



PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA MINYAK GORENG KELAPA MANDAR DI DESA NEPO KECAMATAN WONOMULYO KABUPATEN POLEWALI MANDAR

Mulyani Aviva Rahman^{1*}, Hasanuddin Kandatong², Haeruddin³

^{1,2,3}Program Studi Agribisnis, Universitas Al Asyariah Mandar, Polewali Mandar 91311, Sulawesi Barat, Indonesia

*Email: mulyaniavivarahman019@gmail.com

Abstrak

Sebagai penghasil kelapa, posisi daya saing di Desa Nepo sebenarnya masih sangat lemah dan perkembangan agroindustri kelapa masih sulit untuk berkembang. Hal tersebut masih terhambat oleh beberapa faktor diantaranya kurangnya potensi dalam mengolah bahan baku. Disamping itu pasar belum terbentuk, serta kemampuan penguasaan teknologi masih menjadi kendala yang kemudian dapat mempengaruhi pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar tersebut. Penelitian ini dilaksanakan selama tiga (3) bulan yaitu pada bulan Februari 2021 sampai dengan April 2021 di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar dan faktor internal dan faktor eksternal pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar. Dalam penelitian ini analisis SWOT adalah teknik atau metode yang digunakan untuk menganalisa prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo, berpengaruh pada posisi kuadran II yang mendukung strategi diversifikasi (positif-negatif), dengan menggunakan strategi Strength – Threats (S-T) yang dimana pada posisi ini meskipun menghadapi berbagai ancaman akan tetapi memiliki kekuatan dari segi internal. Faktor internal yaitu faktor kekuatan dapat mendukung pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar, dengan rincian nilai total faktor kekuatan adalah 2,73 dan nilai total faktor kelemahan adalah 0,56. Sedangkan pada faktor eksternal mempunyai faktor peluang dengan rincian nilai total 1,15 lebih kecil dibandingkan faktor ancaman dengan nilai 1,89, hal ini menunjukkan bahwa usaha minyak goreng kelapa Mandar meskipun menghadapi berbagai macam ancaman akan tetapi memiliki kekuatan dari segi internal.

Kata Kunci : *Minyak Goreng Kelapa Mandar; Pengembangan Usaha; Prospek; Analisis SWOT*

Article history:

Received: 23 Desember 2021

Revised: 10 Februari 2022

Accepted: 02 Maret 2022

1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris, dimana sangat membutuhkan perhatian khusus untuk mengelola sumber daya yang dimiliki, termasuk dalam sektor pertanian agar dalam menghadapi persaingan global dapat lebih kuat dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia, perkebunan adalah salah satu subsektor pertanian yang penting.

Kelapa merupakan salah satu komoditas perkebunan. Indonesia mempunyai areal perkebunan kelapa seluas 3.500.726 ha dengan jumlah produksi sebanyak 2.992.190 ton (Puslitbangun, 2019).

Kelapa (*Cocos nucifera*) merupakan tanaman serbaguna dan dalam kehidupan masyarakat Indonesia, tanaman ini mempunyai nilai ekonomi yang cukup tinggi. Sebagaimana banyaknya manfaat pada buah kelapa bagi kehidupan yang meliputi daging kelapa, sabut, tempurung,

air dan bagian batang kelapa telah banyak digunakan sebagai bahan bangunan serta pada bagian daun kelapa dapat dijadikan sebagai atap rumah seperti atap rumbia dan dapat pula dijadikan sebagai sapu lidi. Tanaman kelapa dijuluki sebagai pohon kehidupan (*the tree of life*) karena memiliki banyak manfaat.

Luasan areal perkebunan kelapa menurut Badan Pusat Statistik di Provinsi Sulawesi Barat pada tahun 2019 adalah 42.984 ha, luasan areal perkebunan kelapa menurut Badan Pusat Statistik pada tahun 2019 yang ada di Polewali Mandar yaitu 23.142,19 ha. Adapun luasan areal perkebunan kelapa menurut Badan Pusat Statistik pada tahun 2019 di Kecamatan Wonomulyo adalah 442,25 ha, sedangkan luasan areal perkebunan kelapa di Desa Nepo pada tahun 2019 menurut data yang diambil dari desa adalah 55 ha.

Agroindustri merupakan fragmen dari agribisnis yang menangani serta mengalihkan hasil pertanian

menjadi barang setengah jadi yang langsung dipakai, serta bahan dari agroindustri yang digunakan untuk proses produksi selanjutnya (Pratiwi dkk., 2017).

Kelapa dapat diolah dengan berbagai macam manfaat, seperti daging buah kelapa segar yang dominan diolah menjadi minyak goreng kelapa dan diolahnya pun secara tradisional. Akan tetapi, adanya mitos bahwa minyak kelapa tidak baik bagi kesehatan maka penggunaan minyak kelapa saat itu menurun dan diganti dengan minyak lain. Akan tetapi, setelah dilakukan penelitian dan terbukti bahwa minyak kelapa mengandung asam lemak yang sangat baik untuk kesehatan, seperti yang telah dipaparkan oleh Dr. E.V Carandang dalam paper (*Coconut Uses And Issues On Its Health And Nutraceutical Benefits*), yang menyatakan bahwa minyak kelapa digolongkan sebagai pangan fungsional atau *Nutraceutical*. Dengan demikian pada saat itu minyak goreng kelapa mulai mendapat perhatian kembali dari konsumen karena telah diketahui memiliki banyak manfaat serta mengandung asam lemak yang sangat baik untuk kesehatan (Hidayat dkk : 2016).

Minyak kelapa tradisional atau minyak goreng kelapa Mandar merupakan salah satu bahan yang digunakan untuk memasak, serta dapat disimpulkan bahwa minyak kelapa tradisional merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Pengolahan minyak kelapa berbahan baku daging kelapa segar sudah lama diproduksi umumnya pada industri rumah tangga.

Sebagai penghasil kelapa, posisi daya saing di Desa Nepo sebenarnya masih cukup lemah, serta perkembangan agroindustri kelapa masih sulit untuk berkembang. Hal ini, masih terhambat oleh beberapa faktor diantaranya kurangnya potensi dalam mengolah bahan baku, disamping itu pasar belum terbentuk, serta kemampuan penguasaan teknologi masih menjadi kendala yang kemudian dapat mempengaruhi prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar tersebut.

Dengan demikian, permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini adalah faktor lingkungan usaha agroindustri kelapa (internal dan eksternal) apa saja yang perlu ditinjau untuk menganalisa prospek pengembangan usaha pembuatan minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo.

Dalam hal ini juga pengusaha harus mengambil keputusan yang tepat untuk mendapatkan peluang pengembangan usaha minyak kelapa Mandar di Desa Nepo dan menjadi penentu kemajuan dan perkembangan usaha kedepannya.

Dalam hal ini, sehingga dilakukan penelitian dengan judul "Prospek Pengembangan Usaha Minyak Kelapa Mandar Di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar".

Prospek merupakan keadaan yang akan dihadapi perusahaan dimasa yang akan datang, baik dalam meningkatkan perusahaan atau bahkan dapat menutup perusahaan. Keadaan ini dipengaruhi oleh berbagai peluang dan ancaman yang dihadapi, kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan sehingga diperlukan

perencanaan, serta perumusan strategis perusahaan dengan baik.

Prospek pengembangan merupakan suatu peluang dalam memajukan, dan mengembangkan usaha dengan lebih baik dari keadaan seperti saat ini.

Usaha adalah seseorang yang melakukan kegiatan ekonomi (bisnis) untuk memperoleh tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Heizer dan Render (2010:7), mengatakan bahwa produksi ialah proses penciptaan barang dan jasa. Sedangkan Sedjati (2018), mengatakan bahwa, defenisi dari pemasaran adalah segala kegiatan penyampaian barang atau jasa dari produsen kepada konsumen, yang dimana kegiatan tersebut ditujukan untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan dengan cara tertentu yang disebut dengan pertukaran.

Risti (2016), mengatakan bahwa Minyak goreng merupakan bahan pangan yang dimana komposisi utamanya ialah trigliserida yang berasal dari bahan nabati, tanpa perubahan kimiawi termasuk hidrogenasi, menggunakan proses pemurnian untuk menggoreng dan atau pendinginan serta telah melalui proses rafinasi.

Mengutip Skripsi dari Venty Hardiyanti Mas, M.R Yantu, Dafina Howara, yang berjudul Prospek Pengembangan Usaha Pada Industri Rumah Tangga Kacang Telur "Ohara" Kota Palu (2013) mengatakan bahwa metode yang digunakan dalam riset ini adalah metode analisis SWOT. Hasil riset menunjukkan bahwa situasi yang diperoleh dari industri kacang telur "Ohara" yaitu terletak pada kuadran I (+) yang menjelaskan posisi yang sangat menguntungkan terhadap perusahaan sehingga diharapkan perusahaan dapat bertahan.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar yang berlangsung pada bulan Februari 2021 sampai dengan April 2021.

A. Metode Pengumpulan Data

Adapun beberapa Teknik pengumpulan data, yaitu sebagai berikut :

1. Pengamatan (*Observasi*)

Metode ini digunakan untuk melakukan pengamatan langsung ke lokasi penelitian sehingga dapat menunjukkan fenomena yang diteliti.

2. Daftar Pertanyaan (*Questioner*)

Metode ini dilakukan untuk memperoleh informasi atau jawaban yang berupa pertanyaan yang telah disusun sebelumnya. Kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini yaitu skala Likers.

3. Wawancara (*Interview*)

Metode ini dilakukan agar dapat mendapatkan berita melalui usulan dengan memberikan beberapa pertanyaan secara langsung kepada narasumber yang terlibat didalamnya, yang telah disiapkan sebelumnya.

Kemudian jawaban tersebut dicatat dan direkam dengan menggunakan alat perekam seperti Handphone.

B. Penentuan Responden

Arikunto (2015), berpendapat bahwa sampel atau responden ialah sebagian dari populasi yang diteliti.

Sampel yang diambil diharapkan dapat memberikan gambaran dari keadaan populasi yang sebenarnya. Dalam penelitian dengan judul "Prospek Pengembangan Usaha Minyak Goreng Kelapa Mandar Di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar" yang menjadi responden adalah pemilik usaha itu sendiri serta orang-orang yang bekerja dalam usaha pembuatan minyak goreng kelapa Mandar, Adapun anggota keseluruhannya berjumlah 10 pekerja.

C. Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam menentukan prospek pengembangan usaha pembuatan minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar adalah analisis SWOT.

Analisis SWOT merupakan metode perencanaan yang digunakan untuk menilai kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threats*) dalam suatu usaha.

Metode yang menggambarkan kondisi serta mengevaluasi masalah, proyek dan atau konsep bisnis yang berdasar pada faktor internal (dalam) dan faktor eksternal (luar) adalah Analisis SWOT. Metode evaluasi bisnis untuk mencari strategi yang akan dilakukan adalah metode yang paling sering digunakan.

Dalam langkah ini akan menyertakan penetapan tujuan yang lebih spesifik dan berspekulasi bisnis sehingga dapat mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, baik yang mendukung atau tidak dalam mencapai tujuan.

Rangkuti (2016), menyatakan bahwa analisis SWOT merupakan teknik perencanaan strategis yang digunakan dalam mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu perusahaan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menentukan prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar dapat dilihat dari faktor internal dan faktor eksternal.

Berdasarkan hasil dari analisis faktor internal yang diperoleh dilapangan, yang mempengaruhi pengembangan usaha dari pembuatan minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar, *Strenght* (Kekuatan) dan *Weakness* (Kelemahan).

Dari hasil penelitian ini terdapat beberapa faktor Internal yang dimiliki oleh minyak goreng kelapa Mandar, yaitu :

A. *Strength* (Kekuatan)

1. Memiliki Aroma yang Khas

Aroma yang harum menjadi salah satu ciri khas pada minyak goreng kelapa Mandar. Selain hanya dijadikan minyak goreng, minyak Mandar ini juga dijadikan sebagai bahan kosmetik karena memiliki aroma yang harum. Hal ini sesuai dengan pendapat (Mukarrama H.K, 2018) yang menyatakan bahwa keunggulan dari produk ini (minyak kelapa Mandar) memiliki aroma khas.

2. *Minyak goreng kelapa Mandar tahan lama*

Minyak goreng kelapa Mandar tahan 3-5 bulan. Hal ini sesuai dengan pendapat Mukarrama H.K (2018), yang mengatakan bahwa ada beberapa diantara pengusaha minyak goreng kelapa Mandar yang dapat membuat produk ini dengan daya tahan hingga 1 tahun.

3. *Sudah dikenal masyarakat lokal*

Minyak goreng kelapa Mandar sudah dikenal oleh masyarakat lokal. Seperti masyarakat Sulawesi Barat umumnya dan masyarakat Desa Nepo khususnya, karena kualitasnya serta aromanya. Hal ini menjadi hal yang menarik bagi konsumen.

4. *Dapat bersaing dengan produk minyak nabati lainnya.*

Minyak goreng kelapa Mandar mempunyai kualitas yang cukup baik, tidak dibuat dengan bahan pengawet, serta aroma yang menjadi ciri khas. Hal ini yang menjadikan minyak Mandar dapat bersaing dengan produk minyak nabati lainnya. Hal ini sesuai dengan pendapat (Mukarrama H.K, 2018) yang mengatakan bahwa karena kualitasnya maka minyak kelapa Mandar juga dapat bersaing dengan produk minyak nabati lainnya.

B. *Weakness* (Kelemahan)

1. *Belum memiliki label dan merek*

Produk minyak goreng kelapa Mandar sampai saat ini belum memiliki label dan merek, sedangkan hal ini akan menjadi kekuatan tersendiri bagi produk tersebut apabila memiliki brand sendiri.

2. *Lokasi produksi minyak Mandar kurang strategis*

Lokasi yang strategis menjadi kekuatan tersendiri bagi pembuatan minyak goreng kelapa Mandar, akan tetapi lokasi produksi minyak Mandar belum dikatakan strategis karena lokasinya berada jauh dari pasar serta akses jalan tak banyak dilalui orang-orang. Hal serupa dijelaskan oleh (Heizer & Render, 2015) yang menyatakan bahwa lokasi ialah pendorong pendapatan, maka lokasi seringkali menjadi hal terpenting untuk membangun strategi bisnis perusahaan, lokasi yang strategis tujuannya adalah untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi bagi perusahaan.

3. *Alat yang digunakan kurang memadai.*

Dalam memproduksi minyak goreng kelapa Mandar alat yang digunakan masih sangat tradisional, seperti parang, wajan, spatula, baskom, gayung, kain saring / kain peras, serta ditempat ini masih menggunakan alat pemeras tradisional yang terbuat dari kayu. Hal ini sesuai hasil wawancara yang menyatakan bahwa alat digunakan kurang memadai hal ini dikatakan karena tidak adanya mesin pabrik kelapa serta alat yang digunakan masih sangat tradisional.

4. *Modal yang digunakan terbatas.*

Modal yang terbatas menjadi kekuatan bagi pembuatan produk itu sendiri, namun modal yang digunakan pada produksi minyak goreng kelapa Mandar masih terbatas. Hal ini mengakibatkan usaha pembuatan minyak Mandar belum sepenuhnya dapat berkembang menjadi usaha yang berskala besar dan saat ini usaha pembuatan minyak Mandar ini masih berskala kecil atau rumahan. Hal ini sesuai dengan pendapat ahli ekonomi yang mengatakan bahwa modal merupakan kekayaan perusahaan yang dapat digunakan untuk kegiatan produksi selanjutnya, sehingga modal menjadi hal utama dalam pengembangan usaha.

Adapun hasil penelitian dari faktor Eksternal, adalah sebagai berikut :

A. *Opportunity (Peluang)*

1. *Tingginya produktivitas kelapa.*

Produktivitas kelapa di Indonesia masih terbilang cukup banyak. Hal ini sesuai dengan data Puslitbangbun 2019 yang menyatakan bahwa areal perkebunan kelapa di Indonesia mencapai 3.500.726 ha dengan produksi 2.992.190 ton, sehingga dikatakan produktivitas kelapa saat ini masih tinggi.

2. *Bahan baku mudah didapat.*

Bahan baku kelapa menjadi hal terpenting dalam pembuatan minyak goreng kelapa Mandar. Di Desa Nepo khususnya, bahan baku kelapa sangat mudah kita jumpai karena tanaman kelapa yang ada di Desa Nepo sendiri masih terbilang cukup banyak. Dalam proses produksi, prioritas utama bagi suatu industri adalah Bahan Baku. Hal ini sesuai dengan pendapat Asrori (2010), yang mengatakan bahwa agar jumlah pembelian dapat mencapai biaya persediaan minimum, maka perusahaan harus menentukan jumlah bahan baku yang optimal.

3. *Banyaknya pengguna minyak goreng kelapa Mandar sebagai bahan baku masakan.*

Banyaknya pengguna minyak goreng kelapa Mandar sebagai bahan masakan dapat menjadi peluang besar bagi pengusaha minyak Mandar itu sendiri karena dapat meningkatkan hasil penjualan produk. Sesuai dengan pendapat Hamna Ahmad

(2019), yang menyatakan bahwa rata-rata pengguna minyak goreng kelapa Mandar menggunakannya sebagai bahan masakan.

4. *Tersedianya media promosi bagi minyak goreng kelapa Mandar.*

Usaha pembuatan minyak goreng kelapa Mandar telah melakukan promosi melalui media sosial. Hal ini akan menjadi peluang pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar karena secara tidak langsung mereka telah memperkenalkan produk mereka. Hal ini sesuai dengan pendapat Hermawan (2012) yang menyatakan, bahwa promosi adalah komponen prioritas dari aktivitas pemasaran yang memberitahukan bahwa ada produk baru yang diluncurkan oleh perusahaan, hal ini akan menarik konsumen dalam kegiatan pembelian.

B. *Threats (Ancaman)*

1. *Harga yang tinggi.*

Harga minyak goreng kelapa Mandar yang cukup tinggi membuat konsumen yang mempunyai ekonomi rendah akan berpikir untuk membeli, tanpa melihat kualitasnya lagi. Harga minyak goreng kelapa Mandar saat ini mencapai 15.000 – 20.000 / botol. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara peneliti kepada beberapa masyarakat yang menjadi pengguna minyak goreng kelapa Mandar yang menyatakan bahwa harga minyak goreng kelapa Mandar lebih mahal dibandingkan dengan minyak nabati lainnya akan tetapi apabila dilihat dari kualitas mereka tetap memilih minyak Mandar sebagai bahan baku masakan.

2. *Produk dari minyak nabati lainnya.*

Produk yang memiliki kesamaan dengan produk yang kita buat akan menjadi ancaman tersendiri bagi produk kita. Seperti yang kita ketahui saat ini, bahwa dipasaran sudah banyak minyak nabati dengan berbagai macam merek dengan harga yang relatif rendah, tanpa melihat kualitas konsumen akan membeli produk minyak pabrik dengan harga yang sangat rendah dibandingkan dengan minyak goreng kelapa Mandar.

3. *Adanya alih fungsi lahan.*

Penyebab terjadinya perubahan kondisi sosial ekonomi masyarakat, termasuk pengrajin minyak goreng kelapa Mandar yang menjadikan hal tersebut sebagai penghasilan mereka, karena adanya alih fungsi lahan terutama lahan perkebunan kelapa.

4. *Belum ada campur tangan pemerintah setempat.*

Campur tangan dari pemerintah setempat sangat dibutuhkan pada usaha pembuatan minyak goreng kelapa Mandar baik itu bantuan berupa modal dan bantuan berupa ilmu pengetahuan (pelatihan pengolahan minyak Mandar). Akan tetapi bantuan yang dimaksud belum ada. Hal ini sesuai sesuai

dengan pendapat yang dipaparkan oleh pemilik usaha minyak goreng kelapa Mandar yang mengatakan bahwa Dukungan dari pemerintah setempat pada usaha minyak goreng kelapa Mandar memang ada, akan tetapi peran dari pemerintah setempat dalam usaha ini belum terlihat, baik itu bantuan berupa kebijakan-kebijakan, bantuan berupa materi serta pengadaan pelatihan pengolahan minyak goreng kelapa Mandar agar mampu bertahan dan lebih meningkat dari sebelumnya.

Untuk mendukung pernyataan dari prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar, maka akan dilakukan pembobotan, penetapan serta hasil dari matriks SWOT. Nilai bobot dan rating faktor internal dan faktor eksternal dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1 : Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Memiliki aroma yang khas	0,24	4	0,96
2	Minyak goreng kelapa Mandar tahan lama	0,19	3	0,57
3	Dapat bersaing dengan produk minyak nabati lainnya	0,20	3	0,60
4	Sudah dikenal oleh masyarakat lokal	0,20	3	0,60
Total Kekuatan		0,83		2,73
Kelemahan				
1	Belum memiliki label dan merek	0,05	4	0,20
2	Modal yang digunakan terbatas	0,04	3	0,12
3	Lokasi produksi minyak goreng kelapa Mandar kurang strategis	0,04	3	0,12
4	Alat produksi kurang memadai	0,04	3	0,12
Total Kekuatan		0,17		0,56
Total Faktor Internal (IFAS)		1,00		3,29

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021

Berdasarkan data dari tabel 6 diatas, maka dapat kita lihat bahwa nilai subtotal dari faktor kekuatan yaitu 2,73, sedangkan nilai subtotal dari faktor kelemahan yaitu 0,56. Nilai subtotal faktor kekuatan lebih besar dari nilai subtotal dari faktor kelemahan. Hal ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan lebih berpengaruh untuk

No	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1	Tingginya produktivitas kelapa	0,05	3	0,15
2	Bahan baku mudah didapat	0,06	3	0,16
3	Banyaknya pengguna minyak goreng kelapa Mandar sebagai bahan baku masakan	0,24	3	0,72
4	Tersedianya media promosi bagi minyak goreng kelapa Mandar	0,04	3	0,12
Total Peluang		0,39		1,15
Ancaman				
1	Harga minyak goreng kelapa Mandar yang tinggi	0,27	3	0,81
2	Produk dari minyak nabati lainnya	0,23	3	0,69
3	Adanya alih fungsi lahan	0,05	3	0,15
4	Belum ada bantuan dari pemerintah setempat	0,06	4	0,24
Total Ancaman		0,61		1,89
Total Faktor Eksternal (EFAS)		1,00		3,04

mendukung dalam hal pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar, dibandingkan dengan faktor kelemahannya.

Tabel 2 : Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)
Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021

Berdasarkan data dari tabel 8 diatas, maka dapat kita lihat bahwa nilai subtotal dari faktor peluang yaitu 1,15, sedangkan nilai subtotal dari faktor ancaman yaitu 1,89. Nilai subtotal faktor peluang lebih kecil dari nilai subtotal dari faktor ancaman. Hal ini menunjukkan bahwa faktor peluang tidak berpengaruh untuk memberikan potensi pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar.

Berdasarkan data yang dilihat dilapangan tentang faktor internal dan faktor eksternal prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar, digunakan matriks SWOT untuk menyusun alternatif dengan menggunakan empat strategi, yaitu *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman). Adapun hasil alternatif prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa

Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar dapat dilihat pada keterangan masing-masing strategi :

1. Strategi (S-O) Strength – Opportunity

Prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar adalah dengan strategi yang menggunakan kekuatan dan memanfaatkan peluang, sebagai berikut :

- Meningkatkan kualitas minyak goreng kelapa Mandar dengan mempertahankan ciri khasnya yaitu aromanya yang khas.
- Mempertahankan kualitas, agar dapat bersaing dengan produk lainnya dengan memanfaatkan produktivitas kelapa yang tinggi dan bahan baku yang mudah dijumpai.
- Minyak goreng kelapa Mandar sudah dikenal oleh masyarakat lokal dengan menggunakannya sebagai bahan baku masakan.
- Memanfaatkan media promosi seperti media sosial dan masyarakat yang sudah mengetahui minyak goreng kelapa Mandar ini.

2. Strategi (W-O) Weakness – Opportunity

Prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar adalah dengan menggunakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang, sebagai berikut :

- Membuat label dan merek sebagai ciri khas dari produk minyak goreng kelapa Mandar.
- Meminimalkan biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk.
- Memperluas pemasaran minyak goreng kelapa Mandar, dengan memanfaatkan media promosi yang ada.
- Menambah jumlah sarana dan prasarana yang digunakan dalam memproduksi minyak goreng kelapa Mandar

3. Strategi (S-T) Strength – Threats

Prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar adalah dengan strategi yang menggunakan kekuatan serta mengatasi ancaman, sebagai berikut :

- Mempertahankan ciri khas serta kualitas dengan memperhitungkan modal pembuatan produk dan mempertimbangkan daya beli konsumen.
- Mempertahankan daya simpan minyak goreng kelapa Mandar.
- Mempertahankan kualitas bersaing dengan produk minyak nabati lainnya dengan mengajak kerjasama pemerintah setempat dalam hal pelatihan pengelolaan, pembuatan desain label dan merek.
- Bekerja sama dengan pemerintah, dengan cara tidak diberlakukannya alih fungsi lahan pada perkebunan kelapa. Karena hal ini akan

menyebabkan perekonomian masyarakat sekitar yang bergerak dalam bidang tersebut akan mengalami penurunan, termasuk pada pengrajin minyak goreng kelapa Mandar.

4. Strategi (W-T) Weakness – Threats

Prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar adalah dengan menggunakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman, sebagai berikut :

- Membuat label dan merek agar dapat menarik minat konsumen dan menambah kekuatan dalam hal bersaing dengan produk minyak nabati lainnya.
- Menyeimbangkan harga produk minyak goreng kelapa Mandar dengan menekan modal yang digunakan.
- Pemberian bantuan dari pemerintah setempat berupa alat produksi serta pengadaan pelatihan pengolahan minyak goreng kelapa Mandar.
- Lebih memperluas pemasaran minyak goreng kelapa Mandar.

Diagram Analisis SWOT

Pada diagram analisis SWOT, maka kita dapat lihat posisi dari pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar. Nilai total dari faktor internal adalah 3,29, dan faktor eksternal adalah 3,04. Dengan rincian sebagai berikut :

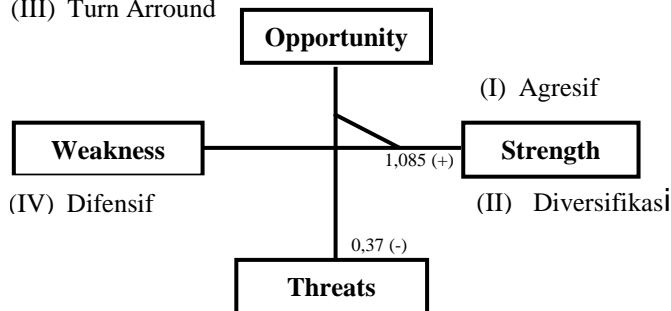
- | | |
|------------------------------------|--------|
| a. 'Kekuatan (<i>Strength</i>) | = 2,73 |
| b. 'Kelemahan (<i>Weakness</i>) | = 0,56 |
| c. 'Peluang (<i>Opportunity</i>) | = 1,15 |
| d. 'Ancaman (<i>Threats</i>) | = 1,89 |

Rumus

$$\frac{S-W}{2} = \frac{2,73-0,56}{2} = 1,085$$

$$\frac{O-T}{2} = \frac{1,15-1,89}{2} = -0,37$$

(III) Turn Around



Dari hasil diagram SWOT diatas, maka kita dapat lihat bahwa posisi pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar berada pada kuartan II Diversifikasi (positif-negatif), pada posisi strategi *strength – Threats* (S-T). posisi ini meskipun menghadapi berbagai ancaman akan tetapi memiliki kekuatan dari segi internal dan

memberikan pengetahuan bahwa ancaman yang ada pada pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar dapat diatasi oleh kekuatan dari segi internal. Hal yang dapat diambil ialah dengan Mempertahankan ciri khas serta kualitas dengan memperhitungkan modal pembuatan produk dan mempertimbangkan daya beli konsumen.

4. KESIMPULAN

Pada hasil penelitian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa, Nilai total dari faktor internal dengan rincian nilai total faktor kekuatan ialah 2,73 lebih besar dari nilai total faktor kelemahan yaitu 0,56. Hal ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan mendukung pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar. Sedangkan nilai total dari faktor eksternal dengan rincian nilai total faktor peluang ialah 1,15 lebih kecil dibandingkan dengan nilai total faktor ancaman yaitu 1,89. Hal ini menunjukkan bahwa faktor peluang tidak berpengaruh pada pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar terhadap pengembangan usahanya.

Prospek pengembangan usaha minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar berada pada posisi kuadran II mendukung strategi diversifikasi (positif-negatif), menggunakan strategi strength - Threats (S-T) dimana Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada stakeholder (minyak goreng kelapa Mandar di Desa Nepo) serta Pemerintah Desa Nepo yang telah membantu penelitian ini, dengan memberikan data yang dibutuhkan oleh peneliti.

DAFTAR PUSTAKA

Artikel jurnal:

- Ahmad, H., & dkk. (2019). Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Konsumen Terhadap Produk Minyak Mandar Desa Patampanua Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali Mandar. *E-Journal Universitas Al Asyariah Mandar*, 18-23.
- Daryanto, A., Harianto, Pratiwi, N. A., (2017). Peran Agroindustri Hulu dan Hilir dalam Perekonomian dan Distribusi Pendapatan di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*, 127-137.
- Fatimawali, Lempang, I. R., & Pelealu, N. C. (2016). Uji Kualitas Minyak Goreng Curah dan Minyak Goreng Kemasan di Manado. *Jurnal Ilmiah Farmasi UNSRAT*, 155-161.
- H.K, M. (2018). Daya Saing Industri Minyak Kelapa Mandar (Studi Kasus Kabupaten Polewali Mandar).
- Takril, Basri, Z dan D. Muh Darwis. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Pemebelian dan Penjualan Gabah UD. Gabah Indah (Studi Kasus) Kelurahan Takatidung Kecamatan Polewali Kabupaten Polewali Mandar. Program Studi

Agribisnis, Universitas Al Asyariah Mandar. *Jurnal Agrovital*, 35-38

Buku :

- Agus, H. (2012). *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Arikunto. 2015. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Asrori. (2010). *Pengertian Pendekatan, Strategi, Metode, Teknik, Taktik dan Model Pembelajaran*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hidayat, N., Putri, A. I., Sumarsih, S., & Wignyanto. (2016). *Mikologi Industri*. Malang: UB Press.
- Rangkuti, F., 2016. Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT. Jakarta : PT Gramedia
- Sedjati, R. S. (2018). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.

Buku Kompilasi

- Heizer, J., & Render, B. (2010). *Manajemen Operasional (Edisi Ketujuh Buku 1)*. Jakarta: Salemba Empat.

Skripsi/tesis/disertasi:

- Howara, D., Mas, V. H., & M.R, Y. (2013). Prospek Pengembangan Usaha pada Industri Rumah Tangga Kacang Telur "Ohara" Kota Palu. *Agrotekbis*, 100-108.

Internet:

- Puslitbangun, 2020. *Strategi Pengembangan Kelapa Nasional dan Tantangannya*.

Website:

- <https://perkebunan.litbang.pertanian.go.id/strategi-pengembangan-kelapa-nasional-dan-tantangannya/>, diakses tanggal 13 Juni 2020