

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SARABA INSTAN PADA  
INDUSTRI RUMAH PRODUKSI GULA SEMUT HASYIFAH DESA  
ONCONE RAYA KECAMATAN TINOMBO SELATAN  
KABUPATEN PARIGI MOUTONG**

**The Development Strategy of Saraba instan Business at Home Industry Hasyifah Gula  
Semut Oncone Raya District South Tinombo Parigi Moutong Regency**

*Sahrul magfira<sup>1)</sup> Yulianti Kalaba<sup>2)</sup> Sulmi<sup>2)</sup>*

<sup>1)</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tadulako, Palu.

<sup>2)</sup>Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tadulako, Palu.

E-mail : [Sahrulmagfira99@gmail.com](mailto:Sahrulmagfira99@gmail.com), [yuliantigani610@gmail.com](mailto:yuliantigani610@gmail.com), [sulmiagb@gmail.com](mailto:sulmiagb@gmail.com)

**ABSTRACT**

Instant Saraba made from ginger and palm sugar can also be consumed as traditional medicine. The development of the instant Saraba business currently faces obstacles, namely a decrease in income and a lack of people's purchasing power for instant Saraba products. This study aims to determine internal and external factors as well as analyze the strategy for instant Saraba business development in the Hasyifah Ant Sugar production house industry. The determination of respondents is done intentionally (*Purposive*). The number of respondents is 5, consisting of 1 leader, 1 employee, 2 costumers, and 1 Village Government person. The analysis used in this research was a SWOT analysis. The results of the SWOT analysis show that the development of the instant Saraba business in the Hasyifah Ant Sugar production house industry is in the SO strategy, namely quadrant I, where in this position it creates a strategy that uses strength to take advantage of opportunities. The alternative strategies are: (a) Utilizing support and cooperation from the government to expand market share; (b) distinctive taste and attractive product packaging to seize opportunities through the development of promotional media; and (d) Utilizing affordable product prices.

**Key words:** SWOT, Development Strategy, Saraba Instant Products.

**ABSTRAK**

Usaha saraba instan yang terbuat dari jahe dan gula aren dapat juga dikonsumsi sebagai obat tradisional. Perkembangan usaha saraba instan saat ini masih memiliki kendala yaitu terjadinya penurunan pendapatan dan daya beli masyarakat yang kurang terhadap produk saraba instan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal serta menganalisis strategi pengembangan usaha saraba instan pada industri rumah produksi gula semut hasyifah. Penentuan responden ditentukan secara sengaja (*Purposive*). Jumlah responden 5 yang terdiri dari 1 orang pemimpin, 1 orang karyawan, 2 orang konsumen 1 orang Pemerintah Desa. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis SWOT. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa pengembangan usaha saraba instan pada industri rumah produksi gula semut hasyifah berada pada strategi SO yaitu kuadran I, dimana pada posisi ini menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Alternatif strategi yaitu (a) Memanfaatkan dukungan dan kerjasama dari pemerintah untuk memperluas pangsa pasar; (b) cita rasa yang khas serta kemasan produk yang menarik guna menangkap peluang melalui perkembangan media promosi; (d) Memanfaatkan harga produk yang terjangkau.

**Kata Kunci :** SWOT, Strategi Pengembangan, Produk Saraba Instan.

## PENDAHULUAN

Menurut (Rahel, 2018) Jahe merupakan salah satu tanaman rempah yang sudah turun temurun digunakan oleh masyarakat Indonesia selain bahan masakan juga dapat digunakan sebagai obat tradisional, untuk mengurangi rasa sakit, radang, melawan sel kanker, anti muntah, mengobati gangguan lambung dan lain-lain, berdasarkan bentuk, warna aroma rimpang, masyarakat Indonesia mengenal 3 tipe jahe, yaitu jahe gajah, jahe emperit dan jahe merah.

Menghangatkan badan. Menurut (Koswara, 2015) jahe dapat merangsang kelenjar pencernaan, baik untuk membangkitkan nafsu makan dan pencernaan. Sehingga kopi jahe ini sangat cocok diminum saat udara yang dingin dapat menghangatkan badan.

Penambahan jahe ini sangat bermanfaat disebabkan jahe dapat menghangatkan badan. Menurut (Koswara, 2015) jahe dapat merangsang kelenjar pencernaan, baik untuk membangkitkan nafsu makan dan pencernaan. Sehingga kopi jahe ini sangat cocok diminum saat udara yang dingin dapat menghangatkan badan.

Saraba instan merupakan minuman obat yang terbuat dari jahe merah, jahe merah atau di sebut jahe sunti, digunakan sebagai obat tradisional sejak ribuan tahun lalu diberbagai belahan dunia, banyak orang yang memanfaatkan jahe merah untuk mengobati berbagai penyakit. Usaha pengolahan minuman instan di Tinombo Selatan masih memiliki peluang yang sangat besar, sehingga pengusaha masih melakukan percobaan untuk mengembangkan usaha pengolahan minuman instan.

Bisnis minuman saraba instan merupakan usaha yang banyak diminati di Tinombo Selatan. Selain rasanya yang nikmat saraba juga memiliki khasiat sebagai obat yang aman untuk di konsumsi oleh siapa saja. Industri Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah merupakan satu-satunya industri yang mengolah saraba instan di Tinombo Selatan. Berikut ini data produksi saraba instan selama 1 Tahun dapat tertera pada Tabel 1.

**Tabel 1. Data Produksi gula semut jahe hasyifah selama 12 Bulan Terakhir.**

No	Bulan	Produksi(kg)/Bulan
1.	Januari	200
2.	Februari	140
3.	Maret	220
4.	April	150
5.	Mei	190
6.	Juni	140
7.	Juli	227
8.	Agustus	130
9.	September	215
10.	Oktober	120
11.	November	110
12.	Desember	160
<b>Jumlah</b>		<b>2,002</b>

*Sumber: Data Industri Rumah Produk Gula Semut Hasyifah 2020.*

Tabel 1 menunjukkan bahwa produksi saraba instan mengalami fluktuasi selama 1 tahun terakhir. Produksi tertinggi pada tahun 2020 Bulan Juli sebanyak 227 kg dan Produksi terendah pada tahun 2020 Bulan November 110 kg, dikarenakan masyarakat sekitar masih banyak yang belum mengenal Produksi saraba instan.

Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah di dirikan sejak tahun 2018 sampai dengan sekarang adapun cara pengembangan usahanya tersebut di jualkan secara offline dan online. Secara offline di lakukan dengan cara di titipkan diberbagai kios-kios sekitar dan secara online menggunakan bantuan sosial media.

Keadaan dimasa sekarang, produksi saraba instan di industri rumah produksi gula semut hasyifah mengalami penurunan. dikarenakan bahan baku utama sulit didapatkan, serta harga bahan baku yang tidak stabil dan pemilik industri ini hanya fokus pada satu tempat pengambilan bahan baku utama. Hal inilah yang membuat produksi saraba instan mengalami penurunan badan.

Berdasarkan uraian latar belakang maka rumusan masalah dalam penelitian adalah Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Saraba Instan di Industri Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah Desa Oncone

Raya Kecamatan Tinombo Selatan Kabupaten Parigi Moutong.

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui Strategi Pengembangan Usaha Gula Semut Jahe Hasyifah di Industri Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah Desa Oncone Raya Kecamatan Tinombo Selatan Kabupaten Parigi Moutong.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada Industri Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah di Desa Oncone Raya Kecamatan Tinombo Selatan Kabupaten Parigi Moutong. Pemilihan lokasi penelitian ditetapkan secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa Industri Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah merupakan pengelolah Usaha Gula Semut Jahe Hasyifah yang ada di Tinombo Selatan Kabupaten Parigi Moutong. Waktu penelitian ini dilakukan pada bulan Desember hingga bulan Januari 2023.

Penentuan responden dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*). *Purposive* adalah pengambilan sampel yang berdasarkan atas suatu pertimbangan tertentu seperti sifat-sifat populasi ataupun ciri-ciri yang sudah di ketahui sebelumnya, (Notoatmojo 2010). Oleh karena itu responden yang di ambil dalam penelitian ini terdiri dari 5 orang yakni 1 orang pemimpin Industri Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah, 2 orang karyawan Industri Rumah Produksi Gula semut Hasyifah, 1 Orang Pemerintah Desa dan 1 Orang konsumen hal tersebut dilakukan dengan pertimbangan bahwa responden sangat berkompeten untuk memberikan informasi sehubungan dengan penelitian yang dilaksanakan. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Deskriptif digambarkan (Saputra, 2016) langkah-langkah representasi obyektif tentang gejala-gejala dalam masalah yang diselidiki metode ini dilakukan dengan cara meneliti sebuah objek, sekelompok manusia, kondisi, bahkan suatu peristiwa yang ada dengan membuat suatu gambaran sistematis atau deskripsi, datanya factual dan akurat mengenai sifat-sifat atau fakta-fakta serta

berhubungan antara fenomena yang diselidiki dengan interpretasi yang tepat.

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara observasi gambaran dan terkait gambaran internal dan eksternal dari industri dan wawancara langsung pada pimpinan Industri Rumah Gula Semut Jahe Hasyifah, karyawan industri Rumah produksi Gula Semut Hasyifah dan konsumen, dengan menggunakan daftar pertanyaan (Quisioner), dan data sekunder yaitu data yang di peroleh dari instansi terkait seperti literatur-literatur, perpustakaan dan sumber data yang terkait dengan yang tertulis lainnya terkait dengan penelitian ini

Menurut (Rangkuti, 2005) Analisis SWOT merupakan singkatan dari *strenght* (kekuatan), *weakness* (kelemahan) merupakan lingkungan internal, serta *opportunity* (peluang), dan *Threat* (Ancaman), merupakan lingkungan eksternal. Analisis ini digunakan untuk merumuskan Strategi Pengembangan Usaha saraba instan di Industri Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah Desa Oncone Raya Kecamatan Tinombo Selatan, diperoleh dari upaya maksimal kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman dari faktor-faktor yang mempengaruhi dalam usaha agribisnis. Oleh karena itu, analisis SWOT ini akan mengidentifikasikan faktor internal (kekuatan, kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dimiliki usaha tersebut.

Berikut ini merupakan penjelasan dari SWOT (Rangkuti, 2015) yaitu :

**Kekuatan (*Strenghts*).** Kekuatan yang di maksud adalah dimana usaha yang memiliki potensi sumber daya, kondisi usaha dalam melaksanakan segala aktivitas serta produk yang dihasilkan dapat dijadikan modal dalam rangka pengembangan usaha dan mampu bertindak bebas tanpa pembahayaan posisi jangka panjang pasar walaupun pesaing berbuat apa saja yang mereka lakukan dan kehendaki.

**Kelemahan (*Weakness*).** Kelemahan yang dimaksud adalah ditandai dengan hasil dan kinerja yang kurang memuaskan atau hambatan-hambatan yang dihadapi oleh usaha dalam rangka mengembangkan suatu usaha tetapi peluang untuk memperbaiki posisi dengan mengamati kekuatan untuk menghadapi kelemahan yang ada sekarang.

**Peluang (*Opportunities*).** Peluang dalam suatu usaha bisa menjadi ancaman bagi usaha lain, dimana suatu saat nanti tentu akan tampil sebagai peluang pada kesempatan lain. Peluang menunjukkan prospek atau harapan dalam pengembangan usaha dimasa akan datang.

**Ancaman (*Threats*).** Ancaman dapat diartikan sebagai tantangan yang timbul dan dapat menghambat jalan suatu usaha. Ancaman tidak selamanya menjadi ancaman dikemudian hari.

Menurut (Rangkuti, 2009) tahapan analisis IFAS dan EFAS yaitu dengan memberi nilai rating dan bobot. Lebih lanjut dijelaskan bahwa tahapan analisis pemberian nilai rating dan bobot dalam tabel IFAS dan EFAS, sebagai berikut:

1. Menghitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi internal dan eksternal pengembangan usaha dengan skala 1 - 4 dengan kualifikasi sebagai berikut:
  - Nilai 1 = Keberadaan/ketersediaan sangat lemah/sangat terbatas.
  - Nilai 2 = Keberadaan/ketersediaan lemah/terbatas.
  - Nilai 3 = Keberadaan/ketersediaan kuat/tinggi.
  - Nilai 4 = Keberadaan/ketersediaan sangat kuat/ sangat tinggi.
2. Memberi bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pangaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategi perusahaan.

Bobot setiap variabel diperoleh dengan menentukan nilai setiap variable terhadap jumlah nilai dengan menggunakan rumus:

$$B_i = \frac{R_i}{\sum R_i}$$

Keterangan :

$B_i$  : Bobot faktor ke-i

$R_i$  : Rating ke-i

$\sum R_i$  : Total Rating

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil perhitungan setiap *Rating*, maka diperoleh pembobotan untuk masing-masing nilai faktor internal. Pembobotan untuk masing-masing nilai faktor internal dapat dilihat pada Tabel 7.

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa, faktor kekuatan (*strenght*) mempunyai jumlah sebesar 1,85 dan faktor kelemahan (*weakness*) sebesar 1,14 dengan total skor 2,99. Hal tersebut menunjukkan bahwa Industri Rumah Poduksi Gula Semut Hasyifah memiliki kekuatan yang lebih besar di dibandingkan dengan kelemahan. Setelah faktor-faktor strategi eksternal pada industri rumah produksi gula semut hasyifah teridentifikasi, selanjutnya dibuat Tabel EFAS (*Eksternal Faktor Analysis Summary*). Berdasarkan hasil perhitungan setiap *Rating*, maka diperoleh pembobotan untuk masing-masing nilai faktor internal. Pembobotan untuk masing-masing nilai faktor eksternal dapat dilihat pada Tabel 8.

Berdasarkan Tabel dapat diketahui bahwa, faktor peluang (*opportunities*) mempunyai jumlah sebesar 1,72 dan faktor ancaman (*Threats*) sebesar 1,44 dengan total skor 3,16. Hal tersebut menunjukkan bahwa Industri Rumah Poduksi Gula Semut Hasyifah memiliki peluang yang lebih besar dibandingkan dengan ancaman yang ada.

**Tabel 7 .Hasil Penentuan Bobot X Rating Faktor Internal Inustri Rumah Poduksi Gula Semut Hasyifah**

<b>Faktor-Faktor Strategi Internal</b>	<b>Bobot X Rating</b>
<b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b>	
S1. Memiliki cita rasa yang khas	0,39
S2. Kemasan yang menarik	0,39
S3. Kualitas produk	0,39
S4. Daya tahan produk	0,68
<b>Sub Total</b>	<b>1,85</b>
<b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b>	
W1. Promosi belum efektif	0,39
W2. Kurangnya persediaan bahan baku	0,39
W3. Teknologi belum memadai	0,18
W.4 Lokasi usaha kurang strategis	0,18
<b>Sub Total</b>	<b>1,14</b>
<b>Total</b>	<b>2,99</b>

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2023.*

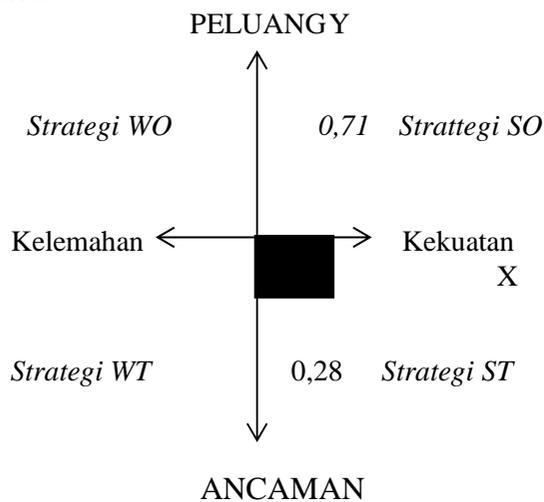
**Tabel 8 .Hasil Penentuan Bobot X Rating Faktor Esternal Industri Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah**

<b>Faktor-Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>Bobot X Rating</b>
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>	
O1. Adanya media promosi	0,36
O2. Pangsa pasar yang luas	0,36
O3. Harga produk terjangkau	0,36
O4. Dukungan dan kerjasama dari Pemerintah	0,64
<b>Sub Total</b>	<b>1,72</b>
<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>	
T1. Harga bahan baku naik	0,36
T2. Selera konsumen berubah	0,36
T3. Menurunnya daya beli masyarakat	0,36
T4. Munculnya pesaing	0,36
<b>Sub Total</b>	<b>1,44</b>
<b>Total</b>	<b>3,16</b>

Sumber: *Data Primer Setelah Diolah, 2023.*

Berdasarkan hasil perhitungan faktor internal dan faktor eksternal usaha saraba instan pada industri rumah produksi gula semut hasyifah maka digunakan pendekatan matriks SWOT untuk mengetahui strategi apa yang tepat digunakan agar usaha saraba instan pada industri rumah produksi gula semut hasyifah dapat berkembang lebih baik lagi.

Dari hasil kuadran SWOT di atas, maka penerapan strategi yang tepat untuk digunakan industri rumah produksi gula semut hasyifah yaitu strategi SO. Strategi SO merupakan strategi yang dapat digunakan industri rumah produksi gula semut hasyifah karena Industri memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini dapat dikatakan sebagai strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada.



Hasil analisis diagram matriks SWOT menunjukkan bahwa, kondisi yang tepat untuk digunakan dalam rangka pengembangan usaha terletak pada strategi S-O yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal usaha untuk memanfaatkan peluang eksternal. Berikut adalah beberapa alternatif strategi yang dapat dijadikan sebagai suatu program pengembangan usaha, diantaranya:

- a. Memanfaatkan cita rasa yang khas dan kemasan produk yang menarik untuk menangkap peluang perkembang media promosi serta pangsa pasar. dengan cara memaksimalakan kemasan dengan mengikuti trand jaman sekarang serta

mempertahankan kualitas produk agar media promosi yang disebarkan pada masyarakat bisa meningkatkan daya beli produk sebab memiliki cita rasa yang khas dan kemasan yang menarik. Hal ini merupakan cara agar memperluas pangsa pasar produk saraba instan pada industri rumah produksi gula semut hasyifah.

- b. Memanfaatkan kualitas produk dan memanfaatkan pangsa pasar, yaitu dengan adanya standar mutu kualitas produk yang baik, memiliki cita rasa yang khas, kemasan yang menarik, daya tahan suatu produk, berat-bersih, itu sangat berpengaruh terhadap kualitas produk disuatu pasar tersebut dengan mempertahankan kualitas produk tersebut sehingga para konsumen pada dasarnya akan lebih memprioritaskan produk saraba instan yang memiliki kualitas terbaik. Sehingga permintaan akan meningkat tentu pangsa pasar pun akan ikut meningkat.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di industri Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dapat diterapkan guna pengembangan usaha saraba instan pada industri rumah produksi gula semut hasyifah yaitu menggunakan strategi S-O. Dimana pada industri rumah produksi gula semut hasyifah memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dikembangkan dengan memanfaatkan cita rasa khas serta kemasan yang menarik dari produk saraba instan, dengan memaksimalkan media promosi untuk memperluas pangsa pasar industri rumah produksi gula semut hasyifah, meningkatkan kualitas produk dengan memanfaatkan daya tahan produk untuk dapat bersaing memperluas pangsa pasar. Dengan dukungan dan kerja sama dari pemerintah dalam hal kebijakan yang dapat menjadi peluang untuk mengembangkan

usaha saraba instan pada industri rumah produksi gula semut hasyifah.

### Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di industri Rumah Produksi Gula Semut Hasyifah didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dapat diterapkan guna pengembangan usaha saraba instan pada industri rumah produksi gula semut hasyifah yaitu menggunakan strategi S-O. Dimana pada industri rumah produksi gula semut hasyifah memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dikembangkan dengan memanfaatkan cita rasa khas serta kemasan yang menarik dari produk saraba instan, dengan memaksimalkan media promosi untuk memperluas pangsa pasar industri rumah produksi gula semut hasyifah. meningkatkan kualitas produk dengan memanfaatkan daya tahan produk untuk dapat bersaing memperluas pangsa pasar. Dengan dukungan dan kerja sama dari pemerintah dalam hal kebijakan yang dapat menjadi peluang untuk mengembangkan usaha saraba instan pada industri rumah produksi gula semut hasyifah.

### DAFTAR PUSTAKA

- Aliyah, Rizkia, Gumilar, Iwang, Maulana, Ine, *Strategi Pengembangan Usaha Abon Ikan (Studi Kasus Rumah Abon Di Kota Bandung)*. Jurnal Perikanan Kelautan Vol. VI No 2 (1)/ Desember 2015 hlm. (78-84).
- Amalina, I., 2013 *Konsep Agroindustri dan Tahapannya*.  
[Online];<http://haztiamalina.blogspot.com/2013/03/konsepagroindustriandahapannya.html>.(Diakses pada tanggal 1 Januari 2022
- Ardyanysah. 2011. *Analisis Dan Perancangan Sistem Manajemen Event Berbasis Mobile Push Notification*, skripsi, Universitas Gajah Mada., Yogyakarta
- Arda, A, H 2010. *Re-Interpretasi pentingnya pembangunan sektor pertanian dalam pembangunan perekonomian nasional*.
- Bambang, S., dan W. Wiwen, 2021. *Analisis Pengaruh Cita Rasa Terhadap Kepuasan Pelanggan Coffe SP. Empat, Bebesan*. Jurnal Ekonomi Review Gajah Putih. Vol. 3 No. 2, Hal. 1-20
- Binoto, N 2010. *Hukum Acara Persaingan Usaha*. Sidoarjo:Laras.
- Damayanti,., P . Ariningsih, W. Diah, Y. Teady. 2018. *Pemataan kemasan produk*. Jurnal Ekobis, Vol 3 No. 1, Hal. 2541-3805.
- Dedi Irawan. (2014). *Strategi Pengembangan Usaha Kacang Goyang Pada Industri Rumah Tangga Prima Jaya Di Kota Palu*. Jurnal Agrotekbis Vol 2 (6), Desember 2014, hal 620:627
- Erma A. Tabelak, S.S. Pudjiastuti, Made TusanSurayasa, 2019. *Strategi pengembangan usahatani jagung di desa baumata kecamatan taebenu kabupaten kupang*. Buletin Ilmiah IMPAS Volume: 20 Nomor: 03Edisi: November2019
- Irwan. 2011. *Ekonomi pembangunan Yogyakarta*. BPFE., Yogyakarta. <https://jurnal.fkip.uns.ac.id/index.php/s2ekonomi/article/view/68/19/4660>
- Majerni 2015. *Strategi pengembangan usaha Keripik Ubi Kayu Pada Industri Pundi Mas Di Kota Palu*.Universitas Tadulako, Palu
- Mariyanti, 2018 *Analisis pendapatan usaha tempe pada industri rumah tangga Matinjo Di Desa Sumber agung Kecamatan Mepanga Kabupaten Parigi Moutong*. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian.
- Malan, H., dan R. Abd Rustam, 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Sambal Ikan Roa Pada Industri "Citarasaku" Kelurahan Tinggede Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi*. e-J. Agrotekbis, Vol. 5 No. 3, Hal. 369 – 376.

Nahriyati, U., H. Amir, dan B. Irwan, 2019. *Strategi Pengembangan Usaha Sambal Roa di UKM Flamboyan Kota Gorontalo*. Jurnal Ilmiah Agribisnis. Vol 5, No 2. Hal : 141-146.

Prawirsentono. 2008 *Manajemen Sumber Daya Manusia Kebijakan Kinerja Karyawan*. BPFE., Yogyakarta

Rafika, 2005. *Analisis SWOT*. PT. Damar Mulia Pustaka.