

## RINGKASAN

CV. Tiara Buah merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam menyalurkan dan memasarkan buah-buahan segar khususnya mangga harumanis. Latar belakang pengembangan usaha yang dilakukan secara otodidak serta mulai bermunculannya perusahaan-perusahaan sejenis yang membuat semakin ketatnya tingkat persaingan menjadikan tantangan tersendiri bagi perusahaan ini, maka perlu dirumuskan suatu strategi agar dapat lebih *sustain* dan memiliki daya saing yang kuat. Penelitian ini bertujuan: 1) Mengetahui kondisi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) di CV. Tiara Buah, 2) Menyusun alternatif strategi pengembangan mangga harumanis yang dapat diterapkan di CV. Tiara Buah, dan 3) Menentukan prioritas strategi pengembangan mangga harumanis yang sesuai untuk mengembangkan CV. Tiara Buah.

Penelitian ini dilaksanakan bulan November dan Desember 2023. Metode penelitian menggunakan studi kasus (*Case Study*). Analisis data dilakukan dengan menggunakan matriks IFAS (*Internal Strategic Factor Analysis Summary*)-EFAS (*External Strategic Factor Analysis Summary*), matriks IE (*Internal-External*), dilanjutkan dengan matriks SWOT, dan diakhiri dengan analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matriks*). Analisis ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal, merumuskan alternatif strategi dan menentukan prioritas strategi perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan faktor internal dan eksternal perusahaan CV. Tiara Buah dengan kekuatan terbesar perusahaan yaitu kualitas produk mangga yang tinggi. Kelemahan terbesar perusahaan yaitu kurangnya pemahaman regulasi ekspor buah. Peluang terbesar perusahaan yaitu persepsi konsumen terhadap kualitas produk perusahaan yang baik. Ancaman perusahaan yaitu kurangnya perhatian dari pemerintah terhadap pelaku usaha bisnis distributor buah maupun para petaninya. Terdapat enam alternatif strategi pengembangan yang dapat dilakukan oleh perusahaan CV. Tiara Buah dengan tingkat prioritas tertinggi hingga terendah yaitu sebagai berikut: 1) Perluasan pasar dan promosi menggunakan internet untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, 2) Membentuk divisi khusus yang menangani ekspor, 3) Menjaga dan meningkatkan konsistensi produk baik kuantitas maupun kualitas untuk mempertahankan pangsa pasar yang sudah ada, 4) Menciptakan anak perusahaan atau bekerjasama dengan perusahaan yang dapat mengolah produk mangga harumanis menjadi produk olahan, 5) Menetapkan kontrak perjanjian antara perusahaan dengan konsumen, 6) Penggunaan metode atau teknologi tepat guna sederhana dalam proses operasional maupun budidaya mangga harumanis, apabila bantuan dari pemerintah belum tepat sasaran.

## SUMMARY

*CV. Tiara Buah is a company that is engaged in distributing and marketing fresh fruit, especially harumanis mangoes. The background of business development being self-taught and the emergence of similar companies which have made the level of competition increasingly fierce have created challenges for this company. Therefore, it is necessary to formulate a strategy so that it can be more sustainable and have strong competitiveness. This research aims to: 1) Find out the condition of internal factors (strengths and weaknesses) and external factors (opportunities and threats) in CV. Tiara Buah, 2) Develop alternative development strategies for harumanis mangoes that can be implemented at CV. Tiara Buah, and 3) Determine the appropriate Harumanis mango development strategy priorities for developing CV. Tiara Buah.*

*This research was carried out in November and December 2023. The research method used was a case study. Data analysis used in the strategy analysis for developing the harumanis mango fruit business at CV. Tiara Buah uses the IFAS (Internal Strategic Factor Analysis Summary)-EFAS (External Strategic Factor Analysis Summary) matrix, the IE (Internal-External) matrix, followed by the SWOT matrix, and ending with the QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) analysis.*

*The research results show the internal and external factors of the CV. Tiara Buah company. The biggest strength is the high quality of its mango products. The company's biggest weakness is the lack of understanding of fruit export regulations. The company's biggest opportunity is consumer perception of the good quality of the company's products. The company's biggest threat is the lack of attention from the government towards fruit distributor business actors and their farmers. There are six alternative development strategies that can be carried out by CV. Tiara Buah companies with the highest to lowest priority levels are as follows: 1) Market expansion and promotion using the internet to reach wider consumers, 2) Forming a special division that handles exports, 3) Maintaining and improving product consistency both quantity and quality to maintain share existing market, 4) Creating a subsidiary or collaborating with a company that can process harumanis mango products into processed products, 5) Establishing a contractual agreement between the company and consumers, 6) Using simple, appropriate methods or technology in operational processes and cultivation of harumanis mangoes, if assistance from the government is not on target.*