Jumek : Jurnal Manajemen dan Ekonomi Kreatif
Vol.1, No.3 Juli 2023
e-ISSN: 2964-1241; p-ISSN: 2964-1632, Hal 101-110
DOI : https://doi.org/10.59024/jumek.v1i3.118

Strategi Pengembangan Usaha Dagang Menggunakan Analisis SWOT di Perusahaan Coconut Sejahtera

Muhammad Fahrurahman[1]
[123]Management Department, Faculty of Economics and Business, Tadulako University

Jualiana Kadang[2]
[123]Management Department, Faculty of Economics and Business, Tadulako University

Erwan Sastrawan[3]
[123]Management Department, Faculty of Economics and Business, Tadulako University

Jl. Soekarno Hatta Km.9 Palu, Sulawesi Tengah, Indonesia. Postal code: 94118
Korespondensi penulis, email : muhammadfahrurahmanrahman@gmail.com

Abstract. *This study aims to formulate alternative business developing strategies that are implemented at Coconut Sejahtera. Data analysis used is SWOT analysis. The results of this study showed that based on the analysis internal environment using the IFAS matrix, the most influential strength factor is being able to read price changes through the international oil price market and the most influential weakness factor is limited capital. Meanwhile, from the external environment analysis with EFAS matrix, the most influential opportunity factor is the abundance of copra commodities and the most influential threat factor is the arrival of large traders from outside the region.*

Keywords: *Developing strategy, SWOT analysis*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan usaha yang diterapkan di Coconut Sejahtera. Analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan analisis lingkungan internal menggunakan matriks IFAS, faktor kekuatan yang paling berpengaruh adalah mampu membaca perubahan harga melalui pasar harga minyak internasional dan faktor kelemahan yang paling berpengaruh adalah modal terbatas. Sedangkan dari analisis lingkungan eksternal dengan matriks EFAS, faktor peluang yang paling berpengaruh adalah melimpahnya komoditas kopra dan faktor ancaman yang paling berpengaruh adalah kedatangan pedagang besar dari luar daerah.

Kata kunci: Mengembangkan strategi, analisis SWOT

1. PENDAHULUAN

Sulawesi Tengah terkenal akan kekayaan alamnya yang sangat berlimpah dari berbagai sektor mulai dari pertanian, perkebunan, perikanan, peternakan hingga pertambangan. Salah satu sektor yang memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi lebih baik adalah sektor perkebunan, khususnya pada komuditas kelapa. Banyaknya kelapa yang ada di Sulawesi Tengah menjadikannya salah satu produk unggulan yang patut untuk dikembangkan. Bahkan pemerintah Sulawesi Tengah menjadikan pohon kelapa sebagai simbol kebanggan yang

Received April 07, 2023; Revised Mei 02, 2023; Accepted Juni 07, 2023
** Muhammad Fahrurahman, muhammadfahrurahmanrahman@gmail.com*

tertuang dalam logo Provinsi Sulawesi Tengah. Dimana pohon kelapa diartikan sebagai tumbuhan yang mampu mewujudkan kesejahteraan rakyat Sulawesi Tengah.

Sebagai Negara tropis kelapa memiliki potensi tinggi dalam hal produksi. Adapun turunan dari kelapa menurut Kementerian Perdagangan diantaranya *desiccated coconut, coconut oil, kopra, coconut charcoal*, gula semut, *cocopeat, cocofiber*, santan dan produk lainnya. Sehingga, tidak heran jika tanaman kelapa menjadi salah satu komoditas yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi apabila dikelola dengan baik.

Kopra merupakan salah satu produk turunan dari tanaman kelapa yang banyak di produksi oleh masyarakat Sulawesi Tengah. Turunan dari tanaman kelapa ini turut dalam berkonstribusi memberikan pendapatan yang cukup besar bagi para pelaku yang terlibat di dalamnya baik dari petani hingga pembeli olahan kopra itu sendiri. Salah satu daerah di Sulawesi Tengah penghasil kelapa dan menjadikan tanaman kelapa sebagai salah satu sumber mata pencaharian adalah Kabupaten Parigi Moutong. Dimana sebagian besar masyarakat kabupaten Parigi Moutong mengolah buah kelapa menjadi beberapa turunan seperti kopra dan menjualnya kepada tengkulak. Selain itu, menurut Kepala Dinas Tanaman Pangan, Holtikultura dan Perkebunan (TPHP) Parigi Moutong Nelson Metubun, kelapa menjadi salah satu komuditas pelengkap ketahanan pangan dan sektor pertanian masih menjadi andalan Kabupaten Parigi Moutong dalam upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Arshandi & Ridwan, 2020).

Mengingat peran dari tanaman kelapa yang begitu besar maka penulis yang merupakan Mahasiwa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako melalui Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) tertarik untuk mengikuti Program Kegiatan Kewirausahaan yang bergerak dibidang perkebunan khususnya komuditas kopra. Penulis tertarik dalam bidang ini karena di Kecamatan Bolano Lambunu, Bolano dan Taopa memiliki berbagai jenis komuditas hasil bumi yang sangat melimpah dan menjanjikan. Kopra adalah salah satu komuditas unggulan dan paling banyak di hasilkan oleh petani di Kecamatan Bolano Lambunu, Bolano dan Taopa oleh karena itu penulis memilih komuditas kopra sebagai komuditas produk utama kegiatan usaha untuk mengikuti Program Kegiatan Kewirausahaan MBKM. Usaha yang akan penulis kembangkan dalam mengikuti Program Kegiatan Kewirausahaan ini adalah usaha dagang yaitu jual beli hasil bumi komuditas kopra. Dimana penulis memposisikan diri sebagai supplier yang membeli kopra baik dari petani maupun mitra usaha untuk disuplai langsung ke pabrik.

2. IDENTIFIKASI MASALAH

Kabupaten Parigi Moutong merupakan salah satu Kabupaten di Sulawesi Tengah yang sebagian besar masyarakatnya menggantungkan hidupnya pada sektor pertanian. Sehingga sistem pemasaran kelapa akan sangat mempengaruhi pendapatan para petani. Dimana ketika sistem pemasaran kelapa semakin efisien maka pendapatan petani akan menigkat (Ucen, Hadayani, & Sulaeman, 2020).

Persoalan kelancaran pemasaran sangat tergantung pada kualitas produk yang dihasilkan petani, produsen dan juga upaya penyempurnaan kineja lembaga-lembaga pemasaran dan sistem pemasaran itu sendiri sehingga pada akhirnya akan menigkatkan pendapatan serta kualitas tingkat kesejahteraan petani kelapa yang memadai (Eldiyus, Siregar, & Lubis, 2013)

Dari perseolan tersebut, maka melalui Kegiatan MBKM dengan Program Kegiatan Kewirausahaan ini, diharapkan dapat menjadi wadah untuk menjebatani para petani dalam menjual hasil olahan kelapanya yang berupa kopra dengan menawarkan harga yang sesuai dengan pasar. Sebab cukup banyak tengkulak yang membeli kopra petani tidak sesui harga dengan kata lain membelinya dengan harga yang cukup murah.

3. METODE PELAKSANAAN

Coconut Sejahtera adalah usaha dagang yang bergerak di bidang komuditas pertanian kopra. Dimana usaha *Coconut* Sejahtera sudah berdiri dan berjalan mulai dari bulan April 2022 dan berlokasi di Desa Wanagading Kecamatan Bolano Lambunu.

Fasilitas penunjang usaha adalah salah satu faktor penting sebagai penjunjang berjalannya kegiatan usaha. *Coconut* sejahtera memiliki beberapa fasiltas penujang usaha dagangnya anatara lain: 2 unit truk hino 300 sebagai alat angkut dari gudang ke pabrik, 1 unit L300 sebagai alat angkut penjemput barang dari mitra bisnis dan petani dan gudang sebagai tempat penampungan barang sebelum dikirim ke pabrik

Sebagai upaya dalam menjaga keberlangsungan usaha di tengah maraknya persaingan maka di butuhkan suatu strategi pengembangan usaha yang tepat. Salah satu upaya yang dapat dilakukan demi menjaga keberlangsungan dan eksistensi usaha yang dijalankan yaitu dengan menerapkan strategi SPT (*Segmentation*, *Positioning,* dan *Targeting).*

Segmentation dimaksudkan membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang berbeda berdasarkan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda sehingga memerlukan strategi pemasaran terpisah atau campuran. *Positioning* terdiri dari pengaturan penawaran

pasar untuk menempati tempat yang jelas, khas dan relatif diinginkan relatif dibandingkan produk pesaing di benak konsumen sasaran. *Targeting* terdiri dari mengevaluasi masing-masing daya tarik segmen pasar dan memilih satu atau lebih segmen pasar untuk dimasuki (Kotler dan Armstrong, 2018: 212).

Metode analisis yang digunakan dalam pengembangan usaha yaitu analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan akronim atau singkatan dari 4 kata yaitu *strengths, weaknesses, opportunities*, dan *threats*. Analisis SWOT merupakan suatu instrumen pengidentifikasian berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) sekaligus dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) (Fatimah, 2016: 8).

Penggunaan analisis SWOT dalam pengembangan usaha *Coconut* Sejahtera bertujuan untuk menunjukkkan kinerja usaha yang dijalankan dengan menentukan kombinasi faktor internal dan eksternal. Dimana analisis SWOT membandingkan antara faktor internal, yaitu kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), dengan faktor eksternal yaitu peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Faktor internal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor IFAS *(Internal Strategic Faktor Summary)*. Sedangkan, faktor eksternal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor EFAS *(Eksternal Strategic Faktor Summary)*. Setelah matrik faktor strategi internal dan eksternal selesai kemudian disusun hasilnya yang dimasukkan kedalam model kualitatif yaitu matrik SWOT untuk merumuskan strategi kompetitif perusahaan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Matrik SWOT

Faktor internal	*Strengthts*	*Weaknesses*
	Memiliki mitra yang cukup banyak Armada transportasi memadai Bisa membaca perubahan harga melalui market harga minyak internasional Memiliki SDM yang ahli dalam bidangnya	Perusahaan kami memiliki keterbatasan dalam modal Gudang yang kurang memadai.

Faktor eksternal		
Opportunities	Strategi SO	Strategi WO
Melimpahnya komuditas kopra sehingga proses putaran dagang tidak akan putus. Berkurangnya pedagang kopra di wilayah kami	Dengan memiliki SDM yang ahli dalam bidangnya dan bisa membaca perubahan harga, sehingga bisa bergerak satu langkah lebih maju di banding pesaing lainnya.	Untuk mengatasi keterbatasan modal terutama pada saat puncak panen kami melakukan pinjaman ke institusi bank sehingga masalah modal bisa teratasi. Kerja cepat dan disiplin waktu bisa menanggulangi penumpukan barang digudang.
Threat	Strategi ST	Strategi WT
Datangnya pedagang besar dari luar daerah yang membuka pembelian di tempat kami. Tumbuhnya pedagang baru di tempat kami	Upaya mengatasi datangnya pedagang besar dari luar daerah, kami melakukan komunikasi yang intensif dengan mitra sehingga pegadang tersebut susah mendapatkan barang dan berfikir kembali untuk datang di wilayah kami. Untuk menekan tumbuhnya pedagang baru kami melakukan upaya untuk bisa merangkul pedagang baru untuk menjadi mitra sehingga tidak menjadi ancaman bagi kami	Dengan dilakukan pemuatan dan pengiriman ke pabrik secara cepat bisa meyakinkan mitra baru untuk bergabung bersama kami.

Berdasarkan pendekatan tersebut kemungkinan-kemungkinan yang dapat dilakukan *Coconut* Sejahtera dalam menentukan strategi adalah sebagai berikut:

1. **Strategi SO**: mengoptimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Seperti dengan memiliki SDM yang ahli dalam bidangnya dan bisa membaca perubahan harga, sehingga bisa bergerak satu langkah lebih maju di banding pesaing lainnya.

2. **Strategi WO:** bermaksud memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang. Seperti untuk mengatasi keterbatasan modal terutama pada saat puncak panen kami melakukan pinjaman ke institusi bank sehingga masalah modal bisa teratasi dan dalam mengurangi resiko kerugian akibat penurunan harga, kami menerapkan sistem kerja cepat sehingga barang tidak menumpuk lama di gudang dan resiko kejatuhan harga bisa teratasi.

3. **Strategi ST:** menggunakan kekuatan untuk mengatasi tantangan yang dating. Seperti mengatasi datangnya pedagang besar dari luar daerah, kami melakukan komunikasi

yang intensif dengan mitra sehingga pegadang tersebut susah mendapatkan barang dan berfikir kembali untuk datang di wilayah kami dan untuk menekan tumbuhnya pedagang baru kami melakukan upaya utuk bisa merangkul menjadi mitra sehingga tidak menjadi ancaman lagi unntuk kami.

4. **Strategi WT:** dengan mengurangi kelemahan sekaligus menghindari ancaman, merupakan strategi yang pelik. Seperti strategi dengan dilakukan pemuatan dan pengiriman ke pabrik secara cepat bisa meyakinkan mitra baru untuk bergabung bersama kami.

Hasil dan pembahasan diatas diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Husain, Rustam, & Rauf (2020) dimana strategi pengembangan usaha budidaya tambak yang berkelanjutan di desa Lawallu Kabupaten Barru, ditetapkan 9 strategi yang akan dikembangkan.

Tabel 2 Tabel IFAS

Faktor Internal			
Strength	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1. Memiliki mitra yang cukup banyak	0.20	4.00	0.80
2. Armada transportasi memadai	0.15	4.00	0.60
3. bisa membaca perubahan harga melalui market harga minyak internasional	0.25	4.00	0.40
4. memiliki sumber daya manusia yang ahli dalam bidangnya	0.10	4.00	0.30
Total *Strength*	**0.70**		**2.10**
Weakness	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1. Perusahaan kami memiliki keterbatasan dalam modal	0.15	1.00	0.15
2. Pembongkaran di pabrik sering terhambat sehingga cash flow kadang tidak lancer	0.15	1.00	0.15
Total *Weakness*	**0.30**		**0.30**
Total Ifas	**1.00**		**1.80**

Tabel 2 memperlihatkan hasil yang cukup baik dari analisis matriks IFAS. Jumlah bobot dikali rating untuk faktor kekuatan *Coconut* sejahtera adalah 2.10, lebih besar dari jumlah bobot dikali rating faktor kelemahannya yaitu 0.30. Maka pengembangan *Coconut* sejahtera layak untuk diteruskan dengan mempertahankan atau bahkan meningkatkan kekuatan yang dimiliki. Kekuatan utama dari *Coconut* sejahtera adalah bisa membaca perubahan harga melalui market harga minyak internasional. Hal ini dapat dijadikan sebagai dasar untuk membentuk sebuah kekuatan dari *Coconut* sejahtera. Sementara itu, kelemahan

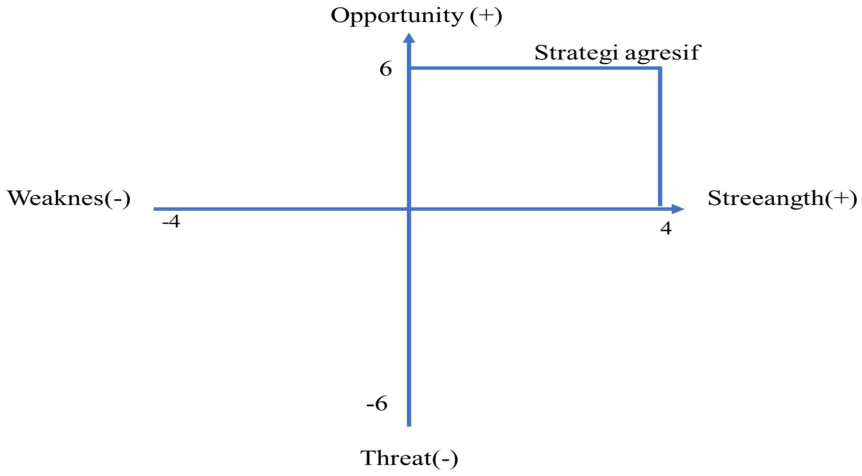
yang perlu segera diperbaharui adalah kendala keterbatasan modal dan terhambatnya pembongkaran di pabrik sehingga *cash flow* menjadi tidak lancar yang dikhawatirkan menjadi pemicu permasalahan kurangnya kepercayaan mitra terhadap perusahaan kami.

Tabel 3 Tabel EFAS

FAKTOR EKSTERNAL			
Opportunities	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1. Melimpahnya komuditas kopra sehingga proses putaran dagang tidak akan putus	0.40	4.00	1.60
2. berkurangnya pedagang kopra di wilayah kami.	0.25	3.00	0.75
Total *Opportunities*	**0.65**		**2.35**
Threat	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1.Datangnya pedagang besar dari luar daerah yang membuka pembelian di tempat kami	0.20	2.00	0.40
2. Tumbuhnya pedagang baru di tempat kami	0.15	1.00	0.15
Total *Threat*	**0.35**		**0.55**
Total Efas	**1.00**		**1.80**

Tabel 3 memperlihatkan Hasil perhitungan dari analisa EFAS, dimana total dari faktor peluang masih dominan dari ancaman. Adanya beberapa peluang yang mendukung pada pengembangan *Coconut* Sejahtera akan menjadi modal yang baik untuk dijadikan sebagai bahan perancangan strategi. Peluang terbesar yang layak untuk dimanfaatkan adalah melimpahnya komuditas kopra sehingga proses putaran dagang tidak akan putus. Adapun ancaman yang paling berbahaya adalah datangnya pedagang besar dari luar daerah yang membuka pembelian di tempat kami. Para pesaing akan terus meningkatkan promosi mereka, jika *Coconut* Sejahtera tidak meresponnya dengan baik dikhawatirkan para pesaing akan menguasai dan merebut pasar di wilayah kami.

Hasil dan pembahasan didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Munandar, Tumberl, & Soegoto (2020) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa lingkungan eksternal menggunakan matriks *EFAS*, faktor peluang (*Opportunities*) paling berpengaruh adalah perkembangan kemajuan teknologi dan faktor ancaman (*Threats*) paling berpengaruh adalah kekuatan tawar menawar konsumen yang tinggi. Sementara pada hasil lingkungan internal melalui matriks *IFAS*, faktor kekuatan (*Strengths*) yang paling berpengaruh adalah kualitas produk dan faktor kelemahan (*Weaknesses*) yang paling berpengaruh adalah layanan *Free WiFi Hotspot* yang kurang baik.



Gambar 1 Diagram SWOT Coconut Sejahtera

Berdasarkan analisis tersebut, situasi yang sangat menguntungkan. *Coconut* Sejahtera memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus ditetapkan seperti kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Hasil di atas didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Ajizah, Widjaya, & Situmorang (2020) dimana usaha ternak ayam ras peterlur skala besar, skala menengah, dan skala kecil berada pada posisi *growth strategy* yang artinya usaha ternak ayam ras petelur skala besar berada dalam situasi menguntungkan karena memiliki kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

5. KESIMPULAN

Dari laporan kegiatan MBKM wirausaha yang telah di buat dapat menarik kesimpulan bahwa komuditas kopra adalah komuditas unggulan yang melimpah di Sulawesi Tengah khusunya di kabupaten Parigi Moutong. Pengolahan yang tepat bisa meningkatkan kualitas produk kopra dan meningkatkan hara jual produk tersebut. Adanya persaingan di kalangan pedagang mengakibatkan imbasnya harga di pasar akan semakin bersaing. Kopra merupakan sumber mata pencaharian Sebagian besar petani kelapa di kabupaten Parigi Moutong.

Segmen coconut sejahtera adalah seluruh petani kelapa dan tengkulak kopra yang berada di kabupaten Parigi Moutong. Dalam proses perdagangan coconut sejahtera mengalami beberapa kendala seperti gudang yang belum memadai, kekuarangan modal, dan

persaingan tidak sehat. Yang kemudian menjadi panduan coconut sejahtera untuk kedepannya bisa lebih survive dalam mengahadapi permasalahan yang ada.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillahirabbil Alamin, Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang senantiasa melimpahkan berkat dan karunia-Nya sehingga penulis selalu diberikan nikmat kesempatan dan kesehatan untuk menyelesaikan laporan hingga artikel ini. Sholawat serta salam semoga senantiasa terucapkan kepada sang revolusioner islam Nabi Muhammad SAW, yang membawa umat manusia dari zaman kebodohan menuju zaman yang berlimpah dengan pengetahuan

Melalui kesempatan yang berharga ini, dengan penuh rasa cinta, bangga, dan haru penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada ibunda Yuli Isnaenah dan ayahanda Muharman A. Baddres untuk cinta, do'a, dukungan, kesabaran dan kerja kerasnya untuk menyekolahkan dan mendidik penulis. Serta, menjadi sumber motivasi penulis untuk dapat dengan segera menyelesaikan penyusunan laporan hingga artikel ini. Terima kasih juga kepada saudara dan para kerabat tercinta yang selalu memberikan semangat dan dorongan kepada penulis.

Dengan segala keterbatasan pengetahuan dalam penyusunan laporan hingga artikel ini, penulis juga mengucapkan banyak terima kasih kepada tim Unit MBKM Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako, Ibu Harnida Wahyuni Adda, SE., MA., PH.D selaku ketua prodi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako, Ibu Dr. Juliana kadang, SE., MM selaku dosen pendamping lapangan, Bapak Ir. Iksan, ST, MM selaku mentor usaha kami, serta seluruh jajaran dosen dan staf yang ada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako yang telah banyak membantu baik dari segi ilmu dan pengurusan administrasi demi kelancaran penyelesaian studi.

Tidak lupa pula penulis ucapkan banyak-banyak terimakasih untuk para sahabat dan teman-teman baik yang penulis temui melalui ruang-ruang kelas, lingkungan kampus, hingga lingkungan organisasi yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu namanya. Terimakah sudah memberikan banyak dukungan selama masa perkuliahan sampai dengan masa penyelesaian studi.

7. REFERENSI

Ajizah, S., Widjaya, S., & Situmorang, S. (2020). Strategi Pengembangan Ternak Ayam Ras Petelur Di Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal of Agribusiness Science*, *6*(1), 33–40. https://doi.org/10.23960/jiia.v6i1.2496

Arshandi, M., & Ridwan, M. (2020). Pemkab Parigi Moutong remajakan kelapa 100 hektare. Diambil 8 Januari 2023, dari Antara Sulteng website: https://sulteng.antaranews.com/berita/130516/pemkab-parigi-moutong-remajakan-kelapa-100-hektare

Eldiyus, R., Siregar, T. H. S., & Lubis, S. (2013). Analisis Pemasaran Kelapa di Kecamatan Tanjung Tiram Kabupaten Batubara. *Jurnal Agribisnis Sumatra Utara*, *6*(2), 93–100.

Fatimah, F. N. D. (2016). *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.

Husain, N., Rustam, R., & Rauf, A. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Tambak Yang Berkelanjutan Di Desa Lawallu Kabupaten Barru. *JOURNAL OF INDONESIAN TROPICAL FISHERIES (JOINT-FISH) : Jurnal Akuakultur, Teknologi Dan Manajemen Perikanan Tangkap, Ilmu Kelautan*, *3*(2), 138–150. https://doi.org/10.33096/joint-fish.v3i2.73

Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing* (Seventeenth edition). Hoboken: Pearson Higher Education.

Munandar, J. N., Tumberl, A. L., & Soegoto, A. S. (2020). Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Bisnis Kopi Saat Pandemi Covid-19 (studi Kasus Pada Black Cup Coffee and Roastery Manado). *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, *8*(4), 1191–1202. https://doi.org/10.35794/emba.v8i4.31590

Ucen, Hadayani, & Sulaeman. (2020). Analisis Pemasaran Kelapa Dalan Di Desa Lemo Kecamatan Ampibabo Kabupaten Parigi Moutong. *e-J Agrotekbis*, *8*(5), 1056–1069.