

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA OLAHAN SALAK PADA KELOMPOK WANITA TANI KUSUMA BERDASARKAN ANALISIS SWOT DI KAPANEWON TURI, SLEMAN

Rahmawati Fajar Setianingrum¹, Mastur², Endah Puspitojati³

Politeknik Pembangunan Pertanian Yogyakarta¹, Politeknik Pembangunan Pertanian

Yogyakarta² Politeknik Pembangunan Pertanian Yogyakarta³

pos-el: rhmawatty@gmail.com¹, mastury.el@gmail.com², endahpuspitojati@gmail.com³

ABSTRAK

Kapanewon Turi merupakan salah satu Kapanewon yang menjadi sentra buah salak di Kabupaten Sleman. Produksi buah salak yang melimpah menyebabkan harga salak menjadi rendah. Oleh karena itu, diperlukan teknologi pengolahan buah salak. Salah satu KWT yang mengelola buah salak menjadi produk adalah KWT Kusuma. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal KWT Kusuma dalam menjalankan usaha olahan salak dan menentukan strategi prioritas dalam pengembangan usaha olahan salak. Penelitian dilakukan di Kapanewon Turi, Kabupaten Sleman, Yogyakarta. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kombinasi yang menggabungkan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Metode pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi dan Focus group Discussion (FGD) dan analisis SWOT yang melibatkan 10 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal yang dianalisis menggunakan matriks IFAS memperoleh total skor “2,46” dan faktor eksternal yang dianalisis menggunakan matriks EFAS memperoleh total skor “2,95”. Berdasarkan skor IFAS dan EFAS, diketahui bahwa matriks SWOT KWT Kusuma berada pada kuadran III yaitu strategi WO. Strategi WO adalah memanfaatkan peluang yang ada dengan tujuan untuk mengatasi kelemahan untuk pengembangan usaha olahan salak. Strategi yang dipilih antara lain (1) Mengembangkan berbagai variasi produk keripik salak, (2) mengoptimalkan penggunaan platform digital seperti media sosial dan marketplace, melalui dukungan aktif dari pemerintah daerah dalam meningkatkan pengetahuan dan kemampuan KWT (3) Menjalin kerja sama dengan toko-toko oleh-oleh, pariwisata dan stakeholder/pemerintah sebagai upaya perluasan pemasaran.

Kata kunci : usaha olahan salak, strategi pengembangan, analisis SWOT

ABSTRACT

Kapanewon Turi is one of the Kapanewon that is the center of salak fruit in Sleman Regency. The abundant production of salak fruit causes the price of salak to be low. Therefore, a processing technology for salak fruit is needed. One of the KWTs that manages salak fruit into products is KWT Kusuma. This study aimed to analyze the internal and external factors influencing KWT Kusuma's operation of the processed salak business and to determine priority strategies for the development of the processed salak business. The research was conducted in Kapanewon Turi, Sleman Regency, Yogyakarta. The research method used is a combination method that combines descriptive qualitative, and quantitative methods. The data collection method used interviews, observation, documentation, and Focus group Discussion (FGD) and SWOT analysis involving 10 respondents. The results showed that the internal factors analyzed using the IFAS matrix obtained a total score of “2.46”, and the external factors analyzed using the EFAS matrix obtained a total score of “2.95”. Based on the IFAS and EFAS scores, it is known that the KWT Kusuma SWOT matrix is in quadrant III, namely the WO strategy. The WO strategy is to take advantage of existing opportunities with the aim of overcoming weaknesses for the development of processed salak business. The selected strategies include (1) Developing various variations of salak chips products, (2) optimizing the use of digital platforms such as social media and marketplaces, through active support from the local government in increasing KWT knowledge and abilities (3) Establishing

cooperation with souvenir shops, tourism and stakeholders/government as an effort to expand marketing.

Keywords: processed snake fruit business, development strategy, SWOT analysis

1. PENDAHULUAN

Salak (*Salacca zalacca*) merupakan buah tropis yang terkenal karena rasanya yang manis dan teksturnya yang renyah. Kulit salak menyerupai sisik ular sehingga sering disebut sebagai *snake fruit*. Salak termasuk family *Arecaceae*, memiliki beragam karakteristik. Buahnya bisa dibedakan berdasarkan rasa (manis, asam, sepat, atau pahit), bentuk (bulat atau lonjong), ukuran (kecil atau besar), tekstur kulit (mulus, berlekuk, atau berduri), dan warna (hijau, kuning, atau merah) (Abu Sutikno *et al.*, 2023). Menurut Suica-Bunghez *et al.*, (2016) salak merupakan buah tropis yang memiliki kandungan antioksidan yang baik berupa polifenol, flavonoid, tanin dan monoterpenoid.

Produksi salak di Indonesia berdasarkan data Badan Pusat Statistik Indonesia tahun (2024) adalah 1.147.473 ton pada tahun 2022 dan 1.120.739 ton pada tahun 2023. Salah satu wilayah yang terkenal dengan potensi salaknya yaitu Daerah Istimewa Yogyakarta. Produksi salak di DIY pada tahun 2023 sebanyak 518.412 kwintal. Wilayah di DIY memiliki sentra salak pondoh yang berada di Kapanewon Turi, Sleman. Produksi salak pada tahun 2021 di Kapanewon Turi mencapai 384.141 kuintal/Ha dan pada tahun 2022 produksi salak mencapai 351.768 (BPS, 2024).

Produksi salak yang melimpah saat panen menyebabkan harga jual buah segar menjadi turun. Harga buah salak saat panen raya dapat berkisar bekisar Rp. 2.000 per kg dan Rp. 1.000/kg sedangkan harga normal buah salak berkisar Rp. 5.000 sampai dengan Rp.7000 per kg. Hal ini membuat petani salak merasakan kerugian. Oleh karena itu, perlu adanya teknologi pengolahan salak.

Pemanfaatan teknologi pengolahan yang tepat, dapat mengubah salak yang awalnya hanya dijual dalam bentuk segar menjadi produk yang lebih bernilai tinggi.

Salah satu kelompok yang mengolah salak menjadi olahan yaitu KWT Kusuma. KWT Kusuma merupakan salah satu kelompok Wanita tani di kapanewon Turi. KWT Kusuma melakukan usaha olahan salak mulai dari tahun 2019. Namun, seiring berjalannya waktu mengalami penurunan akibat kurangnya pangsa pasar. Saat ini kegiatan produksi dilakukan apabila menerima orderan dari konsumen, seperti pada saat adanya kegiatan pameran, bazar, atau acara masyarakat. Hambatan lainnya yaitu dalam usaha olahan salak ini belum melakukan promosi secara optimal sehingga pemasaran belum menjangkau pasar lokal.

Kendala yang terjadi pada usaha olahan salak ini, menunjukkan bahwa pemanfaatan salak belum terlaksanakan secara optimal. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan usaha olahan salak. Pengembangan usaha merupakan tanggung jawab dari setiap pelaku usaha yang bertujuan mengembangkan kegiatan usaha guna meningkatkan pendapatan (Nugraha *et al.*, 2022). Upaya pengembangan usaha olahan salak dilakukan dengan menganalisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Analisis lingkungan ini dilakukan untuk menemukan strategi yang tepat dalam menghadapi kendala pada usaha olahan salak.

Tujuan penelitian adalah untuk melakukan kajian terhadap faktor-faktor internal kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal peluang dan ancaman dalam usaha olahan salak KWT Kusuma, Kapanewon Turi, Kabupaten Sleman, DIY. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi pengembangan usaha olahan salak. Berbeda dengan yang dilaporkan oleh Abu Sutikno *et al.*, 2023 yang menggunakan analisis SWOT pada kegiatan *on farm* (budidaya), pada penelitian ini dilakukan analisis SWOT pada kegiatan *off-farm*. Hasil penelitian

diharapkan dapat diadopsi pelaku usaha dan pemerintah daerah dalam mendorong peningkatan nilai tambah dan daya saing usaha tani di Kabupaten Sleman.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2025 – Mei 2025. Penelitian ini dilakukan di KWT Kusuma yang berlokasi di Kusuma yang berlokasi di Kapanewon Turi, Kabupaten Sleman, DIY. Lokasi penelitian ditentukan dengan metode *purposive sampling* dimana lokasi tersebut memiliki potensi usaha yang dapat dikembangkan.

Jenis Penelitian dan Sumber Data

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode kombinasi deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Pendekatan kualitatif yaitu metode yang prosedur penelitiannya menghasilkan data deskriptif untuk meneliti suatu kelompok, suatu objek, suatu kondisi suatu pemikiran dari suatu objek, sedangkan metode kuantitatif yaitu penelitian dengan menggunakan angka dalam proses perhitungan dan analisis hasil penelitian. Metode kuantitatif dalam hal ini yaitu melakukan pembobotan matriks IFAS dan EFAS sebagai penilaian yang akan digunakan dalam perumusan strategi alternatif atau prioritas strategi.

Pendekatan dengan kualitatif dan kuantitatif untuk meningkatkan pemahaman lebih yang lebih spesifik baik terkait permasalahan maupun pertanyaan penelitian (Azhari *et al.*, 2023). Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Penelitian ini melibatkan 10 orang responden.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dimulai dengan observasi, wawancara, dokumentasi dan *Focus Group Discussion* (FGD), yaitu pendekatan partisipatif secara umum di lapangan untuk mendapatkan data atau informasi dan

penilaian secara umum di lapangan dengan cara diskusi kelompok terarah (Indrizal, 2014).

Teknis Analisis Data

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan tahap pertama yang dilakukan dengan cara observasi partisipatif, wawancara, angket atau kuesioner dokumentasi dan FGD. Data yang dikumpulkan meliputi faktor internal dan eksternal dalam pengembangan usaha olahan salak.

2. Seleksi Data

Seleksi data dilakukan untuk menyeleksi data yang telah dikumpulkan agar data relevan dengan keadaan yang diteliti sehingga dapat dilakukan pengembangan usaha olahan salak di KWT Kusuma Kecamatan Turi, Kabupaten Sleman, DIY.

3. Klasifikasi Data

Klasifikasi data merupakan tahapan setelah dilakukan seleksi data. Pada tahap ini bertujuan untuk mengklasifikasi data yang sebelumnya telah diseleksi dengan cara mengelompokkan sesuai faktor – faktor keberhasilan yang diteliti di lokasi penelitian yaitu KWT Kusuma, Kecamatan Turi Kabupaten Sleman.

4. Analisis SWOT

Teknis analisis SWOT yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, EFAS, IFAS, analisis diagram SWOT dan Matrik SWOT. Analisis SWOT adalah metode untuk mengidentifikasi berbagai faktor internal dan eksternal. Analisis ini dilakukan dengan pengoptimalan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*, serta meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) (Riscal & Sahbany, 2024). Adapun tahapan analisis SWOT di antaranya sebagai berikut :

- a. Melakukan wawancara dengan pelaku untuk kepentingan dalam Menyusun faktor – faktor SWOT.

- b. Menyusun dan menyebarkan kuesioner kepada pelaku kepentingan yang telah ditentukan yaitu, seluruh anggota Kelompok Wanita Tani Kusuma.
- c. Menghitung bobot hasil kuesioner menggunakan matriks IFAS dan EFAS.
- d. Menentukan hasil kuadran strategi SWOT.

Teknik analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha olahan salak. Teknik analisis analisis SWOT, yaitu pemberian bobot pada masing – masing faktor, melakukan skoring sebagai pedoman perumusan matriks SWOT serta peletakan posisi pada matriks kuadran SWOT(kuadran I – IV) dan terakhir dilakukan pemilihan strategi yang sesuai berdasarkan matriks.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum

Kelompok Wanita Tani Kusuma didirikan pada tahun 2014 yang terletak di desa Ledoknongko, Bangunkerto, kapanewon Turi, Kabupaten Sleman. Kelompok ini beranggotakan 30 orang. Struktur organisasi KWT Kusuma yaitu terdiri dari ketua KWT, bendahara dan sekretaris. Kegiatan yang ada pada kelompok ini hanya budidaya tanaman sayuran, namun tidak berjalan lama sehingga kelompok menjadi tidak aktif lagi.

Pada tahun 2019, KWT Kusuma mulai digerakkan kembali dengan adanya pelatihan olahan salak dari mahasiswa 'X' kepada ibu - ibu KWT Kusuma. Produk yang pertama kali dibuat yaitu *brown chips*, yogurt, manisan salak, dan geplak salak. Usaha ini dijalankan oleh 10 orang anggota KWT yang secara aktif mengelola olahan salak. Namun, hingga saat ini hanya olahan salak *brown chips* yang berjalan secara berkelanjutan dan hanya produk *brown chips* ini yang berbadan hukum P-IRT. Produksi olahan salak menjadi brown chips membantu KWT

Kusuma untuk aktif lagi. Kegiatan ini juga membantu ibu – ibu KWT dalam meningkatkan perekonomian keluarganya

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

a. Kekuatan

Faktor yang menjadi kekuatan dalam pengembangan usaha olahan salak di KWT Kusuma meliputi : (1) Adanya kerja sama dan komunikasi yang baik antar anggota, (2) Bahan baku salak selalu tersedia,(3) Sarana produksi telah memadai dan tersedia, (4) KWT mampu meningkatkan nilai tambah buah salak, (5) Produk olahan telah memiliki jaminan keamanan pangan (S-PIRT).

b. Kelemahan

Faktor yang menjadi kelemahan dalam pengembangan usaha olahan salak di KWT Kusuma meliputi : (1) Kurangnya inovasi produk atau variasi dari produk olahan, (2) Kegiatan produksi dilakukan apabila terdapat pesanan, (3) KWT belum mampu memasarkan produk dengan maksimal, (4) Kegiatan produksi belum dilakukan secara maksimal, (5) KWT belum memanfaatkan *marketplace*.

c. Peluang

Faktor yang menjadi peluang dalam pengembangan usaha olahan salak di KWT Kusuma meliputi : (1) Tingkat persaingan brown chips masih rendah, (2) Adanya dukungan permodalan yang berasal dari sponsor, (3) Membuka peluang kemajuan UMKM inovasi olahan buah, (4) Adanya dukungan *stakeholder/* pemerintah setempat seperti pelatihan, (5) Produk olahan salak dapat dijadikan oleh – oleh khas daerah.

d. Ancaman

Faktor yang menjadi ancaman dalam pengembangan usaha olahan salak di KWT Kusuma meliputi : (1) Persaingan sangat tinggi untuk produk geplak salak, (2) Persaingan dengan produk olahan buah dapat menekan pangsa pasar, (3)H arga bahan pelengkap naik turun (*Fluktuatif*), (4) Adanya perubahan tren konsumen, (5) Perubahan iklim dan hama

penyakit dapat mengganggu pasokan bahan baku.

Tabel 1. Matriks IFAS

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1.	Adanya kerja sama dan komunikasi yang baik antar anggota	0,08	4,00	0,31
2.	Bahan baku salak selalu tersedia	0,12	3,00	0,35
3.	Sarana produksi telah memadai dan tersedia	0,12	3,00	0,35
4.	KWT mampu meningkatkan nilai tambah buah salak	0,08	4,00	0,31
5.	Produk olahan telah memiliki jaminan keamanan pangan (S-PIRT)	0,12	3,00	0,35
Jumlah		0,50	17,00	1,65
Kelemahan				
1.	Kurangnya inovasi produk atau variasi dari produk olahan	0,12	2,00	0,23
2.	Kegiatan produksi dilakukan apabila terdapat pesanan	0,12	2,00	0,23
3.	KWT belum mampu memasarkan produk dengan maksimal	0,08	2,00	0,15
4.	Kegiatan produksi belum dilakukan secara maksimal	0,12	1,00	0,12
5.	KWT belum memanfaatkan <i>marketplace</i>	0,08	1,00	0,08
Jumlah		0,50	8,00	0,81
Total		1,00	25,00	2,46
Selisih skor kekuatan – kelemahan		0,84		

Berdasarkan hasil analisis IFAS pada Tabel 1 di atas menunjukkan bahwa terdapat 10 faktor internal yang teridentifikasi, terdiri dari 5 faktor kekuatan dan 5 faktor kelemahan. Faktor kekuatan menunjukkan skor angka 1,65 sedangkan faktor kelemahan menunjukkan

skor angka 0,81. Hal ini dapat diartikan bahwa usaha olahan salak memiliki faktor kekuatan yang begitu besar terhadap pengembangan usaha sehingga dapat mengatasi kelemahan dengan faktor – faktor kekuatan yang dimilikinya.

Tabel 2. Matriks EFAS

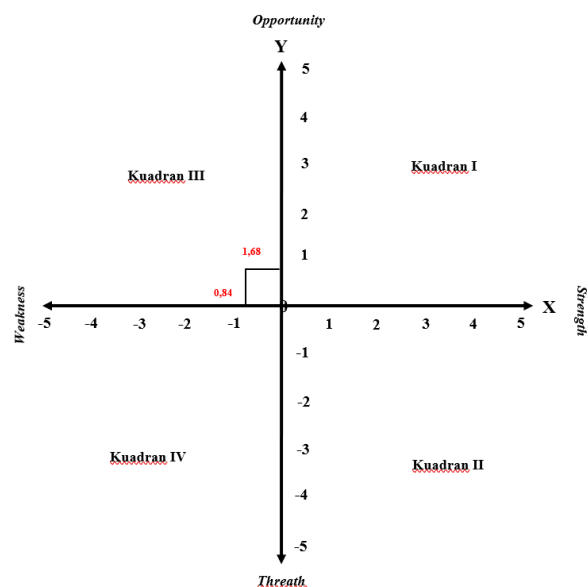
No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang				
1.	Tingkat pesaing brown chips masih rendah	0,14	4,00	0,04
2.	Adanya dukungan permodalan yang berasal dari sponsor	0,14	3,00	0,03

3.	Membuka peluang kemajuan UMKM inovasi olahan buah	0,14	4,00	0,04
4.	Adanya dukungan stakeholder/pemerintah setempat seperti pelatihan	0,09	3,00	0,04
5.	Produk olahan salak dapat dijadikan oleh – oleh khas daerah	0,04	4,00	0,04
Jumlah		0,64	18,00	2,32
Ancaman				
1.	Persaingan sangat tinggi untuk produk geplak salak	0,09	2,00	0,18
2.	Persaingan dengan produk olahan buah dapat menekan pangsa pasar	0,05	1,00	0,05
3.	Harga bahan pelengkap naik turun (<i>Fluktuatif</i>)	0,09	2,00	0,18
4.	Adanya perubahan tren konsumen	0,09	2,00	0,18
5.	Perubahan iklim dan hama penyakit dapat mengganggu pasokan bahan baku	0,05	1,00	0,05
Selisih peluang – ancaman		1,68		

Berdasarkan hasil analisis EFAS pada Tabel 2 di atas menunjukkan bahwa terdapat 10 faktor internal yang teridentifikasi, terdiri dari 5 faktor peluang dan 5 faktor ancaman. Skor dari faktor peluang pada usaha olahan salak KWT Kusuma adalah 2,32 sedangkan skor pada faktor ancaman adalah 0,64. Angka ini menunjukkan bahwa faktor peluang yang dimiliki usaha olahan salak KWT Kusuma berpengaruh sangat besar terhadap pengembangan usaha, sedangkan angka pada faktor ancaman menunjukkan bahwa faktor ancaman tidak begitu berpengaruh, namun tetap perlu strategi yang tepat dalam menghadapi ancaman yang dapat terjadi dalam pengembangan usaha olahan salak KWT Kusuma.

Diagram SWOT

Berdasarkan penilaian IFAS dan EFAS maka didapatkan hasil faktor kekuatan sebesar 1,65 dan faktor kelemahan sebesar 0,81, serta faktor peluang sebesar 2,32 dan faktor ancaman sebesar 0,64. Berdasarkan nilai tersebut diketahui bahwa nilai kekuatan lebih tinggi dari nilai kelemahan dengan selisih 0,84 dan nilai peluang diketahui lebih tinggi dari ancaman dengan selisih 1,68 sehingga dapat dilihat pada analisis diagram SWOT berikut :



Gambar 1. Diagram SWOT

Berdasarkan hasil analisis diagram SWOT diatas, maka diperoleh koordinat (0,84 : 1,68) yang berada pada strategi WO. Posisi tersebut merupakan posisi yang memanfaatkan peluang yang ada untuk meminimalisir kelemahan pada usaha olahan salak.

Hasil analisis SWOT memberikan banyak strategi alternatif yang dapat diterapkan pada usaha olahan salak di KWT Kusuma dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil analisis SWOT dapat diambil kesimpulan bahwa

faktor internal dan faktor eksternal dapat mempengaruhi dalam perumusan strategi pengembangan usaha. pada tabel 3 yaitu matriks SWOT telah dirumuskan 11 strategi alternatif untuk pengembangan usaha olahan salak sebagai berikut :

1. Strategi SO

- a. Memanfaatkan kemampuan dan kerjasama anggota KWT dalam mengelolah buah salak sebagai upaya memajukan UMKM inovasi buah dengan menciptakan produk olahan yang inovatif dan kreatif (S1,O3,S4,O4).
- b. Memanfaatkan modal awal, bahan baku dan sarana produksi yang tersedia guna meningkatkan kualitas produk dengan tujuan membuka peluang inovasi olahan buah (S2,O2,S3,O3).

2. Strategi ST

- a. Memanfaatkan bahan baku salak yang tersedia untuk menciptakan produk olahan geplak salak yang unik seperti fokus terhadap inovasi rasa, tekstur dan kemasan (S2,T1).
- b. Memanfaatkan Kerjasama dan komunikasi anggota KWT untuk memantau perubahan selera konsumen terhadap produk olahan serta lakukan riset pasar secara berkala (S1,T4).
- c. Menjalin kerja sama atau kemitraan antara pemasok bahan baku (petani) dengan KWT Kusuma sebagai upaya mitigasi iklim dan hama penyakit yang dapat menyebabkan kelangkaan bahan baku (S1,S2,T5)

3. Strategi WO

- a. Mengembangkan berbagai variasi dari produk brown chips (W1, O1).
- b. Mengoptimalkan media sosial dan marketplace sebagai media promosi dengan peningkatan pengetahuan dan keterampilan SDM melalui dukungan pemerintah (W3, W4, W5, O3,O4).
- c. Menjalin Kerjasama dengan pihak toko oleh – oleh, pariwisata dan stakeholder/pemerintah sebagai upaya perluasan pemasaran (W3,O4,O5).

4. Strategi WT

- a. Memfokuskan pengembangan variasi produk olahan geplak salak yang memiliki daya tarik unik dan memprioritaskan pemasaran tingkat lokal atau komunitas sekitar untuk membangun konsumen yang setia (W1,T1,W3)
- b. Memaksimalkan promosi dari mulut ke mulut dengan tetap menjaga kualitas produk dan pelayanan yang baik serta memberikan ciri khas yang dimiliki produk olahan untuk menarik konsumen (W4,T4)
- c. Memanfaatkan marketplace secara bertahap dengan fokus pada platform yang mudah digunakan dan memiliki potensi menjakau pasar lokal dan jalan kemitraan

Berdasarkan hasil perumusan strategi alternatif paling tepat digunakan untuk usaha olahan salak di KWT Kusuma dalam mengembangkan usahanya ialah strategi WO. Strategi WO dipilih berdasarkan hasil analisis pada diagram SWOT dan Matriks SWOT yang menunjukkan bahwa usaha olahan salak berada pada kuadran III (tiga). Hal ini dapat diartikan bahwa usaha ini dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahan pada usaha olahan salak.

Diversifikasi produk salak melalui pembuatan produk *brown chip* dan geplak salak merupakan salah satu inovasi produk penting di Kabupaten Sleman. Produk ini diharapkan dapat mengatasi persoalan daya tahan yang sering dihadapi pada produk olahan yang lebih tradisional (Unifah, 2019). Begitu juga strategi penguatan pemasaran secara digital, merupakan upaya lebih lanjut untuk memperkuat pemasaran agar pemasaran produk olahan salak menjadi lebih luas.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis maka dapat disimpulkan bahwa faktor internal

yang lebih dominan mempengaruhi usaha olahan salak KWT Kusuma yaitu faktor kelemahan, sedangkan faktor eksternal yang dominan adalah faktor peluang usaha salak yang dimiliki KWT Kusuma. Hasil analisis SWOT diperoleh strategi yang tepat digunakan oleh usaha olahan salak KWT Kusuma adalah strategi WO. Strategi WO yaitu memanfaatkan peluang yang dimiliki usaha olahan salak KWT Kusuma untuk dengan cara mengatasi kelemahan yang ada. Strategi WO yang menjadi strategi penting diantaranya adalah (1) Mengembangkan berbagai variasi dari produk brown chips, (2) optimalisasi pemanfaatan platform digital seperti media sosial dan marketplace, melalui dukungan aktif dari pemerintah daerah dalam meningkatkan pengetahuan dan kemampuan KWT (3) Menjalinkan Kerjasama dengan pihak toko oleh – oleh, pariwisata dan stakeholder/pemerintah sebagai upaya perluasan pemasaran.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Abu Sutikno, Febri Nur Pramudya, & Dwita Prisdinawati. (2023). Strategi Pengembangan Usahatani Salak Pondoh (Salacca Edulis) di Kabupaten Rejang Lebong. *JINGLER: Jurnal Teknik Pengolahan Pertanian*, 1(1), 56–75. <https://doi.org/10.59061/jingler.v1i1.420>
- Azhari, D. S., Afif, Z., Kustati, M., & Sepriyanti, N. (2023). Penelitian Mixed Method Research untuk Disertasi. *INNOVATIVE: Journal Social Science Research*, 3(2), 8010–8025.
- BPS. (2024). *Kecamatan Turi Dalam Angka 2024*. BPS Kabupaten Sleman.
- Indrizal, E. (2014). Diskusi Kelompok Terarah. *Jurnal Antropologi: Isu-Isu Sosial Budaya*, 16(1), 75. <https://doi.org/10.25077/jantro.v16i1.12>
- Nugraha, A., Rahmi Rahmadania, A., & Putri Duari, M. (2022). Pengembangan Usaha Industri Rumah tangga Opak Singkong melalui E-Commerce Pengembangan Usaha Industri Rumah Tangga Opak Singkong Melalui E-Commerce. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 3(2), 883–888.
- Riscal, D. A., & Sahbany, S. (2024). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Bisnis Model Canvas (Bmc) Dan Swot tertentu . Di era digital ini , bisnis memiliki jangkauan yang sangat luas . Perubahan pola pikir untuk memanfaatkan peluang yang ada . Setiap individu pada dasar. 4(5), 1806–1818.
- Suica-Bunghez, I. R., Teodorescu, S., Dulama, I. D., Voinea, O. C., Imionescu, S., & Ion, R. M. (2016). Antioxidant activity and phytochemical compounds of snake fruit (Salacca Zalacca). *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 133(1). <https://doi.org/10.1088/1757-899X/133/1/012051>
- Unifah, U. (2019). Strategy for the Development of Salak Fruit Business. *Efficient: Indonesian Journal of Development Economics*, 2(2), 469–477. <https://doi.org/10.15294/efficient.v2i2.30806>