

# STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO ARANG BATOK KELAPA FURQAN DI DESA LAGI-AGI KECAMATAN CAMPALAGIAN KABUPATEN POLEWALI MANDAR

Rismayani Ahmad\*<sup>1</sup>, Dina Aprianti Aziz<sup>1</sup>, Abdul Aziz Ambar<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Agribisnis, Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Parepare

\*Email: [suryaagriawan@gmail.com](mailto:suryaagriawan@gmail.com)

---

## Abstract

Penelitian ini dilaksanakan selama 2 bulan yakni pada bulan Juni 2022 sampai Juli 2022 di Desa Lagi-agi Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan arang batok kelapa dan peluang pengembangan arang batok kelapa dengan studi kasus pada “Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan” di Desa Lagi-agi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu populasi dengan asumsi bahwa Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan telah memenuhi kriteria karakter penelitian. Untuk menganalisis strategi pengembangan usaha digunakan metode analisis deskriptif dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha arang batok kelapa pada Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan yaitu faktor kekuatan dengan nilai total yaitu 2,2 lebih besar dibandingkan faktor kelemahan dengan nilai total yaitu 0,74.

**Keywords:** *Kelapa, Batok Kelapa, Arang, Pemasaran, Strategi.*

---

## 1. Pendahuluan

Industri merupakan salah satu kegiatan pengelolaan suatu barang menjadi barang yang memiliki kualitas dan bernilai tinggi. Didalam kegiatan industri berbagai macam barang akan diubah sebaik mungkin dan memiliki daya saing yang cukup tinggi. Bahan-bahan yang di Kelola dalam industri seperti bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi dan barang jadi. Kegiatan dalam perindustrian merupakan kegiatan Ekonomi.

Indonesia memiliki berbagai macam jenis perindustrian yang sampai saat ini merupakan salah satu penyumbang devisa negara yaitu Industri dalam bidang pertanian. Bahan baku yang masih saat ini terus berjalan dalam kegiatan perindustrian yaitu kelapa. Menurut Direktorat Jendral Perkebunan (2014) luas areal perkebunan kelapa di Indonesia mencapai 3.631.814 Ha dan mampu menembus Produksi 3.031.310 ton. Bagian kelapa yang paling banyak diolah yaitu pada buahnya. Daging buah kelapa dapat diolah menjadi kopra dan dapat pula di buat menjadi minyak namun harus dalam bentuk santan terlebih dahulu.

Kelapa tidak hanya pada daging buahnya saja yang bisa dimanfaatkan namun dari bagian lain seperti tempurung juga bisa dimanfaatkan dalam bentuk arang batok kelapa. Batok kelapa yang diolah dalam bentuk arang juga memiliki nilai jual yang cukup tinggi sebab arang memiliki fungsi yang cukup banyak diantaranya sebagai bahan pembakaran seperti briket. kerajinan, pelapis mebel, dan arang aktif adalah olahan dari tempurung kelapa (Suharto dan Ambarwati,2013). Briket adalah produk olahan dari batok kelapa yang di buat dalam bermacam bentuk (Haryati dan Amir,2021).

Briket dari batok kelapa merupakan produk yang di Ekspor ke berbagai negara diantaranya adalah Arab Saudi. Ekspor arang Dari Indonesia ke Arab Saudi pada tahun 2018 mencapai \$36.554.000 (Haryati dan Amir,2021).

Akses pasar masih menjadi kendala oleh para pedagang kecil yang didominasi oleh para pelaku UMKM yang berimbas pada pendapatan mereka yang masih minim. Haryati dan Amir (2021) mengatakan produsen arang batok kelapa masih didominasi oleh usaha kecil dan menengah (UKM) dengan jumlah 350 produsen. Selain dari akses pasar juga ketidaktahuan akan tehnik pengolahan arang agar memiliki daya jual tinggi masih minim.

Industri UMKM arang batok kelapa salah satunya berasal dari Sulawesi Barat, Kabupaten Polewali Mandar, Desa Lagi-agi. Luas perkebunan kelapa dalam di Kabupaten Polewali Mandar yaitu 3622,50 ha dan produksi 2176,15 ton. (Badan Pusat Statistik. 2019). Polewali Mandar Dalam Angka. Berbagai Edisi. BPS, Polewali Mandar).

Berdasarkan permasalahan di atas maka Perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari permasalahan tersebut dengan judul “Strategi Pemasaran Usaha Arang Tempurung Pada UD. Marendeng Di Desa Lampoko Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar”.

## 2. Metodologi

### Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Lagi-agi, Kecamatan Campalagian, Kabupaten Polewali Mandar, Sulawesi Barat yang berlangsung dari bulan Juli- Agustus 2022.

### Metode Pengumpulan Data

Dalam proses pengumpulan data yang relevan, dilakukan beberapa cara sebagai berikut :

- a. Pengamatan Langsung (Observasi)

Observasi merupakan kegiatan turun langsung ke lapangan untuk melihat kondisi objek yang akan diteliti.

- b. Wawancara  
Metode wawancara merupakan teknik mengumpulkan data dengan berdialog langsung dengan narasumber.
- c. Daftar Pertanyaan (Quisioner)  
Teknik Quisioner merupakan kegiatan dengan memberi pertanyaan pada narasumber.
- d. Penentuan Responden  
Responden merupakan orang-orang yang dipilih untuk mengumpulkan data-data penelitian seperti Atasan dan anggota-anggotanya.

#### Jenis dan Sumber Data

Ada 2 Jenis data yang digunakan dalam penelitian yaitu :

- a. Data Primer  
Data primer merupakan data yang didapatkan langsung dari responden saat melakukan observasi dan wawancara.
- b. Data Sekunder  
Data Sekunder merupakan data yang diperoleh dari berbagai sumber pendukung seperti dari media sosial ataupun artikel-artikel terkait.

#### Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian yaitu Analisis Deskriptif dan analisis SWOT :

- a. Analisis Deskriptif  
Analisis Deskriptif merupakan metode analisis yang bertujuan untuk menggambarkan suatu penelitian baik dari segi objek, peristiwa, keadaan atau segala hal yang berkaitan dengan penelitian.
- b. Analisis SWOT  
Analisis ini mengacu pada kegiatan evaluasi suatu Usaha dengan menganalisis kekuatan (strengths),kelemah (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threats). SWOT merupakan singkatan dari strengths,kelemah (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threats). Analisis SWOT dimana Pengaplikasiannya yaitu bagaimana kekuatan (strengths) mampu mengambil keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mencegah keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mampu membuat ancaman (threats) menjadi nyata atau malah sebaliknya menciptakan ancaman baru. Menurut Rangkuti (2017) SWOT merupakan analisis yang sangat baik untuk digunakan dalam sebuah usaha.

## 4. Hasil

### Strategi Pemasaran Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian

Dalam penentuan Strategi pemasaran Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian perlu dilakukan analisis SWOT untuk pengamatan faktor Internal dan Eksternal pada usaha tersebut.

Pengamatan faktor Internal dan Eksternal merupakan hal penting untuk menunjang Strategi Pemasaran Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan. Menurut Freddy Rangkuty (2016), Faktor Internal dan eksternal adalah bagian penting untuk melakukan analisis dengan metode SWOT.

#### Faktor Internal

Berdasarkan hasil Observasi faktor Internal yang ditemukan di Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian berupa Strength (Kekuatan) dan Weakness (Kelemahan) sebagai berikut:

- a. Strength(Kekuatan)
  - 1) Pengetahuan Cara Mengolah Batok Kelapa.  
Pemilik Usaha dan para karyawannya memiliki keahlian dalam mengolah batok kelapa menjadi arang yang berkualitas bagus sehingga pengolahan bagi mereka adalah hal yang mudah. Pengolahan dengan memperhatikan ciri-ciri serta bentuk bagus membuat arang batok kelapa yang mereka olah dilirik oleh para perusahaan besar.
  - 2) Penerapan system Kerja Sama yang baik.  
Sistem kerja sama yang diterapkan oleh pemilik Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan membuat hubungan baik antara penjual dan pembeli tetap terjaga sehingga penjualan produk tetap lancar.
  - 3) Lokasi Strategis
  - 4) Lokasi usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan yang strategis membuat para pedagang besar tidak sulit untuk mengaksesnya. Akses transportasi yang bagus membuat alur penjualan dari pemilik ke pembeli tidak ada hambatan.
- b. Weakness (Kelemahan)
  - 1) Lahan yang Terbatas  
AKSES lokasi yang strategis tidak didukung dengan luas lahan. Luas lahan untuk melakukan pengolahan dan menyimpan bahan baku pembuatan arang batok kelapa masih sangat terbatas sehingga terkadang pemilik usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan menyewa lahan milik orang lain dan jarak yang cukup jauh dari lokasi pengolahan. Menurut Subaktilah, dkk (2018),Tidak Tersedianya penampungan bahan

- baku yang sesuai merupakan kelemahan bagi Perusahaan
- 2) Sarana Produksi Terbatas Terbatasnya Sarana Produksi  
Membuat pengolahan arang batok kelapa cukup lamban dan memakan waktu. Jumlah produksi yang dihasilkan masih minim sehingga terkadang pemasukan mereka tidak terlalu besar dari yang seharusnya.
  - 3) Modal Terbatas  
Modal yang masih terbatas berimbas pada penyediaan bahan baku ikut terkendala. Dampak dari terlambatnya ketersediaan bahan baku membuat proses produksi terlambat dan akan berimbas pada pendapatan yang akan menurun. Kekuatan ekonomi akan memengaruhi permintaan suatu Produk ( Istiqomah dan Andriyanto,2017).

Menurut Subaktilah,dkk (2018) yang merupakan Faktor Internal berupa kekuatan yaitu Hubungan baik dengan pemasok,Tersedianya tenaga kerja local, Pengolahan bahan baku yang tidak sulit. Sedangkan faktor Internal berupa kelemahan yaitu lahan yang terbatas, teknologi produksi yang masih sederhana, dan keterbatasan modal.

**Faktor Eksternal**

Berdasarkan hasil analisis Faktor Eksternal yang didapatkan melalui kegiatan Observasi di Lapangan yang berpengaruh pada keberlangsungan Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian berupa opportunities (Peluang) dan Trheahths (Ancaman) sebagai berikut :

- a. Oportunities (Peluang)
  - 1) Potensi Sumber Daya Ketersediaan bahan baku  
Berupa kelapa masih sangat banyak. Sumber bahan baku masih terbilang cukup dalam pembuatan arang batok kelapa.
  - 2) Potensi Pasar yang Tinggi  
Arang utamanya dari bahan batok kelapa masih memiliki peminat yang sangat tinggi. Hal ini dapat dilihat pada hasil wawancara dengan pemilik usaha Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian mampu melakukan pengiriman 60-70 ton/bulan. Angka ini masih sangat jauh lebih kecil dibandingkan dengan permintaan dari pedagang besar yang meminta 100 ton/minggu.
  - 3) Tingginya Harga Arang Batok Kelapa  
Dalam Sekali Kirim pemilik Mmapu meraup untung yang cukup tinggi. Hal ini disebabkan karena harga arang batok kelapa di pasaran masih terbilang cukup tinggi. Harga arang yang tinggi membuat pemilik usaha mampu tetap eksis dalam

- berbagai gempuran pengusaha lain dalam bidang perkebunan kelapa.
- 4) Tingginya Harga Arang Batok Kelapa  
Dalam Sekali Kirim pemilik Mmapu meraup untung yang cukup tinggi. Hal ini disebabkan karena harga arang batok kelapa di pasaran masih terbilang cukup tinggi. Harga arang yang tinggi membuat pemilik usaha mampu tetap eksis dalam berbagai gempuran pengusaha lain dalam bidang perkebunan kelapa.

b. Trheahth(Ancaman)

- 1) Alih Fungsi Lahan  
Penurunan ini disebabkan karena alih fungsi lahan. Jika dibiarkan maka akan sangat mengganggu proses pemasaran karena bahan baku akan terus berkurang.
- 2) Adanya Pengusaha Lain  
Para pelaku usaha yang berada didekat pemilik usaha Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan terkadang mempengaruhi ketersediaan bahan baku. Iming-iming harga yang lebih tinggi dari pengusaha lain tersebut membuat para pemilik bahan baku terkadang memberikan kepada pengusaha lain tersebut.
- 3) Terbatasnya Pengetahuan Alur Pemasaran Yang Lebih Besar.  
System penjualan dengan mengandalkan system opor pada satu pedagang besar membuat usaha ini sulit untuk berkembang. Hal ini disebabkan karena harga arang batok kelapa di Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan akan selalu mengikut pada harga yang ditentukan pedagang besar tersebut.

Menurut Subaktilah,dkk (2018) yang merupakan Faktor Eksternal berupa Peluang yaitu Potensi Sumber Daya, potensi pasar yang besar dan Tersedianya bahan baku dan lahan.

**Nilai Rating Dari Faktor Internal Dan Eksternal**

Berdasarkan pernyataan terkait Strategi Pemasaran Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian Maka perlu dilakukan pembobotan dan Penetapan Rating dari hasil MATRIKS SWOT. Nilai bobot dan rating dari strategi faktor Internal dan Eksternal dapat dilihat pada Tabel 1 dan 2. sebagai berikut :

**Tabel 1. Internal Strategic Factor Analysis (IFAS)**

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Kekuatan</b>			
1. Pengetahuan Cara Mengolah Batok Kelapa	0,36	4	1,4
2. Penerapan system Kerja Sama yang baik	0,15	3	0,4
3. Lokasi Strategis	0,15	3	0,4
Subtotal	0,6		2,2
<b>Kelemahan</b>			
1. Lahan yang Terbatas	0,15	2	0,3
2. Sarana Produksi Terbatas	0,15	2	0,3
3. Modal Terbatas	0,14	1	0,14
Subtotal	0,4		0,74
<b>Total</b>	1		2,94

Berdasarkan data yang tersaji pada table 1. nilai subtotal dari Faktor Internal kekuatan yaitu 2,2, nilai ini lebih besar dibandingkan dengan nilai subtotal Faktor Internal kelemahan yaitu 0,74. Dari data subtotal nilai masing-masing dari faktor Internal menunjukkan jika faktor Internal kekuatan lebih berpengaruh dibandingkan faktor Internal kelemahan terhadap pemasaran arang batok kelapa. kekuatan utama berupa pengetahuan cara mengolah arang batok kelapa. Pengetahuan tentang pengelolaan arang batok kelapa pengalaman dengan ilmu yang dimiliki menjadi kunci dalam mendukung perkembangan usaha tersebut.

Tabel 2. Eksternal Strategic Factor Analysis (IFAS)

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Peluang</b>			
1. Potensi Sumber Daya	0,23	3	0,69
2. Potensi Pasar Yang Tinggi	0,17	4	0,68
3. Tingginya Harga Arang Batok Kelapa	0,15	3	0,45
Subtotal	0,55		1,82
<b>Ancaman</b>			
1. Alih Fungsi Lahan	0,15	2	0,3
2. Adanya Pengusaha Lain	0,18	2	0,36
3. Terbatasnya Pengetahuan Alur Pemasaran Yang Besar	0,12	1	0,12
Subtotal	0,45		0,78
Total	1		2,6

Berdasarkan data yang tersaji pada table 2. nilai subtotal dari Faktor Eksternal peluang yaitu 1,82, nilai ini lebih besar dibandingkan dengan nilai subtotal Faktor Eksternal ancaman yaitu 0,78. Dari data subtotal nilai masing-masing dari faktor Eksternal menunjukkan jika faktor Eksternal peluang lebih berpengaruh dibandingkan faktor Eksternal ancaman terhadap pemasaran arang batok kelapa. Peluang utama Usaha Arang Batok Kelapa Furqan dalam mengembangkan usahanya yaitu potensi sumber daya. Sumber daya yang masih memadai utamanya bahan baku akan mampu mendorong usaha arang batok kelapa mengalami perkembangan mengingat bahan baku merupakan hal yang sangat penting. Subaktilah,dkk,(2018) mengatakan peluang yang dapat dimanfaatkan oleh pengusaha diantaranya ketersediaan lahan dan bahan baku. Peluang lain yaitu potensi pasar yang tinggi dan tingginya harga arang batok kelapa turut membantu usaha ini sebab dari kedua peluang tersebut akan memberikan perkembangan yang cukup besar untuk usaha ini.

**Strategi Pengembangan Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan.**

Berdasarkan data yang terdapat pada faktor-faktor Internal dan eksternal yang di didapatkan maka untuk membuat strategi alternatif mencakup kekuatan (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunities) dan ancaman (thearts) maka perlu menggunakan MATRIKS SWOT. Data hasil strategi pengembangan Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan dapat dilihat pada table 3. Sebagai berikut :

Faktor Internal	<b>Kekuatan (Strenght) :</b>	<b>Kelemahan (weaknes):</b>
	1. Pengetahuan Cara Mengolah Batok Kelapa. 2. Penerapan sistem Kerja Sama yang baik. 3. Lokasi Strategis	1. Lahan yang Terbatas 2. Sarana Produksi Terbatas 3. Modal terbatas
Faktor Eksternal		
<b>Peluang (Opportunity)</b>	<b>Strategi (SO) :</b>	<b>Strategi (WO)</b>
1. Potensi Sumber Daya 2. Potensi Pasar yang Tinggi 3. Tingginya Harga Arang Batok Kelapa	1. Meningkatkan Jumlah dan Kualitas Arang Batok Kelapa 2. Menjaga Hubungan Baik dan Memanfaatkan Potensi Sebaik Mungkin 3. Memberikan kemudahan akses konsumen pada lokasi, menjaga kualitas produk, mengikuti perkembangan harga pasar global.	1. Meningkatkan Potensi sumber daya dan memanfaatkan lahan sebaik mungkin. 2. Meningkatkan sarana produksi dan memanfaatkan potensi pasar. 3. Mengatur modal seefisien mungkin dan memanfaatkan harga arang batok kelapa yang tinggi guna mendukung ketersediaan modal
<b>Ancaman (Treahrt) :</b>	<b>Strategi (ST) :</b>	<b>Strategi (WT)</b>
1. Alih Fungsi Lahan 2. Adanya Pengusaha Lain 3. Terbatasnya Pengetahuan Alur Pemasaran Yang Lebih Besar	a. Meningkatkan pengetahuan cara mengolah bahan baku batok kelapa dan mencari informasi mengenai ketersediaan lahan bahan baku. b. Meningkatkan sistem hubungan baik antara konsumen dan pemasok dan melakukan kerja sama dengan pengusaha yang lainnya. c. Mempertahankan lokasi yang strategis dan menambah pengetahuan informasi pemasaran melalui berbagai media.	a. Mencari informasi mengenai lahan bahan baku yang tersedia ke berbagai tempat. b. Melakukan kerja sama dengan pengusaha lain dan Meningkatkan Sarana produksi bersama. c. Memperluas alur pemasaran dengan menambah sumber informasi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan guna menambah modal.

Berdasarkan data yang ditunjukkan pada tabel 3. Diatas maka dapat dilihat strategi alternatif yang bisa digunakan oleh Usaha Arang Batok Kelapa Pada Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan Di Desa Lagi- Agi Kecamatan Campalagian yaitu Strategi S-O (Strenght-Opportunities) Strategi W-O (Weaknes-Oportunities) Strategi S-T (Strenght-Treahrt) dan Strategi W-T(Weaknes-Treahrt) sebagai berikut :

**a. Strategi S-O (Stenght-Opportunities)**

Strategi Pengembangan Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang diantaranya :

- 1) Meningkatkan Jumlah Dan Kualitas Arang Batok Kelapa
- 2) Menjaga Hubungan Baik Dan Memanfaatkan Potensi Sebaik Mungkin
- 3) Memberikan kemudahan akses konsumen pada lokasi, menjaga kualitas produk, mengikuti perkembangan harga pasar global.

**b. Strategi W-O (Weakness-Oportunities)**

Strategi Pengembangan Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan dengan mengurangi sebaik mungkin kelemahan untuk memanfaatkan peluang diantaranya :

- 1) Meningkatkan Potensi sumber daya dan memanfaatkan lahan sebaik mungkin.
- 2) Meningkatkan sarana produksi dan memanaaftkan potensi pasar.
- 3) Mengatur modal seefisien mungkin dan memaanftkan harga arang batok kelapa yang tinggi guna mendukung ketersediaan modal.

**c. Strategi S-T (Strenght-Treahrt)**

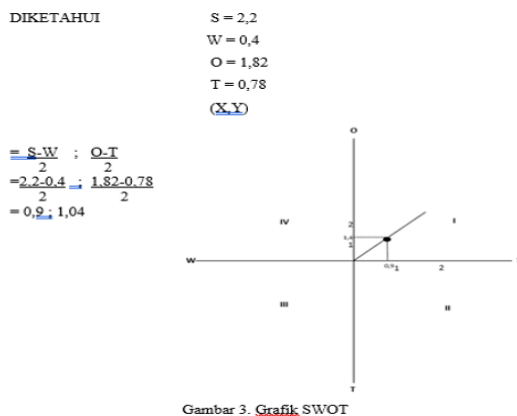
Strategi Pengembangan Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan yaitu mengatasi ancaman dengan menggunakan seluruh kekuatan diantaranya :

- 1) Meningkatkan pengetahuan cara mengolah bahan baku batok kelapa dan mencari informasi mengenai ketersediaan lahan bahan baku.
- 2) Meningkatkan sistem hubungan baik antara konsumen dan pemasok dan melakukan kerja sama dengan pengusaha yang lainnya.
- 2) Mempertahankan lokasi yang strategis dan menambah pengetahuan informasi pemasaran melalui berbagai media.

**d. Strategi W-T (Weaknes-Threaht)**

Strategi Pengembangan Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan yaitu dengan meminimalisir kelemahan dan ancaman diantaranya :

- 1) Mencari informasi mengenai lahan bahan baku yang tersedia ke berbagai tempat.
- 2) Melakukan kerja sama dengan pengusha lain dan Meningkatkan Sarana produksi bersama.
- 3) Memperluas alur pemasaran dengan menambah sumber informasi pemasaran untuk meningktkan pendapatan guna menambah modal



Gambar grafik SWOT diatas menunjukkan berada di wilayah I yang berarti ada hubungan yang sinkron antara kekuatan dan peluang.

**Peluang Pengembangan Usaha Arang Batok Kelapa Pada Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan Di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian**

Menurut Haryati dan Amir (2021), Bisnis merupakan semua yang berkaitan dengan kegiatan seperti suatu usaha yang tujuannya untuk mendapatkan keuntungan baik berupa jasa ataupun barang untuk menunjang perekonomian. Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan DiDesa Lagi- Agi Kecamatan Campalagian merupakan salah satu kegiatan bisnis yang memerlukan kebijakan untuk mengembangkan usahanya. Dalam pengembangannya Usaha.

Dalam pengembangannya Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan Di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian melakukan pemasaran atau penjualan produk ke pengusaha besar seperti pabrik besar DIAN CITRA

LESTARI di Surabaya Dalam melakukan aktivitas pemasarannya pemilik Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan Di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian memperhatikan beberapa hal untuk membantu usahanya mampu bersaing dengan pengusaha lain. Beberapa hal yang diperhatikan diantaranya:

a. Produk

Arang batok kelapa yang berkualitas merupakan hal yang sangat difokuskan oleh pemilik Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan Di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian. Dengan produk yang berkualitas tersebut mampu memberikan income yang besar terhadap usaha tersebut. Produk yang berkualitas akan langsung dilirik oleh para konsumen yang berasal dari perusahaan besar.

Pengiriman ke pabrik DIAN CITRA LESTARI di Surabaya Yang mencapai 60-70 ton/bulan merupakan salah satu bentuk keberhasilan Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan Di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian menjaga kualitasnya. Bahan baku yang terus tersedia ditengah gempuran alih memberikan diskon yang terkadang membuat para pedagang fungsi lahan menandakan semua pelaku dalam usaha tersebut memiliki komposisi yang bagus dalam pengolahan bahan baku Pengiriman dalam jumlah yang besar tersebut merupakan Langkah-langkah menuju perkembangan usaha tersebut

b. Harga

Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan Di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian memberikan harga 6600/kg arang batok kelapa. Harga ini tidak tetap karena akan selalu ada penyesuaian dengan harga yang terjadi di kalangan pedagang besar. Namun penyesuaian harga yang dilakukan pemilik Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan Di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian tersebut tidak pernah berbeda jauh dengan harga yang ditawarkan oleh pedagang besar. Harga produk yang paling rendah yang pernah ditawarkan yaitu 5500/kg. Selain tawaran harga yang selalu menyesuaikan harga pasar terkadang pemilik Usaha Mikro Arang Batok Kelapa Furqan Di Desa Lagi-Agi Kecamatan Campalagian terkadang besar merasa tetap akan ada untung besar. Menurut Subaktilah,dkk (2018) faktor harga jual memiliki akan mempengaruhi pilihan konsumen dan kemampuan konsumen untuk membeli produk tersebut .

c. Lokasi

Lokasi yang strategis yang memudahkan para konsumen menjangkau tempat usaha tersebut sangat memberikan pengaruh dalam perkembangan usaha tersebut. Mudahnya transportasi seperti mobil kotainer membuat pra konsumen tidak perlu berpikir Panjang lagi dalam proses pengangkutan. Mudahnya

transportasi menjangkau tempat tersebut mampu menekan biaya pengeluaran. Menurut Heizer dan Render (2015) Lokasi yang strategis merupakan bagian terpenting dalam membuat strategis bisnis dari suatu usaha untuk mendorong biaya dan pendapatan.

## 5. Kesimpulan

Perlu dukungan pemerintah terhadap usaha Mikro yang sedang dalam tahap berkembang guna menjaga eksistensi usaha tersebut yang nantinya akan mendukung Kebijakan-kebijakan pemerintah utamanya kebijakan perbaikan Ekonomi suatu daerah.

## Daftar Pustaka

- Aryati, T., & Amir, I. (2021). Identifikasi Karakteristik Briket Arang Kelapa Yang Diminati Pasar Arab Saudi Dan Prosedur Ekspornya. *Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, Vol. 11 , 40- 41.
- Badan Pusat Statistik. 2017. Polewali Mandar Dalam Angka. Berbagai Edisi. BPS, Polewali Mandar.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. 2014. Statistik Perkebunan Indonesia Kelapa Sawit Indonesia 2013 - 2015. Direktorat Jenderal Perkebunan. Jakarta
- Istiqomah, & Andriyanto, I. (2017). Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenangdi Desa Wisata Kaliputu Kudus). *BISNIS*, Vol. 5, No. 2, Desember 2017, 364-366.
- Subaktilah, Y., Kuswardani, N., & Yuwanti, S. (2018). Analisis Swot: Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu (Studi Kasus Di Ukm Bumi Asih, BondowosoRegency).*Agroteknologi*, Vol.12 No.2 (2018), 108- 11.
- Suharto dan Ambarwati,2013. Pemanfaatan Kelapa (Batang, Tapas, Lidi, Mancung, Sabut, dan Tempurung) Sebagai Bahan Baku Kerajinan. *Jurnal Humaniora Hibah Bersaing*.