



Faktor Internal dan Eksternal Usaha Minyak Kelapa Mandar Milik Ibu Yanti di Desa Simbang Kecamatan Pamboang Kabupaten Majene

Busman*, Syamsul Rahman, Syamsinar, Helda Ibrahim

Universitas Islam Makassar, Indonesia

Email: busmanf@gmail.com*

Abstract

Keywords:

SWOT analysis;
Business Development Strategy;
Internal and external factors;
Mandar coconut oil;
UMKM

Background: Indonesia is an agricultural country with superior plantation commodities, one of which is coconut (*Cocos nucifera*). Majene Regency as one of the coconut centers in West Sulawesi has great potential in the development of derivative products, including Mandar coconut oil.

Objective: to analyze the internal and external factors that affect Mandar coconut oil business owned by Mrs. Yanti. Formulate the right business development strategy based on the results of the analysis.

Method: this study uses a descriptive qualitative approach with a case study method on coconut oil business owned by Mrs. Yanti in Simbang Village. Data were obtained through observation, in-depth interviews, and documentation. Data analysis was conducted using SWOT analysis through the preparation of IFAS Matrix (Internal Factor Analysis Summary), EFAS (External Factor Analysis Summary), SWOT Matrix, and Cartesian Diagram to determine the position of business development strategy.

Results: the results showed that internally Mandar coconut oil business has strength in the quality of natural products, distinctive aroma, and business experience that has been going on for a long time. However, there are weaknesses in the aspects of capital, production technology, packaging, and marketing are still limited. From the external side, there are opportunities in the form of local market potential, government support for MSMEs, and increased interest in traditional and natural products. On the other hand, the threat comes from the competition of oil mills, fluctuations in prices for raw materials, as well as changes in consumer preferences.

Conclusion: based on the SWOT analysis, the recommended business development strategy is to utilize the strengths to face threats (s-T strategy), as well as take advantage of opportunities through improved management quality, packaging innovation, marketing expansion, and more efficient utilization of production technology.

Kata Kunci:

Analisis SWOT;
Strategi Pengembangan Usaha;
Faktor Internal dan Eksternal;
Minyak Kelapa Mandar;
UMKM

Abstrak

Latar belakang: Indonesia merupakan negara agraris dengan komoditas perkebunan unggulan, salah satunya kelapa (*Cocos nucifera*). Kabupaten Majene sebagai salah satu sentra kelapa di Sulawesi Barat memiliki potensi besar dalam pengembangan produk turunan, termasuk minyak kelapa Mandar.

Tujuan: Menganalisis faktor internal dan eksternal yang

mempengaruhi usaha minyak kelapa Mandar milik Ibu Yanti. Merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat berdasarkan hasil analisis tersebut.

Method: Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus pada usaha minyak kelapa milik Ibu Yanti di Desa Simbang. Data diperoleh melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan menggunakan analisis SWOT melalui penyusunan Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary), EFAS (External Factor Analysis Summary), Matriks SWOT, serta Diagram Cartesius untuk menentukan posisi strategi pengembangan usaha.

Hasil: Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara internal usaha minyak kelapa Mandar memiliki kekuatan pada kualitas produk yang alami, aroma khas, serta pengalaman usaha yang telah berlangsung lama. Namun, terdapat kelemahan pada aspek permodalan, teknologi produksi, kemasan, dan pemasaran yang masih terbatas. Dari sisi eksternal, terdapat peluang berupa potensi pasar lokal, dukungan pemerintah terhadap UMKM, serta meningkatnya minat terhadap produk tradisional dan alami. Di sisi lain, ancaman berasal dari persaingan minyak pabrik, fluktuasi harga bahan baku, serta perubahan preferensi konsumen.

Kesimpulan: Berdasarkan analisis SWOT, strategi pengembangan usaha yang direkomendasikan adalah memanfaatkan kekuatan untuk menghadapi ancaman (strategi S-T), serta memanfaatkan peluang melalui peningkatan kualitas manajemen, inovasi kemasan, perluasan pemasaran, dan pemanfaatan teknologi produksi yang lebih efisien.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang banyak menyandarkan kebutuhan masyarakatnya dari sektor pertanian. Banyak tanaman dapat tumbuh dengan baik di lingkungan ini. Komoditas perkebunan adalah salah satu tanaman yang dinilai memiliki prospek yang cerah karena mereka memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia (Nasywa et al., 2025; Pratama et al., 2023; Rusman et al., 2025). Kelapa, komoditas perkebunan yang dapat diandalkan, adalah salah satu komoditi perkebunan terbesar di Indonesia (Helmi et al., 2021; Nawiruddin, 2017; Suryani, 2024). Indonesia adalah negara tropis dengan banyak pulau yang menjadi produsen kelapa terbesar di dunia (Hestina et al., 2022; Sukmaya, 2017; Widiyanti & Guru Mapel, 2015). Pada tahun 2014, total luas areal perkebunan kelapa global mencapai 11 juta Ha, dengan 93% diantaranya terletak di kawasan Asia Pasifik. Di antara negara-negara tersebut, Indonesia memiliki luas areal perkebunan terbesar, yaitu sekitar 3,7 juta hektar. Hal ini menciptakan peluang signifikan untuk mengembangkan kelapa menjadi berbagai produk yang bermanfaat (Evizal & Prasmatiwati, 2021).

Kelapa (*Cocos nucifera*) merupakan komoditas strategis yang memiliki peran sosial, budaya, dan ekonomi dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Tumbuhan ini dimanfaatkan hampir semua bagiannya oleh manusia sehingga dianggap sebagai tumbuhan serba guna (Ketut & Mantra, 2022). Kopra, minyak kelapa virgin (VCO), kelapa parut, santan, dan tepung kelapa adalah beberapa bahan yang dapat dibuat dari dadih kelapa. Cocopeat (serbuk sabut kelapa)

dan cocofiber (serat sabut kelapa), genteng, karpet, jok mobil, tali, matras, dan kerajinan tangan lainnya terbuat dari sabut kelapa (Nontji et al., 2022; Saputro et al., 2023). Nata de coco dapat dibuat dari air kelapa. Tempurung dapat diubah menjadi asap cair, arang, karbon aktif, dan tempurung. Kelapa memiliki banyak manfaat selain buahnya (Rachmawati & Sari, 2023).

Kabupaten Majene merupakan salah satu daerah yang memproduksi minyak kelapa di Sulawesi Barat yang memiliki luas daerah 947,84 km². Wilayah Majene cukup luas dan strategis yang sangat cocok pada sektor perkebunan, seperti kelapa, cengkeh, kakao dan kemiri yang menjadi komoditas unggulan di Kabupaten Majene. Luas areal lahan tanaman kelapa di Majene mencapai 8.273 Ha. Jenis tanaman kelapa yang banyak diproduksi yaitu jenis kelapa dalam dan kelapa hibrida, dominan para petani membudidayakan jenis kelapa dalam. Daging buah kelapa dapat dipakai sebagai bahan baku untuk menghasilkan kopra dan minyak kelapa.

Kesenjangan ini menjadi penting untuk dijawab mengingat urgensi penelitian yang tinggi. Secara praktis, tanpa strategi pengembangan yang tepat, usaha lokal seperti minyak kelapa Mandar berisiko tergerus oleh produk-produk pabrikan yang memiliki modal besar, jaringan distribusi luas, dan strategi pemasaran modern (Luthfia et al., 2025; Rustini, 2024). Padahal, usaha ini tidak hanya menjadi sumber pendapatan bagi pelaku usaha, tetapi juga menjaga kelestarian kearifan lokal dan ekonomi masyarakat sekitar. Secara akademis, penelitian ini penting untuk mengisi kekosongan literatur mengenai strategi pengembangan usaha mikro berbasis komoditas lokal dengan pendekatan analisis SWOT yang terkuantifikasi (Farida, 2018; Iswandi et al., 2026; Siregar, 2025).

Kebaruan (novelty) penelitian ini terletak pada penggunaan kombinasi analisis IFAS, EFAS, dan diagram Kartesius secara terintegrasi untuk memetakan posisi usaha dan merumuskan strategi yang tepat pada konteks usaha minyak kelapa tradisional di Sulawesi Barat. Pendekatan ini memungkinkan peneliti tidak hanya mengidentifikasi faktor internal dan eksternal secara kualitatif, tetapi juga memberikan bobot dan rating yang mencerminkan tingkat kepentingan dan pengaruh masing-masing faktor, sehingga rekomendasi strategi yang dihasilkan lebih terukur dan aplikatif.

Berdasarkan latar belakang dan urgensi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi usaha minyak kelapa Mandar milik Ibu Yanti di Desa Simbang, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene; dan (2) merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat berdasarkan analisis SWOT. Manfaat penelitian ini secara teoretis adalah memperkaya kajian manajemen strategis, khususnya dalam penerapan analisis SWOT pada usaha mikro berbasis kearifan lokal. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi Ibu Yanti dalam mengembangkan usahanya, menjadi referensi bagi pelaku UMKM sejenis, serta menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah daerah dalam merancang program pemberdayaan ekonomi masyarakat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di usaha minyak kelapa milik Ibu Yanti yang berlokasi di Desa Simbang, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara purposive (sengaja) dengan pertimbangan bahwa usaha tersebut telah berdiri cukup lama dan dikenal oleh masyarakat sebagai salah satu usaha minyak kelapa tradisional di

daerah tersebut. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September hingga Oktober 2025. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, yaitu mendeskripsikan kondisi usaha minyak kelapa dengan fokus pada strategi pengembangan usaha. Pendekatan ini digunakan untuk menganalisis kinerja usaha yang meliputi aspek bahan baku, proses produksi, pemasaran, dan pendapatan, serta menggambarkan kondisi usaha yang dihadapi oleh pelaku usaha sebagai ibu rumah tangga dalam mengelola usaha minyak kelapa tersebut. Unit kasus dalam penelitian ini adalah usaha minyak kelapa yang dikelola oleh Ibu Yanti di Desa Simbang, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene. Populasi penelitian sekaligus menjadi unit kasus adalah usaha milik Ibu Yanti, dengan informan utama penelitian adalah Ibu Yanti sebagai pemilik dan pengelola usaha.

Jenis dan sumber data yang digunakan terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui prosedur dan teknik pengumpulan data berupa wawancara langsung dan observasi, yang meliputi identitas pengusaha, kinerja usaha (proses produksi, biaya produksi, pemasaran, harga jual), serta strategi pengembangan usaha yang diterapkan. Data tersebut digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari instansi atau lembaga terkait seperti Kantor Desa Simbang, Badan Pusat Statistik Kabupaten Majene, dan Dinas Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Majene, serta berbagai dokumen resmi lainnya yang relevan dengan penelitian.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dan dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung keadaan dan perilaku objek penelitian, yaitu usaha minyak kelapa termasuk proses pembuatannya di Ibu Yanti, Desa Simbang, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene, serta mencatat hal-hal yang relevan dengan penelitian. Wawancara mendalam (indepth interview) dilakukan secara tatap muka dengan informan, menggunakan panduan pertanyaan yang fleksibel untuk memperoleh informasi akurat terkait pengelolaan usaha minyak kelapa, mulai dari bahan baku, proses produksi, pemasaran, pendapatan, hingga faktor-faktor yang menghambat pengembangan usaha. Dokumentasi digunakan untuk melengkapi data melalui catatan, tulisan, gambar, atau foto yang menggambarkan usaha minyak kelapa serta responden, sehingga informasi yang diperoleh lebih lengkap, kredibel, dan dapat dipercaya.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan matriks SWOT untuk merancang strategi pengembangan usaha minyak kelapa di Ibu Yanti, Desa Simbang, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene. Matriks SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan (Strengths) dan kelemahan (Weaknesses), serta faktor eksternal berupa peluang (Opportunities) dan ancaman (Threats), sehingga strategi yang dihasilkan dapat menyesuaikan kekuatan dan kelemahan unit usaha dengan peluang dan ancaman dari lingkungan. Strategi SO (Strength-Opportunity) dibuat untuk memanfaatkan seluruh kekuatan dalam menghadapi peluang, strategi ST (Strength-Threat) menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman eksternal, strategi WO (Weakness-Opportunity) meminimalkan kelemahan agar peluang dapat dimanfaatkan secara optimal, dan strategi WT (Weakness-Threat) dirancang untuk mengurangi kelemahan sekaligus menghindari ancaman.

Untuk menyamakan persepsi dan memudahkan pengambilan data, konsep operasional disusun dengan pengertian bahwa kelapa adalah buah tropis bernilai ekonomi dan budaya

tinggi, minyak kelapa Mandar adalah minyak tradisional khas Majene yang dibuat secara turun-temurun melalui proses pengentalan santan di atas tungku, dengan bahan baku buah kelapa. Produksi dilakukan secara tradisional hingga menjadi minyak, dikemas dalam botol plastik atau jerigen, dan dipasarkan melalui rumah produsen serta pasar tradisional dengan fokus pada penguatan nilai budaya lokal. Pendapatan dinyatakan dalam rupiah per bulan, strategi merupakan langkah yang ditempuh pelaku usaha untuk meningkatkan kesejahteraan, strategi pengembangan usaha adalah cara mengantisipasi masalah dan memanfaatkan kesempatan masa depan pada kondisi usaha yang cepat berubah, dan analisis SWOT digunakan secara sistematis untuk merumuskan strategi berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki usaha minyak kelapa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah Perkembangan Usaha Minyak Kelapa

Usaha minyak kelapa telah ada puluhan tahun di Kabupaten Majene dan dikenal sebagai lomo Mandar, yang menjadi identitas budaya suku Mandar. Kabupaten Majene memiliki area tanaman kelapa seluas 8.273 ha, sebagian besar jenis kelapa dalam yang menjadi bahan baku minyak kelapa. Usaha ini berkembang dari inisiatif ibu rumah tangga yang memanfaatkan kelimpahan buah kelapa untuk menambah pendapatan keluarga, membuka peluang kerja, dan kemudian diminati pelaku bisnis lainnya. Meskipun awalnya menggunakan peralatan tradisional seperti parutan kayu, seiring waktu produksi beralih ke mesin parut kelapa untuk efisiensi. Minyak kelapa Mandar tetap populer hingga kini karena kepercayaan konsumen terhadap kualitasnya, dan usaha ini terus dijalankan secara rutin oleh ibu rumah tangga seperti di Ibu Yanti.

Faktor-faktor yang Berhubungan dengan Pengembangan Usaha Minyak Kelapa

Ada sejumlah faktor yang mendukung dan menghalangi bisnis minyak kelapa. Faktor internal termasuk sumber daya alam, lahan dan bangunan, peralatan, sumber daya manusia, dan sumber daya keuangan. Faktor eksternal termasuk lingkungan perusahaan. Adapun faktor-faktor pendukung dan penghambat dapat dilihat sebagai berikut:

Produksi minyak kelapa di Ibu Yanti, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene sangat bergantung pada persediaan bahan baku, yaitu buah kelapa dalam yang matang dan berkulit coklat, karena tanpa bahan baku proses produksi tidak dapat berjalan lancar. Area tanaman kelapa di Majene seluas 8.273 ha menyediakan pasokan utama, yang diperoleh baik dari kebun sendiri maupun pedagang kelapa dengan pengadaan seminggu sekali sebanyak 100–400 buah per bulan, dengan harga Rp 5.000 per biji. Sumber daya lahan dan bangunan berperan penting sebagai tempat produksi, dengan luas 6x5 m² yang dibangun pada 2018, dilengkapi tiga tungku pembakaran. Peralatan produksi merupakan komponen vital yang memengaruhi kualitas dan kuantitas minyak, meliputi mesin parut kelapa (pappabere), wajan besar (pamuttu), pengaduk besi (passuiger), baskom, ember, linggis (passukeang), alat peras kelapa (pangepeang), alat pecungkil kelapa (panisi), saringan, parang (kowi), karung, corong, dan selang. Peralatan ini digunakan secara bergantian sesuai masa pakai dan mengalami penyusutan nilai seiring waktu. Meskipun sebagian proses masih menggunakan metode tradisional seperti pembakaran kayu atau sabut kelapa, produksi tetap berjalan dan menghasilkan minyak kelapa Mandar yang memiliki aroma, rasa, dan daya tahan unggul, sehingga tetap diminati konsumen lokal maupun

luar daerah.

Sumber daya manusia dalam usaha minyak kelapa di Ibu Yanti, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene, berperan penting sebagai tenaga kerja yang menjalankan proses produksi baik secara langsung maupun tidak langsung. Tenaga kerja sebagian besar berasal dari keluarga dan bersifat tidak terikat, dengan pengalaman bertahun-tahun dalam mengolah kelapa menjadi minyak, rata-rata dibantu empat orang untuk tugas mengupas, membuka, dan mengepres kelapa. Sumber daya finansial menjadi faktor penting untuk kelancaran usaha, meskipun modal yang dimiliki terbatas, berkisar antara Rp 500.000 hingga Rp 2.000.000 per pengadaan 100–400 kelapa, sehingga Ibu Yanti kadang memanfaatkan hasil kebun sendiri untuk menekan biaya. Lingkungan eksternal usaha juga memengaruhi operasional, salah satunya adanya minyak goreng bermerek sebagai produk substitusi yang lebih murah, mudah didapat, dan memiliki daya tahan lebih lama, sehingga dapat menjadi alternatif pilihan konsumen ketika harga minyak kelapa meningkat.

Strategi Pengembangan Usaha Minyak Kelapa

Strategi pengembangan usaha minyak kelapa Ibu Yanti, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene, dilakukan melalui analisis SWOT untuk menilai kondisi internal dan eksternal perusahaan. Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan. Kekuatan usaha ini antara lain tersedianya bahan baku kelapa dari Majene seluas 8.273 ha, minyak kelapa yang sehat tanpa pengawet, kualitas sumber daya manusia berpengalaman, fokus pada bahan baku berkualitas, serta aroma, rasa, dan daya tahan minyak yang khas sehingga disukai konsumen. Kelemahan yang dihadapi meliputi keterbatasan modal, tidak adanya merek produk, kemasan kurang menarik, manajemen pemasaran yang terbatas, dan minimnya pelatihan bagi pelaku usaha. Faktor eksternal mencakup peluang dan ancaman. Peluang yang ada antara lain perkembangan teknologi informasi untuk promosi online, kepercayaan konsumen terhadap minyak kelapa Ibu Yanti, manfaat kesehatan minyak kelapa, potensi pemasaran di berbagai lokasi, serta posisi minyak Mandar sebagai produk lokal khas Majene. Ancaman yang dihadapi adalah persaingan dari minyak pabrik bermerek seperti Bimoli dan Sanco, yang lebih dikenal masyarakat, memiliki daya tahan lama, dan dapat menjadi alternatif bagi konsumen ketika harga minyak kelapa naik. Analisis SWOT ini menjadi dasar untuk merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan potensi dan tantangan yang ada.

Tabel 1. Analisis SWOT pada usaha minyak kelapa milik Ibu Yanti di Desa Simbang, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene

Kekuatan	Kelemahan
1. Tersedianya bahan baku	1. Kekurangan Modal
2. Minyak kelapa lebih sehat karena tidak memiliki pengawet	2. Tidak memiliki merek
3. Kualitas SDM yang memiliki keterampilan dalam bidang proses produksi	3. Packaging kurang bagus
4. Mengutamakan kualitas dari bahan baku	4. Manajemen pemasaran kurang bagus
	5. Tidak adanya pelatihan bagi para pelaku minyak kelapa

Kekuatan		Kelemahan	
5. Memiliki aroma, rasa yang khas dan daya tahan lama dibandingkan minyak kelapa yang lain			
Peluang		Ancaman	
1. Perkembangan teknologi dan informasi semakin pesat		1. Banyaknya saingan minyak pabrik	
2. Kepercayaan konsumen		2. Kenaikan harga bahan baku tidak tetap	
3. Minyak kelapa memiliki manfaat meningkatkan metabolisme tubuh yang sangat penting untuk konsumen			
4. Tersedianya tempat pemasaran di berbagai Lokasi			
5. Minyak kelapa mandar merupakan salah satu produk lokal dan ciri khas Kabupaten Majene			

Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Setelah faktor-faktor strategis internal suatu usaha disidentifikasi, selanjutnya akan dilakukan suatu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) disu untuk merumuskan Faktor-faktor strategis immal tersebut dalam kerangka strenght dan weekness pada naka Adapun tahapmaya sebagai berikut :

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan pada usaha dalam kolom 1
2. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting) berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis usaha minyak kelapa. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00)
3. Berikan rating 1 sampai 4 bagi masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang besar (rating-1), kelemahan yang kecil (rating 2), kekuatan yang kecil (rating 3) dan kekuatan yang besar (rating-4). Jadi sebenarnya, rating mengacu pada usaha sedangkan bobot mengacu pada industri dimana usaha itu berada.
4. Kalikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan score.
5. Jumlahkan total score masing-masing variabel. Berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matriks IFAS, total rata-rata tertimbang berkisar antara rendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika total rata-rata dibawah 2,5 menandakan bahwa secara internal usaha tersebut lemah sedangkan total nilai diatas 2,5 mengindikasikan posisi yang kuat.

Tabel 2. Matriks IFAS ((Internal Factor Analysis Summary) pada Usaha Minyak Kelapa Milik Ibu Yanti Di Desa Simbang, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Score
Kekuatan (<i>strenght</i>)				
1.	Tersedianya bahan baku	0,20	4	0,80
2.	Minyak kelapa lebih sehat karena tidak memiliki pengawet	0,10	3	0,30
3.	Kualitas SDM yang memiliki keterampilan dalam bidang proses produksi	0,10	3	0,30
4.	Mengutamakan kualitas dari bahan baku	0,10	4	0,40
5.	Memiliki aroma, rasa yang khas	0,10	4	0,30
Sub Total				2,20
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)				
1.	Kekurangan Modal	0,20	1	0,20
2.	Tidak memiliki merek	0,05	1	0,05
3.	Packaging kurang bagus	0,05	2	0,10
4.	Manajemen pemasaran kurang bagus	0,05	2	0,10
5.	Tidak adanya pelatihan bagi para pelaku usaha minyak kelapa	0,05	2	0,10
Sub Total		1,00	0,55	
Total				2,75

Sumber: Sumber Data Primer, 2025

Hasil analisis pada tabel 13 matriks IFAS yaitu faktor kekuatan dan kelemahan diatas memiliki total skor 2,50 Karena total skor 2,75 berarti mengidentifikasikan posisi internal kuat, dikarenakan tidak kurang dari 2,50.

Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

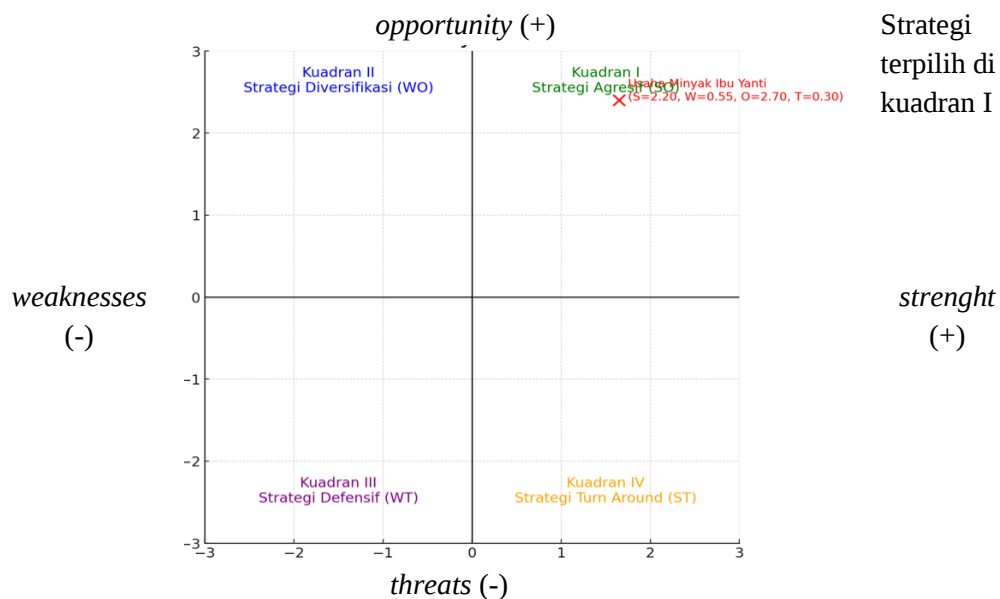
Menurut David (2009), penyusunan matriks External Factor Analysis Summary (EFAS) melalui lima tahapan. Pertama, tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman bagi perusahaan. Kedua, berikan bobot untuk masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) hingga 0,0 (tidak penting), dengan total seluruh bobot sama dengan 1,0, karena faktor-faktor tersebut dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Ketiga, hitung rating untuk masing-masing faktor menggunakan skala 1 hingga 4, di mana 4 menunjukkan respon sangat baik, 3 di atas rata-rata, 2 rata-rata, dan 1 di bawah rata-rata, berdasarkan efektivitas strategi perusahaan dalam menghadapi kondisi aktual. Keempat, kalikan bobot dengan rating untuk memperoleh skor masing-masing faktor. Kelima, jumlahkan semua skor untuk mendapatkan total score perusahaan, yang menunjukkan sejauh mana perusahaan merespon faktor strategis eksternal. Nilai total score tertinggi adalah 4,0, menandakan perusahaan merespon peluang secara luar biasa dan berhasil menghindari ancaman, sedangkan skor 1,0 menunjukkan perusahaan tidak memanfaatkan peluang maupun menghindari ancaman eksternal.

Tabel 3. Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary) Pada Usaha Minyak Kelapa Di Ibu Yanti, Kecamatan Pamboang, Kabupaten Majene

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Score
Peluang (<i>Opportunities</i>)				
1.	Perkembangan teknologi dan informasi semakin pesat	0,10	4	0,40
2.	Kepercayaan konsumen	0,20	4	0,80
3.	Minyak kelapa memiliki manfaat meningkatkan metabolisme tubuh	0,10	3	0,30
4.	Tersedianya tempat pemasaran di berbagai lokasi	0,10	4	0,40
5.	Minyak kelapa Mandar merupakan salah satu produk local dan ciri khas Kabupaten Majene	0,20	4	0,80
Sub Total			2,70	
Ancaman (<i>Threats</i>)				
1.	Banyaknya saingan minyak pabrik	0,20	1	0,20
2.	Kenaikan harga bahan baku tidak tetap	0,10	1	0,10
Sub Total			0,30	
Total		1,00	3,00	

Hasil analisis tabel 3 matriks EFAS yaitu faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,00 karena total skor diatas 1,0 berarti ini mengidentifikasikan bahwa usaha minyak kelapa merespon peluang yang ada dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industry.

Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci, strength 2,20, weakness 0,55, opportunity 2,70, threat 0,30. Maka diketahui selisih total skor faktor strength dan weakness adalah (+) 1,65, sedangkan selisih total skor faktor opportunity dan threat adalah (+) 2,40. Dibawah ini merupakan gambar diagram Cartesius Analisis SWOT Usaha Minyak Kelapa :



Gambar 1. Diagram Cartesius Analisis SWOT pada Usaha Minyak Kelapa

Gambar kartesius di atas menunjukkan bahwa usaha minyak kelapa berada di kuadran pertumbuhan, yang merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi perusahaan. Untuk memanfaatkan peluang yang ada, strategi yang harus diterapkan dalam situasi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Strategi ini dapat dianggap sebagai pemikiran yang logis. Perusahaan dapat memanfaatkan peluang dengan memaksimalkan kekuatan yang ada untuk terus berkembang dan berkembang. Memenuhi kebutuhan pelanggan dan memberikan layanan yang baik adalah cara yang baik untuk memulai strategi pertumbuhan yang agresif.

Strategi (SO) Strategi SO (Strength Opportunity)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (Strength) dan faktor eksternal (Opportunity), strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO yang ditempuh oleh Usaha Minyak Kelapa, yaitu meningkatkan kualitas produk menjaga kepercayaan pelanggan. Strategi SO (Strength–Opportunity) berupa meningkatkan kualitas produk untuk menjaga kepercayaan pelanggan dirumuskan dengan mengoptimalkan kekuatan internal usaha minyak kelapa Mandar untuk memanfaatkan peluang pasar yang tersedia. Ketersediaan bahan baku kelapa yang melimpah, kualitas minyak kelapa yang memiliki aroma dan rasa khas, serta pengalaman Ibu Yanti sebagai pelaku usaha dalam proses produksi menjadi modal utama dalam peningkatan kualitas produk. Kekuatan tersebut didukung oleh peluang meningkatnya kesadaran konsumen terhadap produk alami dan sehat, berkembangnya akses informasi dan teknologi pemasaran, serta meningkatnya minat masyarakat terhadap produk lokal pascapandemi.

Peningkatan kualitas produk secara teknis dapat dilakukan melalui penerapan standar pengendalian mutu pada setiap tahapan produksi, mulai dari pemilihan bahan baku kelapa yang segar, proses pengolahan yang higienis, hingga pengemasan yang aman dan menarik. Selain itu, konsistensi kualitas rasa, warna, dan kejernihan minyak perlu dijaga agar sesuai dengan ekspektasi konsumen. Upaya ini bertujuan untuk memastikan produk yang dihasilkan memiliki mutu yang stabil dan dapat dipercaya oleh pelanggan. Dengan kualitas produk yang terjaga dan terus ditingkatkan, usaha minyak kelapa Mandar dapat mempertahankan kepercayaan pelanggan, meningkatkan loyalitas konsumen, serta memperkuat daya saing produk di pasar lokal maupun regional.

KESIMPULAN

Faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usaha minyak kelapa Mandar terdiri atas kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Faktor kekuatan utama usaha ini adalah kualitas produk yang alami tanpa bahan pengawet, aroma khas minyak kelapa Mandar, ketersediaan bahan baku lokal yang relatif mudah diperoleh, serta pengalaman pelaku usaha yang telah lama menjalankan usaha. Adapun kelemahan yang dihadapi meliputi keterbatasan modal usaha, penggunaan teknologi produksi yang masih tradisional, kapasitas produksi yang terbatas, kemasan yang sederhana, serta sistem pemasaran yang masih bersifat lokal dan belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal. Dari sisi eksternal, peluang usaha ditunjukkan oleh meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap produk alami dan berbasis kearifan lokal, serta potensi dukungan kebijakan pemerintah terhadap pengembangan usaha mikro. Sementara

itu, ancaman utama berasal dari persaingan dengan minyak goreng pabrikan yang memiliki daya tahan lebih lama, harga relatif stabil, serta distribusi pasar yang lebih luas.

Strategi pengembangan usaha minyak kelapa Mandar milik Ibu Yanti berdasarkan hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha berada pada kondisi yang memungkinkan untuk menerapkan strategi pertumbuhan (growth oriented strategy). Strategi yang paling tepat adalah strategi Strength–Opportunity (SO), yaitu memanfaatkan kekuatan internal untuk merebut peluang eksternal. Strategi ini dapat diwujudkan melalui peningkatan dan pemertahanan kualitas produk, penguatan identitas produk berbasis kearifan lokal Mandar, perbaikan kemasan agar lebih menarik dan higienis, serta perluasan jaringan pemasaran baik secara langsung maupun melalui pemanfaatan media sosial dan pasar lokal. Selain itu, penguatan manajemen usaha dan dukungan akses permodalan juga diperlukan agar usaha minyak kelapa Mandar dapat berkembang secara berkelanjutan dan mampu bersaing dengan produk substitusi.

DAFTAR PUSTAKA

- Evizal, R., & Prasmatiwi, F. E. (2021). Review: Pilar dan model pertanian berkelanjutan di Indonesia. *Jurnal Galung Tropika*, 10(1), 126–137. <https://doi.org/10.31850/jgt.v10i1.721>
- Farida, L. (2018). *Analisis strategi pengembangan produk pangan lokal dalam meningkatkan industri kreatif perspektif ekonomi Islam (Studi Kecamatan Bandar Sribawono Kabupaten Lampung Timur)* [Skripsi, UIN Raden Intan Lampung].
- Helmi, M., Sriartha, I. P., & Sarmita, I. M. (2021). Strategi pengembangan komoditas unggulan subsektor tanaman perkebunan di Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Geografi Undiksha*, 9(1), 26–35.
- Hestina, J., Purba, H. J., Yusuf, E. S., Dabukke, F. B. M., Azhari, D., & Darwis, V. (2022). Industri kelapa Indonesia: Kinerja dan perspektif pengembangan menuju peningkatan nilai tambah dan daya saing. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 40(1), 55–69.
- Iswandi, R. M., Sudarmo, H., & Hasan, A. (2026). *Strategi pembangunan berbasis sumber daya dan kelembagaan: Integrasi pengelolaan wilayah, komoditas unggulan, dan keberlanjutan di kawasan Timur Indonesia*. Deepublish.
- Ketut, Y. W., & Mantra. (2022). Gambaran komposisi mineral air kelapa (*Cocos nucifera* L.) dari berbagai tingkat kematangan sebagai sumber larutan elektrolit. *Prosiding SINTESA*, 5, 395–399.
- Luthfia, L., Ridwan, M., & Zam, W. (2025). Strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan jangkauan pasar pada UMKM Bandeng Sultan di Kota Makassar. *Manfish: Jurnal Ilmiah Perikanan dan Peternakan*, 3(2), 153–169.
- Nasywa, E., Effendi, R., Subroto, W., Mardiani, F., & Nadilla, D. F. (2025). Perkebunan karet dan dinamika ekonomi petani: Antara harapan dan kenyataan. *Entita: Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial dan Ilmu-Ilmu Sosial*, 7(1), 77–96.
- Nawiruddin, M. (2017). Dampak keberadaan perkebunan kelapa sawit dalam peningkatan pendapatan masyarakat di Kecamatan Long Kali Kabupaten Paser. *Jurnal Ilmu Pemerintahan*, 5(1), 227–240.
- Nontji, M., Galib, M., Amran, F. D., & Suryanti, S. (2022). Pemanfaatan sabut kelapa menjadi cocopeat dalam upaya peningkatan ekonomi masyarakat. *JPPM (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 145–152.
- Pratama, B. M., Ali, M. I., Wati, M. H., Rhonsina, R., & Wulandari, S. (2023). Kontribusi subsektor perkebunan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat di Sumatera Utara. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 4(6), 1637–1645.

- Rachmawati, N. P., & Sari, M. W. (2023). Dengan menggunakan metode. *Jurnal Ilmiah Matematika dan Terapan*, 12(1), 146–161.
- Rusman, M. A. A., Akbar, I., & (M.P.). (2025). *Agribisnis tanaman perkebunan dan hortikultura berkelanjutan*. CV. Azka Pustaka.
- Rustini, R. (2024). *Peran modal sosial dalam interaksi perbankan dengan perusahaan dalam pengembangan produk olahan kakao (Theobroma cacao L.) (Studi kasus di Desa Sidorejo Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar)* [Skripsi, Universitas Hasanuddin].
- Saputro, W., Faizin, A. K., & Sari, T. P. (2023). Implementasi teknologi pengolah limbah sabut kelapa menjadi cocofiber dan cocopeat di Desa Lenteng Timur, Sumenep. *Warta LPM*, 345–354.
- Siregar, F. H. (2025). *Strategi pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah di Kecamatan Hutaraja Tinggi melalui pendekatan analisis SWOT* [Skripsi, UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan].
- Sukmaya, S. G. (2017). Analisis permintaan minyak kelapa (Coconut Crude Oil) Indonesia di pasar internasional. *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research*, 3(1), 1–8.
- Sumber data primer. (2025). Data primer penelitian.
- Suryani, N. (2024). Analisis komoditi unggulan subsektor tanaman perkebunan di Kabupaten Kepulauan Mentawai. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(2).
- Widiyanti, R. A., & Guru Mapel, P. K. N. (2015). Pemanfaatan kelapa menjadi VCO (*Virgin Coconut Oil*) sebagai antibiotik kesehatan dalam upaya mendukung visi Indonesia sehat 2015. *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Biologi*, 21, 577–584.