peningkatan pendapatan, pertumbuhan dalam hal ekspansi bisnis, peningkatan profitabilitas dengan membangun kemitraan strategis, dan membuat keputusan bisnis strategis (Seth, 2019). Wahyuni, dkk (2023) mengatakan bahwa pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan potensial, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas. Jika hasil ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan utuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar (Sridewi, 2020). Menurut Putri, dkk (2017) Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.

Menurut Rahmana, dkk (2016), ada 2 unsur penting dalam mengembangkan usaha yaitu:

1. Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal):
  - a. Adanya niat dari pengusaha atau wirausaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar
  - b. Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang atau produk, dan lain-lain.
  - c. Membuat anggaran yang bertujuan seberapa pemasukan dan pengeluaran produk.
2. Unsur dari pihak luar (Pihak eksternal):
  - a. Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha
  - b. Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar.
  - c. Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik atau kondusif untuk usaha
  - d. Harga dan kualitas merupakan unsur utama yang sering ditemukan.
  - e. Jangkauan sasaran produk
  - f. Kreativitas dalam mengelola bisnis.

## **2.2 Buah Alpukat**

Buah alpukat merupakan komoditas tanaman hortikultura yang memiliki nilai ekonomis tinggi. Komoditas ini diperdagangkan didalam maupun diluar negeri. Duarte at al (2016) menjelaskan bahwa buah alpukat memiliki efek positif dari segi

kesehatan karena dapat membantu menurunkan kadar kolesterol dan mengurangi resiko penyakit kardiovaskuler.

Taksonomi buah alpukat (*Persea americana* Mill) Menurut (Herawati, 2014) sebagai berikut:

Divisi : *Spermatophyta*

Kelas : *Magnoliopsida*

Ordo : *Laurales*

Famili : *Lauraceae*

Spesies : *Persea americana mill*

Menurut Noviyani (2022), kandungan buah alpukat terdiri dari: (1) Flavonoid merupakan golongan terbesar dari senyawa fenol yang efektif menghambat pertumbuhan virus, bakteri, dan jamur. (2) Tanin memiliki kemampuan sebagai antibakteri yang dapat merusak membran pada sel bakteri. Tanin menyebabkan sel bakteri mengerut sehingga menyebabkan permeabilitas sel bakteri. Akibatnya, metabolisme bakteri terganggu dan akhirnya lisis dan mati. (3) Alkaloid memiliki kemampuan sebagai antibakteri yang dapat mengganggu komponen penyusun peptidoglikan pada bakteri, sehingga lapisan dinding sel tidak terbentuk utuh dan menyebabkan kematian sel. Mekanisme kerja alkaloid yaitu melalui penghambatan sistem dinding sel yang akan menyebabkan lisis pada sel sehingga sel akan mati. (4) Saponin memiliki sifat sebagai antibakteri yang dapat meningkatkan permeabilitas membran sel bakteri sehingga dapat mengubah struktur, fungsi membran dan menyebabkan membran sel bakteri rusak dan lisis.

Buah alpukat selama ini lebih banyak dimanfaatkan sebagai jus pelepas dahaga saja, kurang mendapat perhatian untuk dimanfaatkan sebagai sediaan kosmetik yang lebih bernilai. Padahal bila melihat dari kandungan gizinya yang mengandung vitamin, seperti vitamin A, vitamin B, vitamin C, dan vitamin E. Kandungan lain yang terdapat dalam buah alpukat adalah lemak, karbohidrat, asam folat, dan protein. Buah alpukat mempunyai potensi besar untuk dimanfaatkan sebagai moisturizing gel di kulit agar dapat menjaga kelembaban kulit, mengurangi kerut dan kekeringan, menghaluskan dan melunakkan kulit (dengan penambahan humektan), serta untuk mengantarkan zat lain seperti tabir surya, yang bermanfaat untuk kulit (Wardhana, dkk, 2009).

## **2.3 Analisis SWOT**

### **2.3.1 Pengertian Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) yang terjadi dalam proyek atau di sebuah usaha bisnis, atau mengevaluasi lini-lini produk sendiri maupun pesaing. Untuk melakukan analisis, ditentukan tujuan usaha atau mengidentifikasi objek yang akan dianalisis. Kekuatan dan kelemahan dikelompokkan ke dalam faktor internal, sedangkan peluang dan ancaman diidentifikasi sebagai faktor eksternal (Mashuri & Nurjannah, 2020).

Analisis SWOT merupakan suatu instrument pengidentifikasi berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi pemasaran. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat

memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2015). Tujuan analisis SWOT mengarahkan analisis strategi dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang merupakan hal yang kritis bagi keberhasilan strategi. Maka perlunya identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki strategi melalui telaah terhadap lingkungan. Maka tujuan analisis SWOT adalah untuk membenarkan faktor-faktor internal dan eksternal yang telah dianalisis (Salim & Siswanto, 2019).

### **2.3.2 Faktor – Faktor Analisis SWOT**

Analisis SWOT terdiri dari empat faktor, dimana Fatima (2020) mengemukakan penjelasan faktor-faktor tersebut, sebagai berikut:

1. Kekuatan (*Strengths*)

Keterampilan ataupun keunggulan merupakan suatu kompetensi khusus pada inti organisasi. Kekuatan menjadi nilai tambah bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ada serta dapat memuaskan stakeholders maupun pelanggan atas pemenuhan kebutuhan dan keinginannya.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan pada sebuah organisasi menjadi hal wajar, namun organisasi harus tetap membangun kinerja dan kebijakan untuk meminimalisasi atau menutupi kelemahan pada inti organisasi tersebut karena kelemahan dapat menghambat kinerja perusahaan, seperti kemampuan manajemen, sumber daya keuangan, dan keterampilan pemasaran.

### 3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang ialah situasi penting yang memberikan keuntungan organisasi. Faktor ini biasanya berasal dari lingkungan eksternal perusahaan contohnya yaitu meningkatnya hubungan perusahaan dengan pemasok ataupun pembeli.

### 4. Ancaman (*Threats*)

Setelah terdapat situasi penting yang menguntungkan, kini terdapat juga situasi penting yang merugikan bagi organisasi disebut dengan ancaman. Dimana merupakan kondisi yang mengancam stabilitas organisasi atau menghambat kinerja. Seperti halnya perubahan peraturan pemerintah dapat menjadi ancaman kesuksesan perusahaan.

Dengan demikian analisis SWOT memiliki kegunaan untuk menjelaskan suatu informasi yang berindikasi dalam membantu perusahaan mencapai tujuan atau rintangan yang dihadapi. Analisis SWOT tentu memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihannya ialah mampu mengidentifikasi permasalahan baik secara internal maupun eksternal suatu usaha. Sedangkan kelemahannya sering menekankan hanya pada satu kekuatan atau faktor dari strategi. Padahal kekuatan yang diutamakan belum tentu mampu dalam menghadapi ancaman dan kelemahan yang ada.

#### **2.3.3 Matriks SWOT**

Menurut (David & Fred, 2010) menjelaskan bahwa matriks SWOT merupakan alat untuk mencocokkan sehingga membantu perusahaan meningkatkan 4 jenis strategi yang berupa strategi SO (*Strength-Opportunities*), strategi WO

(*Weakness-Opportunities*), strategi ST (*Strength-Threats*), dan strategi WT (*Weakness-Threats*).

1. Strategi SO (*Strength-Opportunities*)

Strategi tersebut memakai kekuatan internal suatu organisasi dalam mencapai kesuksesan melalui opportunities yang terdapat di organisasi. Organisasi akan melakukan strategi WO, ST, dan WT dalam mengapai kondisi dimana perusahaan akan menggunakan strategi SO. Ketika suatu organisasi atau perusahaan terdapat ancaman yang banyak, perusahaan berusaha menghindari hal tersebut sehingga dapat melalui peluang dengan baik

2. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Strategi tersebut dimanfaatkan sebagai strategi mengatasi kelemahan perusahaan dimana berasal dari internal melalui mendapatkan keuntungan peluang eksternal. Biasanya ketika ada peluang besar, terdapat hal yang menghalangi perusahaan untuk menggunakan peluang tersebut. Hal tersebut disebabkan oleh kelemahan internal yang dimiliki perusahaan.

3. Strategi ST (*Strength-Threats*)

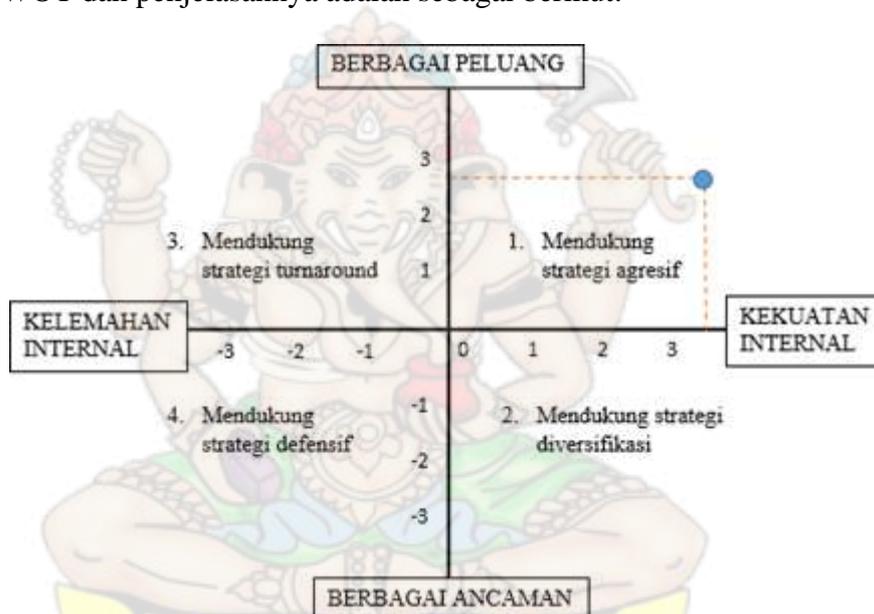
Strength sebagai kekuatan atau pendorong sebuah perusahaan dalam mengurangi ancaman dari luar perusahaan. Keadaan tersebut tidak menyatakan perusahaan yang memiliki strength akan secara terus menerus mengalami ancaman dari lingkungan eksternal.

4. Strategi WT (*Weakness- Threats*)

Strategi ini adalah metode defensif yang bertujuan dalam menghindari kelemahan internal perusahaan dan menghindari ancaman luar perusahaan.

Ketika perusahaan mengalami beragam ancaman serta kelemahan yang berada pada kondisi yang sangat bahaya. Perusahaan yang melalui hal tersebut mungkin harus bertahan dengan melakukan merger, pailit, atau memilih likuidasi.

Analisis SWOT terbagi menjadi empat kuadran utama yang memiliki strategi yang berbeda untuk masing-masing kuadrannya. Gambar diagram kuadran analisis SWOT dan penjelasannya adalah sebagai berikut:



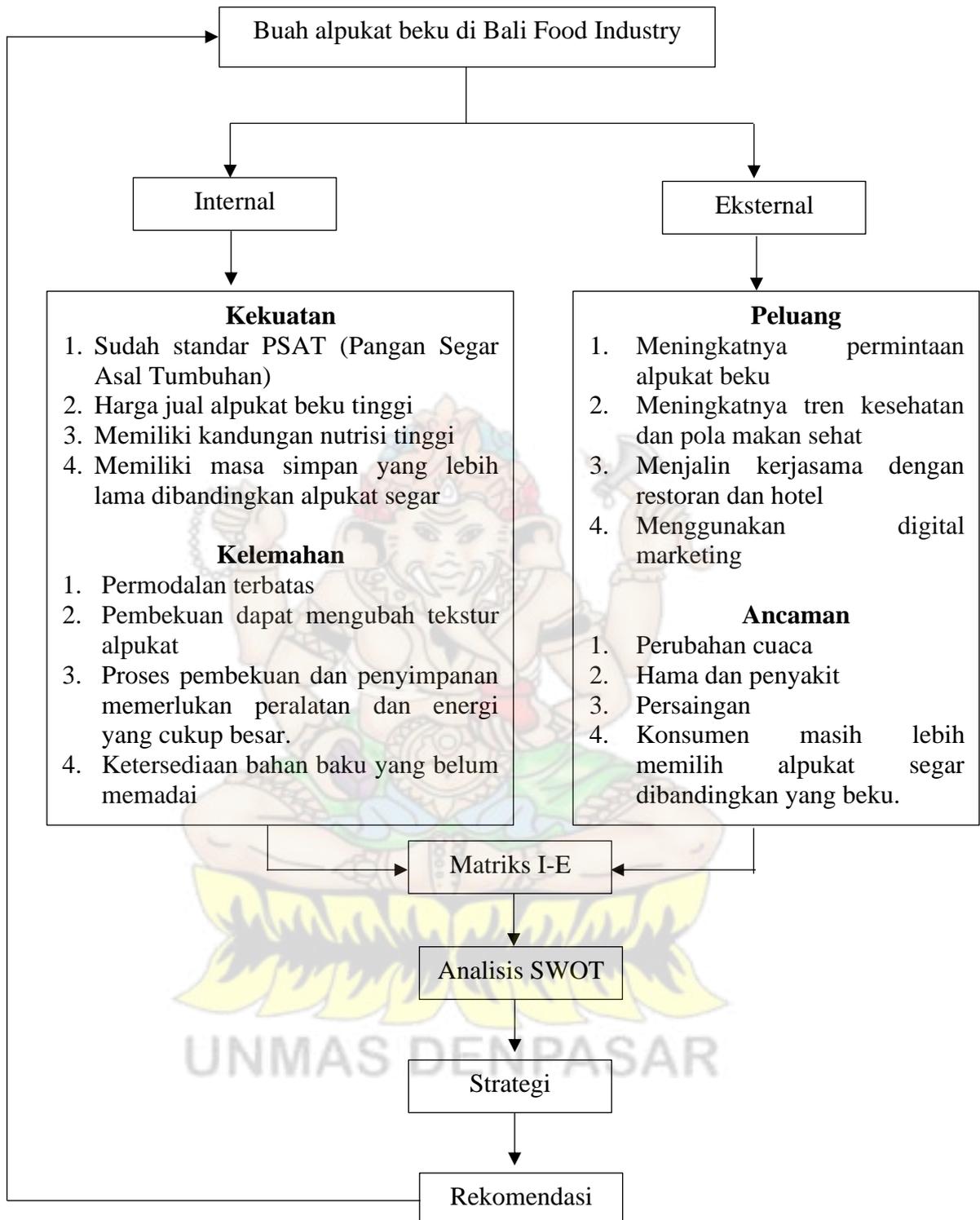
Gambar 2.1 Kuadran Analisis SWOT

1. Kuadran 1: ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan, perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (growthoriented strategy).
2. Kuadran 2: meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (pasar/produk).

3. Kuadran 3: perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, perusahaan menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Posisi ini menandakan, sebuah perusahaan yang lemah namun sangat berpeluang. Focus strategi pada perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.
4. Kuadran 4: ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

#### **2.4 Kerangka Berpikir**

Bali Food Industry adalah perusahaan pertanian yang membekukan alpukat untuk memenuhi permintaan pasar. Pengembangan usaha alpukat beku memerlukan strategi manajemen yang efektif untuk mencapai hasil maksimal. Evaluasi kondisi internal dan eksternal diperlukan untuk mengatasi tantangan manajemen dalam pengolahan dan pengembangan. Analisis ini membantu mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan alpukat beku di Bali Food Industry. Informasi yang diperoleh dimasukkan dalam matriks IFAS dan EFAS, yang kemudian dipadukan dalam matriks IE untuk menentukan posisi produk. Selanjutnya, analisis SWOT digunakan untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan.



Gambar 2.2 Kerangka berpikir pengembangan usaha buah alpukat

## 2.5 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.5 Penelitian Terdahulu

No	Nama peneliti dan judul penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan dan persamaan
1	Penelitian yang dilakukan oleh Hazazi, dkk (2021) yang berjudul Strategi Pemasaran Online Produk Buah Beku di Tokopedia (Studi Kasus Freshjus Jakarta)	Strategi umum pemasaran online produk buah segar di Tokopedia yang diproduksi berdasarkan matriks IE berada pada posisi pertama yaitu strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk). Sedangkan analisis SWOT menemukan 12 alternatif strategi diantaranya (1) Penataan sistem penyimpanan elektronik yang selalu diperbarui, (2) Penyesuaian margin dan harga yang lebih kompetitif, (3) Promosi di Tokopedia, (4) Meningkatkan penjualan, (5) Menawarkan bonus kepada pelanggan, (6) Memanfaatkan teknologi yang semakin canggih, (7) Mengikuti event tertentu, (8) Melakukan penjualan langsung dengan pelanggan, (9) Beriklan di media lain.	Perbedaan dari penelitian ini yaitu objek penelitian dan waktu penelitian. Sedangkan persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis strategi menggunakan analisis SWOT, menggunakan pendekatan deskriptif dan penelitian kualitatif
2	Penelitian yang dilakukan oleh Hendrarini, dkk (2021) yang berjudul Strategi Pemasaran Mangga Alpukat (Klonal 21) di Kabupaten Pasuruan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan petani berdasarkan matriks QSPM berupa pengembangan off season guna memenuhi permintaan pasar serta meningkatkan ekonomi petani. Bekerja sama dengan lembaga perkreditan guna menambah modal petani yang masih kurang. Strategi bersaing yang dapat digunakan berupa melakukan pengembangan terhadap produk olahan mangga klonal 21 serta melakukan pengembangan SDM berupa pengaplikasian teknologi baru	Perbedaan dari penelitian ini yaitu objek penelitian dan waktu penelitian. Sedangkan persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis strategi menggunakan analisis SWOT, menggunakan pendekatan deskriptif dan penelitian kualitatif

		guna menunjang kualitas dan kuantitas mangga klonal 21.	
3	Penelitian yang dilakukan oleh Adreina, dkk (2022) yang berjudul Strategi Pengembangan Agribisnis Pembibitan Alpukat ( <i>Persea americana</i> ) di Kelurahan Sukahati Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor	Analisis Usahatani pada luas lahan 3.138 m <sup>2</sup> selama 6 bulan menunjukkan usaha ini layak dengan keuntungan sebesar Rp.343.841.358,- dan nilai R/C 6,95. Analisis lingkungan melalui matriks IFE dan EFE memperoleh skor terbobot 2,87 pada faktor internal dan 2,85 pada faktor eksternal sehingga posisi di matriks Internal Eksternal berada pada sel V (lima) dengan Strategi Pertumbuhan.	Perbedaan dari penelitian ini yaitu objek penelitian dan waktu penelitian. Sedangkan persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis strategi menggunakan analisis SWOT, menggunakan pendekatan deskriptif dan penelitian kualitatif
4	Penelitian yang dilakukan oleh Fatinia, dkk (2024) yang berjudul Strategi Pengembangan Boba Davocas Menggunakan Analisis SWOT	Pengolahan Boba Davocas ini memiliki peluang yang cukup besar untuk diindustrialisasikan. Strategi yang dilakukan berdasarkan analisis SWOT meliputi strategi Strength-Opportunity, Weakness-Opportunity, Strength-Threat, dan Weakness-Opportunity. Mengacu pada beberapa analisis tersebut terdapat beberapa metode yang diterapkan diantaranya yaitu memperluas daerah pemasaran melalui media e-commerce, Terus berinovasi dalam pengembangan rasa produk, mengencarkan promosi dan pengenalan produk, membangun relasi dengan para penjual jus buah, memberikan berbagai penawaran menarik pada produk, dan menjalin kerjasama dengan pemasok bahan bakudalam upaya menekan harga.	Perbedaan dari penelitian ini yaitu objek penelitian dan waktu penelitian. Sedangkan persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis strategi menggunakan analisis SWOT, menggunakan pendekatan deskriptif dan penelitian kualitatif
5	Penelitian yang dilakukan oleh Padang, dkk (2024) yang berjudul	Hasilnya faktor kekuatan yaitu kualitas hasil panen, kesuburan lahan pertanian. Faktor kelemahan	Perbedaan dari penelitian ini yaitu objek penelitian dan waktu

---

<p>Strategi Pengembangan Usahatani Alpukat di Kecamatan Baruppu' Kabupaten Toraja Utara</p>	<p>berupa kesadaran sumber daya manusia petani rendah, keterbatasan sarana prasarana. Sedangkan faktor peluang berupa, potensi sumber daya alam yang mendukung, peluang pasar. Faktor ancaman berupa beralih ke komoditi lain. Hasil QSPM, diperoleh prioritas yaitu meningkatkan kesadaran petani dalam hal pengembangan usahatani Alpukat, dengan cara menambah pendidikan dan pengajaran serta permodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk meningkatkan kuantitas serta kualitas Alpukat untuk memenuhi permintaan pasar sehingga informasi tentang pemasaran Alpukat dapat luas menjadi prioritas utama dalam mengembangkan usahatani Alpukat di desa Baruppu' Parodo, skor yang diperoleh dari strategi 1 yaitu 7,21.</p>	<p>penelitian. Sedangkan persamaan dari penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis strategi menggunakan analisis SWOT, menggunakan pendekatan deskriptif dan penelitian kualitatif</p>
---	---	---

---