

TESIS

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MINYAK KEMIRI BAKAR DI GALESONG KABUPATEN TAKALAR

**KARTINA
A012222090**



**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2024

LEMBAR PENGESAHAN TESIS

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MINYAK KEMIRI BAKAR
DI GALESONG KABUPATEN TAKALAR**

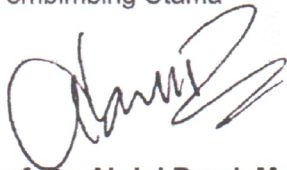
Disusun dan diajukan oleh:

**KARTINA
NIM A012222090**

Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka Penyelesaian Studi Program Magister Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin pada tanggal **03 Juli 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

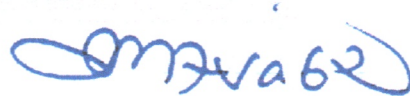
Menyetujui,

Pembimbing Utama



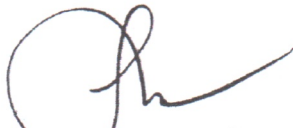
**Prof. Dr. Abdul Razak Munir, SE., M.Si.,
M.Mktg., C.MP**
NIP 197412062000121001

Pembimbing Pendamping



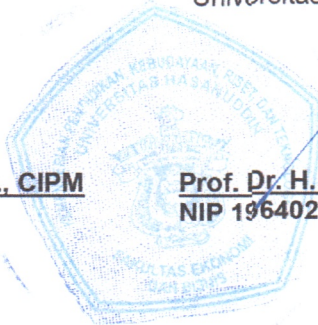
**Dr. Mursalim Nohong, SE., M.Si., CRA., CRP.,
CWM**
NIP 197106192000031001

Ketua Program Studi
Magister Manajemen



Dr. H. M. Sobarsyah, SE., M.Si., CIPM
NIP 196806291994031002

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin



Prof. Dr. H. Abd Rahman Kaqir, S.E., M.Si., CIPM
NIP 196402051988101001

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Kartina
Nim : A012222090
Program studi : Magister Manajemen
Jenjang : S2

Menyatakan dengan ini bahwa Tesis dengan Strategi Pengembangan Usaha Minyak Kemiri Bakar Di Galesong Kabupaten Takalar

Adalah karya saya sendiri dan tidak melanggar hak cipta pihak lain. Apabila di kemudian hari Tesis karya saya ini terbukti bahwa sebagian atau keseluruhannya adalah hasil karya orang lain yang saya pergunakan dengan cara melanggar hak cipta pihak lain, maka saya bersedia menerima sanksi

Makassar, 30 Juli 2024

Yang Menyatakan,



Kartina

PRAKATA

Puji syukur yang sedalam-dalamnya penulis panjatkan kehadirat Allah Subhanahu Wataala Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang atas segala berkat dan limpahan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian tesis dengan judul “**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MINYAK KEMIRI BAKAR DI GALESONG KABUPATEN TAKALAR**”. Tujuan dari penulisan tesis ini adalah untuk memenuhi syarat dalam mencapai derajat Magister Manajemen pada Program Studi Pasca Sarjana Universitas Hasanuddin .

Pada proses penulisan tesis ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak sehingga penulisan tesis ini dapat terselesaikan tepat waktu. Oleh karena itu, ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya dan penghargaan setinggi-tingginya penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Razak Munir, S.E.,M.Si.,M.Mktg.,C.M.P. selaku Dosen Pembimbing 1.
2. Bapak Dr. Mursalim Nohong, S.E.,M.Si.,C.R.A.,C.R.P.,C.W.M. selaku Dosen Pembimbing 2.
3. Bapak Dr. H. M. Sobarsyah, SE.,M.Si.,CIPM selaku Ketua Program Studi Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Hasanuddin, beserta para staf.
4. Bapak Prof Dr. H. Abd. Rahman Kadir, SE., M.Si., CIPM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, beserta para tim dosen yang berupaya selalu memberikan kami manfaat terbaik dalam proses perkuliahan hingga selesai.
5. Para dosen penguji yang telah memberikan masukan dan kritikan yang membangun pada proses penelitian tesis ini.
6. Ibu Rahmatullah dan stafnya yang telah berkenan memberikan data dan informasi tentang usahanya Minyak Kemiri Bakar (MKB) IR.
7. Terkhusus untuk kedua orang tua; Bapak Nadjamuddin dan Ibu Kamaria dan adik-adik yang telah memberikan dukungan dan doanya selama ini, barakallahu.
8. Teman-teman sekantor khususnya Kantor Wilayah Direktorat Jenderal Pajak Sulawesi Selatan, Barat dan Tenggara Bidang Keberatan Banding dan Pengurangan yang saling mendukung dan mengingatkan agar bisa lulus bersama-sama.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu saran beserta kritikan yang membangun sangat diharapkan. Semoga karya ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Makassar, Mei 2024

Penulis,

Kartina

ABSTRAK

KARTINA. *Strategi Pengembangan Usaha Minyak Kemiri Bakar di Galesong Kabupaten Takalar* (dibimbing oleh Abdul Razak dan Mursalim Nohong).

Minyak kemiri bakar (MKS) merupakan usaha rumah tangga yang dikelola secara tradisional, dikembangkan oleh Ibu Rahmatullah (Ira) di Galesong Kabupaten Takalar dengan merk Minyak Kemiri Bakar IR. Masalah yang dihadapi oleh MKS IR adalah belum dimanfaatkannya teknologi dalam memasarkan produknya yang dikelola oleh manajemen sebagai tim IT. Penelitian ini bertujuan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari MKB IR; menciptakan strategi bisnis yang paling sesuai untuk mengatasi ancaman; dan menemukan cara untuk bersaing dan menonjol dari pesaing tanpa mengurangi harga untuk layanan tersebut. Jenis penelitian berupa penelitian kualitatif dengan menggunakan metode analisis SWOT, yaitu mengevaluasi kekuatan internal, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh MKS IR, serta uji *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa diperoleh dua puluh alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh MKS IR. Selanjutnya, pada uji QSPM, diperoleh tiga strategi dengan nilai tertinggi, yaitu meningkatkan inovasi produk untuk mengatasi peningkatan persaingan industri, meningkatkan kolaborasi dengan pihak eksternal untuk mengatasi keterbatasan SOM dan pengembangan produk baru, dan meningkatkan efisiensi administrasi dengan digitalisasi proses bisnis.

Kata kunci: minyak kemiri bakar, analisis SWOT, strategi bisnis, QSPM



ABSTRACT

KARTINA. *Strategy for Development of Burnt Candlenut Oil Business in Galesong, Takalar Regency* (supervised by Abdul Razak and Mursalim Nohong)

Minyak Kemiri Bakar (MKB = Burned Candlenut Oil) is a traditional household business managed by Rahmatullah (Ira) in Galesong, Takalar Regency, under the brand name Burned Candlenut Oil IR. However, MKB IR faces the challenges due to the underutilization of the technology in marketing the product, which is managed by the IT team. The research aims to analyze the strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) of MKB IR to create the most appropriate business strategy to address threats, and to find ways to compete and stand out from its competitors without reducing the price of its services. The research employed the qualitative method using SWOT analysis, evaluating the internal strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by MKB IR, along with the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) test. The research result indicates 20 alternative strategies for MKB IR. The QSPM test reveals three strategies with the highest scores: Enhancing Product Innovation is to Address the Increasing Industry Competition, Increasing Collaboration with the External Parties to Overcome HR Limitations and Develop New Products, and Improving Administrative Efficiency through the Business Process Digitalization. Key words: burnt candlenut oil, SWOT analysis, business strategy, and QSPM



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PRAKATA	iii
ABSTRAK	v
ABSTRAC	vi
DAFTAR ISI	vii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Masalah bisnis.....	8
1.3 Pertanyaan penelitian	12
1.4 Tujuan dan Batasan Penelitian.....	13

BAB II EKSPLORASI MASALAH BISNIS

2.1 Kerangka Konseptual.....	14
2.2 Deskripsi analisis masalah	16
2.2.1 Analisis Faktor Internal	18
2.2.2 Analisis Faktor Ekssternal	27

BAB III EKSPLORASI MASALAH BISNIS

3.1 Profil Singkat Perusahaan.....	33
3.2 Data Pendapatan	34
3.3 Perkembagan Usaha	34
3.4 Pengolahan dan Analisis Data	45
3.5 Analisis SWOT.....	46
3.6 Evaluasi Faktor Faktor Internal (EFI)	51
3.7 Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)	54
3.8 Diagram SWOT	57
3.9 Analisis Matriks SWOT	61
3.10 Analisis QSPM	65

BAB IV PENERAPAN

4.1	Rencana Implementasi.....	72
4.1.1	Meningkatkan Inovasi Produk untuk Mengatasi Peningkatan Persaingan Industri	72
4.1.2	Meningkatkan Kolaborasi dengan Pihak Eksternal untuk Mengatasi Keterbatasan SDM dan Pengembangan Produk Baru.....	73
4.1.3	Meningkatkan Efisiensi Administrasi dengan Digitalisasi Proses Bisnis	73
4.2	Person in Charge (PIC)	74

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	76
5.2	Saran	77

DAFTAR PUSTAKA	79
----------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Matrik Evaluasi Faktor Internal (EFI)	52
Tabel 3.2	Matrik Evaluasi Faktor Eksternal (EFE).....	55
Tabel 3.3	Analisis Matriks SWOT Strategi Bisnis Minyak Kemiri IR	61
Tabel 3.4	Hasil Rangkings Skor QSPM	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	5
Gambar 1.2.....	6
Gambar 1.3.....	7
Gambar 2.1	15
Gambar 2.2.....	18
Gambar 2.3.....	19
Gambar 2.4	26
Gambar 3.1	34
Gambar 3.2.....	35

Gambar 3.3	39
Gambar 3.4.....	41
Gambar 3.5.....	43

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di Sulawesi Selatan, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian lokal. Seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan perkembangan sosial di provinsi ini, sejumlah UMKM telah berkembang pesat dan memberikan kontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat (Novitasari, A. T. 2022) . Menurut Sudiantini, D, dkk (2023) UMKM di Sulawesi Selatan telah mengalami diversifikasi produk yang signifikan. Produk-produk unggulan termasuk kerajinan tangan, tekstil tradisional, makanan dan minuman lokal, serta produk-produk pertanian dan perikanan olahan. Diversifikasi ini memungkinkan UMKM menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk pasar internasional.

Selain itu banyak UMKM di Sulawesi Selatan menggunakan bahan baku lokal, termasuk hasil pertanian dan perikanan yang melimpah di wilayah tersebut. Menurut Nurhayati, S., dkk (2023) Pemanfaatan bahan baku lokal ini tidak hanya mendukung ekonomi lokal tetapi juga menciptakan produk-produk yang unik dengan kearifan lokal. Seiring dengan perkembangan teknologi, banyak UMKM di Sulawesi Selatan telah memanfaatkan internet dan media sosial untuk memasarkan produk-produk mereka. Kehadiran online ini memungkinkan UMKM menjangkau pasar nasional dan internasional tanpa terbatas oleh batas geografis (Nuraisyah, N., Haryono, D., & Lutfiani, L. 2023).. Pemerintah daerah dan lembaga keuangan

di Sulawesi Selatan telah memberikan berbagai program dan bantuan untuk mendukung pengembangan UMKM. Program pelatihan, pendampingan bisnis, dan akses ke modal usaha adalah beberapa bentuk dukungan yang telah diberikan untuk membantu UMKM tumbuh dan berkembang.

Salah satu UMKM yang berkembang pesat yaitu pada industri perawatan rambut seperti minyak kemiri . Pada era modern ini, minyak-minyak untuk perawatan rambut telah mengalami perkembangan pesat. Banyak minyak rambut berbasis alami telah mendapatkan popularitas karena manfaatnya yang dapat meningkatkan kesehatan rambut dan kulit kepala. Minyak argan, minyak kelapa, minyak jojoba, dan minyak zaitun adalah beberapa contoh minyak alami yang telah digunakan secara luas dalam perawatan rambut. Minyak-minyak ini kaya akan nutrisi, asam lemak esensial, dan antioksidan yang memperkuat akar rambut, mencegah kerontokan, dan menghidrasi kulit kepala.

Dalam konteks ini, Minyak Kemiri Bakar (MKB) dari Galesong Takalar juga mendapatkan perhatian khusus. Terlepas dari persaingan yang ketat dengan minyak-minyak lainnya, MKB mempertahankan popularitasnya karena manfaatnya yang terbukti dan keunikan formulanya. Minyak Kemiri memiliki sejarah panjang sebagai bahan alami untuk merawat rambut dan kulit kepala. Kandungan nutrisi, terutama asam lemak omega-3 dan omega-6, membuatnya ideal untuk merangsang pertumbuhan rambut, mengatasi kekeringan kulit kepala, dan memberikan kilau alami pada rambut. Selain itu, MKB juga memiliki keunggulan lain, seperti efek positif terhadap kesehatan rambut yang diuji dan terbukti sejak masa lalu. Hal ini sejalan dengan informasi yang didapat oleh peneliti dari website Siloam.

Pasien & Pengunjung Perusahaan Healthpedia Emergensi 1-500-911 WhatsApp

Siloam Hospitals Cari Dokter Rumah Sakit & Pusat Unggulan Layanan Kesehatan

Beranda > Artikel > **Manfaat Minyak Kemiri untuk Rambut & Cara Tepat Menggunakannya**

Kesehatan Tubuh Kecantikan Ibu dan Anak

Perawatan Diri

Manfaat Minyak Kemiri untuk Rambut & Cara Tepat Menggunakannya

Oleh **Tim Medis Siloam Hospitals**

Terakhir diubah pada 26 September 2023 • 4 menit waktu baca

[f](#) [t](#) [w](#) [s](#)



Sumber : <https://www.siloamhospitals.com/informasi-siloam/artikel/manfaat-minyak-kemiri-untuk-rambut>

Khasiat minyak kemiri untuk rambut sangat beragam, salah satunya yaitu meningkatkan kekuatan rambut dari akar hingga ujungnya. Hal ini dikarenakan minyak kemiri mengandung berbagai nutrisi dan asam lemak sehat yang berguna untuk memelihara kesehatan rambut. Maka dari itu, tak heran jika saat ini ada banyak produk perawatan rambut yang menggunakan minyak kemiri dalam komposisinya.

Minyak kemiri berasal dari biji kemiri atau *Aleurites moluccanus*. Kemiri sendiri mengandung sejumlah nutrisi yang bermanfaat untuk kesehatan tubuh hingga kecantikan. Beberapa kandungan tersebut diantaranya adalah kalsium, fosfor, kalium, zat besi, zinc, serta vitamin B1 dan B2. Selain itu, minyak kemiri juga mengandung beberapa asam lemak sehat, seperti asam linolenat, asam oleat, asam linoleat, asam palmitat, dan asam stearat. Minyak kemiri juga diketahui

mengandung vitamin E dalam jumlah kecil yang bersifat sebagai antioksidan sehingga dapat meminimalkan efek negatif radikal bebas.

Ada sejumlah manfaat minyak kemiri untuk rambut, mulai dari mengatasi rontok hingga menghilangkan ketombe. Manfaat pertama adalah minyak kemiri mampu mengatasi masalah rambut rontok karena mengandung protein dan mineral yang memperkuat folikel rambut serta menguatkan rambut dari akar hingga ujungnya. Selain itu, minyak kemiri juga dapat menumbuhkan rambut yang sudah mengalami kerontokan dan menghilangkan ketombe berkat kandungan asam linoleat yang bersifat antiradang. Minyak kemiri juga berfungsi sebagai kondisioner alami, menjaga kelembapan rambut sehingga membuatnya lebih lembut dan halus. Selain itu, kandungan vitamin, mineral, dan asam lemak pada minyak kemiri membantu memanjangkan rambut lebih cepat, melindungi rambut dan kulit kepala dari kerusakan akibat sinar matahari, serta mengatasi gejala psoriasis pada kulit kepala. Penggunaan minyak kemiri bisa sebagai masker rambut alami, kondisioner, atau digunakan sebelum keramas untuk memperoleh manfaatnya secara optimal. Dengan berbagai khasiatnya, minyak kemiri tetap menjadi pilihan yang tak kalah unggul di antara produk-produk perawatan rambut lainnya.

Dalam persaingan pasar yang semakin ketat, Minyak Kemiri (MKB) mempertahankan eksistensinya dengan memahami kebutuhan konsumen modern. Dengan mengintegrasikan teknologi digital, MKB dapat memperluas jangkauan pasar dan memberikan informasi yang jelas tentang manfaat produknya kepada konsumen. Selain itu, pendekatan ramah lingkungan dan penggunaan bahan baku lokal juga memperkuat daya saing MKB di pasar global. Keberhasilan MKB adalah

contoh nyata bagaimana produk lokal dengan nilai tradisional yang kaya dapat berkembang dan bersaing di pasar yang dinamis. Minyak Kemiri bukan hanya sebuah produk, tetapi juga representasi dari kearifan lokal yang terus menginspirasi dan memperkaya perawatan rambut secara alami.

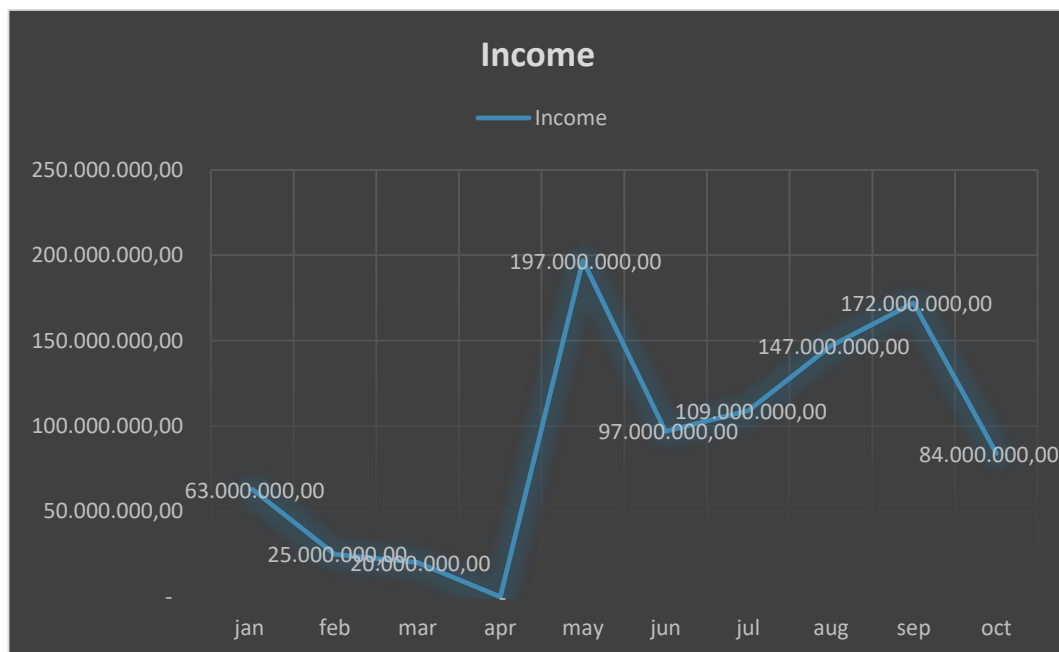
Profil Singkat



Gambar 1.1 Jenis-Jenis Produk

Minyak Kemiri IR tumbuh berkembang berawal sebagai inisiatif dari ibu Ira (**Rahmatullah**) untuk membantu salah seorang tetangganya yang membuat Minyak Kemiri Bakar untuk proses kelanjutan kesembuhan orangtuanya yang mengalami kebotakan parah akibat sakit keras. Dalam rentan waktu yang tidak terlalu lama manfaat penggunaan Minyak Kemiri Bakar ini membuahkan hasil secara nyata yakni adanya bakal rambut yang tumbuh. Ini adalah awal cikal bakal terbentuknya industri Minyak Kemiri Bakar IR yang dikelola secara tradisional

yang menunjukkan perkembangan yang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Ide untuk memproduksi Minyak Kemiri Bakar (MKB) bermula ketika ibu Ira menawarkan produk ini kepada teman-teman kantornya dan mendapat respon positif serta permintaan yang signifikan. Meskipun produksi awalnya terbatas karena keterbatasan modal, namun dengan bantuan dana yang minimal, mereka berhasil melakukan kesepakatan kerjasama yang memungkinkan peningkatan kapasitas produksi.



Gambar 1.2 Income Perusahaan

Berdasarkan data pendapatan yang diperoleh dari Minyak Kemiri Bakar (MKB), terlihat adanya peningkatan yang signifikan. Saat awal berdiri, MKB hanya memperoleh penghasilan sekitar 60 juta, namun kini pendapatannya telah mencapai lebih dari 80 juta. Menariknya, hanya pada bulan Februari dan Maret, pendapatan mencapai 20 jutaan, namun dalam waktu 5 bulan berikutnya, angka tersebut

melonjak melebihi 100 juta. Hal ini mencerminkan perkembangan bisnis yang positif dan menunjukkan kesuksesan yang luar biasa selama periode waktu tersebut.

Bahkan Seiring berjalannya waktu, permintaan terhadap MKB semakin meningkat secara signifikan. Produk ini tidak hanya diminati di daerah asalnya, dan kota Makassar, namun juga telah merambah ke beberapa kota besar lainnya seperti Balikpapan, Mamuju, Kendari, Kolaka, Maumere, Kupang, Papua, dan beberapa kota di Jawa. Keberhasilan ini tidak hanya menciptakan peluang bisnis yang luas, tetapi juga mencerminkan kualitas produk yang ditawarkan oleh Minyak Kemiri IR.



Gambar 1.3 Area Pemasaran

Tidak hanya terpaku pada keberhasilan MKB, Minyak Kemiri IR juga melakukan ekspansi melalui pengembangan produk baru. Salah satunya adalah

Minyak Kemiri Gold (MKG), yang memiliki manfaat serupa dengan MKB, namun mungkin dengan formula yang lebih ditingkatkan atau varian spesifik. Pada bulan September 2023, ibu Ira bahkan mengambil langkah lebih maju dengan mencoba produk baru berupa shampoo Kemiri Bakar, meskipun masih dalam tahap uji coba. Langkah ini menunjukkan komitmen perusahaan untuk terus berinovasi dan memperluas jangkauan produknya.

Penting untuk dicatat bahwa Minyak Kemiri IR juga mendedikasikan diri untuk memberdayakan komunitas sekitar. Saat ini, perusahaan memberdayakan beberapa orang tetangga untuk membantu dalam proses pelabelan dan pengepakan produk. Langkah ini tidak hanya mendukung pertumbuhan bisnis lokal, tetapi juga menciptakan dampak positif pada ekonomi lokal dengan menciptakan peluang kerja bagi warga sekitar.

Dengan pencapaian yang telah diraih dan semangat inovatif yang terus berkobar, Minyak Kemiri IR terus memperkuat jejaknya di pasar, membuktikan bahwa kualitas, inovasi, dan keterlibatan komunitas adalah kunci keberhasilan dalam dunia bisnis yang kompetitif ini.

1.2 Masalah Bisnis

Perkembangan teknologi informasi telah membawa dampak signifikan pada berbagai sektor, termasuk dunia bisnis mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Di tengah pesatnya transformasi digital, usaha rumah tangga tradisional seperti Minyak Kemiri Bakar (MKB) di Galesong Takalar menghadapi tantangan untuk mempertahankan daya saing dan pertumbuhan. Keberadaan platform digital dan

efisiensi administratif yang baik memiliki peran kunci dalam meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar bagi UMKM.

Usaha MKB, yang bermula dari ide kreatif ibu Ira di lingkungan rumah tangga, telah mencapai tingkat permintaan yang signifikan di pasar lokal dan nasional. Namun, dalam menghadapi peluang pertumbuhan yang lebih besar, terdapat sejumlah kendala yang perlu diatasi.

Masalah yang dihadapi oleh Minyak Kemiri IR adalah belum dimanfaatkannya teknologi dalam memasarkan produknya yang dikelola oleh manajemen sebagai Tim IT, absennya keberadaan tim IT merupakan tantangan serius dalam menghadapi era digital saat ini. Tanpa kehadiran tim IT yang memadai, bisnis tidak dapat memanfaatkan potensi penuh teknologi informasi dan pemasaran digital, yang menjadi elemen krusial dalam menjalankan operasional dan memperluas jangkauan pasar. Dalam konteks ini, keberadaan tim IT sangat penting untuk beberapa alasan.

Pertama, pengembangan Pemasaran Digital, Pemasaran digital melibatkan strategi kompleks, termasuk pengelolaan situs web, media sosial, kampanye iklan online, dan analisis data. Tanpa keahlian teknis yang memadai, bisnis mungkin kehilangan peluang berharga untuk menjangkau audiens targetnya secara efektif. Tim IT yang kompeten dapat merencanakan dan melaksanakan kampanye digital yang efisien, memperkenalkan produk atau layanan kepada calon pelanggan, dan membangun kehadiran online yang kuat (Fahrurrozi, M., & SE, M. 2023). Selanjutnya, Inovasi dan Adaptasi, tim IT juga memainkan peran kunci dalam menciptakan inovasi. Mereka dapat mengidentifikasi teknologi baru yang dapat

meningkatkan efisiensi operasional atau menciptakan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Dalam lingkungan bisnis yang cepat berubah, kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan teknologi adalah salah satu faktor kunci dalam mempertahankan daya saing.

Dalam mengatasi masalah ini, bisnis perlu mempertimbangkan pilihan untuk merekrut tim IT internal atau memanfaatkan layanan dari perusahaan IT eksternal. Dengan adanya tim IT yang berkualitas, bisnis dapat memastikan bahwa mereka memanfaatkan potensi teknologi secara optimal, meningkatkan efisiensi operasional, dan meraih kesuksesan dalam pasar digital yang kompetitif. Keberadaan tim IT yang terampil adalah kunci untuk memanfaatkan potensi penuh pemasaran digital. Tanpa kehadiran tim yang mampu mengembangkan strategi pemasaran online yang efektif, usaha MKB mungkin kehilangan peluang untuk menjangkau konsumen baru dan memperluas pangsa pasar. Hal ini sejalan dengan yang dilakukan oleh Khodijah, S., & Indriyani, A. (2023) yang menyatakan bahwa dengan meningkatnya penetrasi internet di kalangan masyarakat, peluang untuk membangun presensi digital yang kuat sangat penting.

Kedua, efisiensi administratif yang terintegrasi dapat meningkatkan produktivitas dan akurasi. Pencatatan administrasi yang masih dilakukan secara manual memakan banyak waktu dan rentan terhadap kesalahan manusia. Penggunaan sistem yang terkomputerisasi dapat mengoptimalkan proses-proses ini, memungkinkan pemilik usaha fokus pada pengembangan produk dan pemasaran. Masalah kedua yang dihadapi oleh bisnis adalah pencatatan administrasi yang

masih dilakukan secara manual. Pencatatan manual memiliki sejumlah risiko dan keterbatasan yang dapat mempengaruhi efisiensi dan akurasi operasional bisnis.

1. **Waktu dan Tenaga**, Proses pencatatan manual membutuhkan waktu dan tenaga yang signifikan. Mengumpulkan, mencatat, dan mengelola data secara manual memerlukan banyak waktu yang seharusnya bisa digunakan untuk kegiatan operasional atau strategis lainnya. Selain itu, pelibatan tenaga manusia dalam melakukan tugas administrasi manual dapat mengakibatkan pengalihan sumber daya manusia dari tugas-tugas lain yang mungkin lebih strategis.
2. **Risiko Kesalahan**, Pencatatan manual rentan terhadap kesalahan manusia. Ketidaktepatan data atau kesalahan entri dapat mengakibatkan informasi yang tidak akurat, yang pada gilirannya dapat menyebabkan masalah dalam pengambilan keputusan bisnis. Kesalahan administrasi juga dapat mengakibatkan ketidakseimbangan dalam inventaris, kesalahan penagihan, atau masalah pajak yang berujung pada konsekuensi hukum atau keuangan.
3. **Aksesibilitas dan Analisis Data**, Data yang dicatat secara manual seringkali tersimpan dalam format fisik, membuatnya sulit diakses atau diolah untuk analisis. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, analisis data yang cepat dan akurat sangat penting untuk membuat keputusan yang didasarkan pada fakta dan tren pasar.

Mengatasi masalah pencatatan administrasi manual memerlukan transisi menuju sistem administrasi berbasis digital. Mengadopsi perangkat lunak

manajemen bisnis yang sesuai dapat memungkinkan otomatisasi tugas-tugas administratif, meningkatkan akurasi data, mempercepat proses pelaporan, dan menyediakan aksesibilitas data yang lebih baik. Dengan implementasi sistem administrasi digital, bisnis dapat menghemat waktu, mengurangi risiko kesalahan, dan memastikan bahwa data yang akurat dan relevan dapat diakses dengan mudah untuk mendukung keputusan bisnis yang cerdas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi konkret dalam mengoptimalkan pertumbuhan usaha MKB melalui peningkatan presensi digital dan efisiensi administratif.

Dengan memahami potensi teknologi informasi dan implementasi strategi yang tepat, diharapkan usaha MKB dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan penjualan, serta meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif. Penelitian ini juga diarahkan untuk memberikan rekomendasi yang relevan bagi UMKM serupa yang berada dalam tahap pengembangan serupa di era digital ini.

1.3 Pertanyaan penelitian

Dalam menghadapi dinamika pasar dan persaingan bisnis yang semakin ketat, penting bagi Minyak Kemiri IR untuk melakukan evaluasi menyeluruh terhadap situasi dan kondisi internal perusahaan serta merumuskan strategi bisnis yang efektif. Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi internal Minyak Kemiri IR saat ini, mengidentifikasi strategi terbaik untuk menghadapi ancaman yang dihadapi, dan menemukan cara yang paling efektif untuk mengatasi persaingan dengan pesaing serta mengembangkan bisnis lebih lanjut. Melalui penelitian ini, diharapkan Minyak Kemiri IR dapat mengoptimalkan

potensi internalnya dan merumuskan strategi yang tepat untuk memperkuat posisi pasar dan pertumbuhan bisnisnya. Berdasarkan penjelasan pada latar belakang diatas maka pertanyaan penelitian pada penelitian ini adalah :

1. Strategi apa saja yang dapat dipilih untuk mengembangkan bisnis Minyak Kemiri IR?
2. Strategi prioritas apa saja yang digunakan untuk mengembangkan bisnis Minyak Kemiri IR ?

1.4 Tujuan & Batasan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis Strategi apa saja yang dapat dipilih untuk mengembangkan bisnis Minyak Kemiri IR.
2. Untuk menciptakan Strategi prioritas apa saja yang digunakan untuk mengembangkan bisnis Minyak Kemiri IR.

Batasan penelitian ini terfokus pada analisis situasi internal dan eksternal Minyak Kemiri IR di Galesong Takalar, serta penentuan strategi bisnis yang dapat diterapkan untuk mengatasi tantangan yang dihadapi perusahaan pada periode tertentu. Penelitian ini tidak akan mencakup aspek-aspek lain di luar konteks strategi bisnis dan situasi perusahaan, seperti analisis pasar global atau faktor sosial budaya yang tidak langsung berdampak pada strategi bisnis Minyak Kemiri IR.

BAB II

EKSPLORASI MASALAH BISNIS

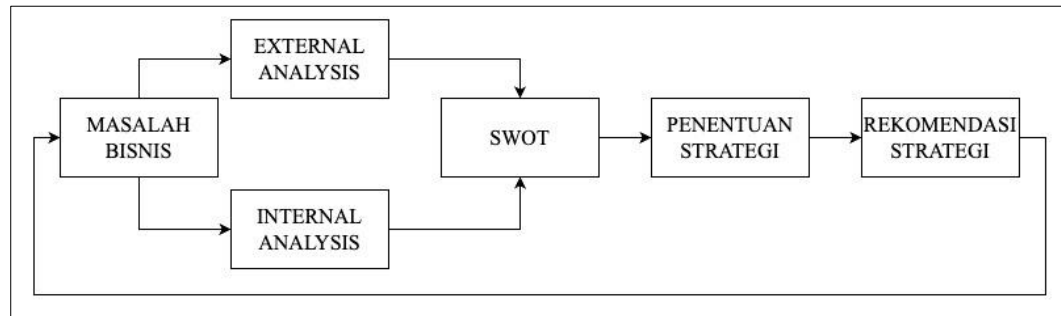
2.1 Kerangka konseptual

Kerangka konseptual dari penelitian ini melibatkan pemahaman mendalam terhadap permasalahan bisnis yang dihadapi oleh Minyak Kemiri IR di Galesong Takalar. Penelitian ini mengidentifikasi tiga aspek utama yang perlu dipelajari. Pertama, aspek pengelolaan tim IT, mencakup penilaian kompetensi tim IT dan upaya pengembangan sumber daya manusia dalam konteks teknologi informasi dan pemasaran digital. Kedua, implementasi pencatatan administrasi digital, yang melibatkan evaluasi pengenalan sistem pencatatan digital dan integrasi sistem untuk meningkatkan efisiensi operasional. Ketiga, strategi bisnis dalam menghadapi persaingan dan pengembangan pasar, termasuk analisis pesaing, penelitian pasar, dan pengembangan produk.

Penelitian ini akan menggali lebih dalam tentang bagaimana Minyak Kemiri IR dapat mengatasi tantangan ini melalui rekomendasi strategis. Rekomendasi ini akan berlandaskan pada analisis situasi internal perusahaan, praktik terbaik di industri, dan pertimbangan dampak finansial, operasional, serta reputasi. Langkah-langkah yang diusulkan dalam penelitian ini akan diintegrasikan ke dalam model bisnis Minyak Kemiri IR.

Selain itu, penelitian ini akan menekankan pentingnya manajemen risiko, evaluasi kinerja yang berkelanjutan, dan komunikasi yang efektif dengan pemangku kepentingan dalam mencapai tujuan strategis perusahaan. Dengan menggabungkan pemahaman mendalam tentang masalah bisnis dengan pendekatan

praktis dan komprehensif untuk perubahan, penelitian ini akan memberikan panduan yang berharga bagi Minyak Kemiri IR untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengatasi risiko, dan mempertahankan kepercayaan pelanggan.



Gambar 2.1 Kerangka konseptual

Berdasarkan kerangka konseptual di atas untuk menguraikan strategi bisnis baru, penelitian ini akan dimulai dengan hal-hal penting sebagai berikut:

1. Kenali masalah bisnis yang dimiliki Minyak Kemiri IR dalam 1 tahun terakhir.
2. Faktor eksternal dan internal yang terjadi di Minyak Kemiri IR.
3. Analisis SWOT digunakan untuk meningkatkan kekuatan Minyak Kemiri IR, meminimalkan kelemahan, menangkap peluang yang dimiliki Minyak Kemiri IR, juga menangkal ancaman yang dihadapi Minyak Kemiri IR, dan kemudian merumuskan strategi bisnis baru untuk Minyak Kemiri IR.

Kerangka konseptual di atas memandu penelitian ini untuk menemukan strategi bisnis baru untuk Minyak Kemiri IR dan menghasilkan rencana aksi

nyata yang dapat diimplementasikan, kemudian penelitian mengkaji faktor internal dan eksternal di Minyak Kemiri IR.

2.2 Deskripsi analisis masalah

2.2.1 Analisis Faktor Internal

Analisis Faktor Internal (Internal Factor Analysis or IFA) adalah suatu pendekatan untuk menilai kekuatan dan kelemahan internal suatu organisasi atau bisnis. Dalam konteks Minyak Kemiri IR di Galesong Takalar, faktor-faktor internal yang perlu dievaluasi dalam analisis ini melibatkan komponen-komponen internal perusahaan yang dapat memengaruhi kinerja dan daya saing. Berikut adalah beberapa aspek yang mungkin masuk ke dalam Analisis Faktor Internal:

1. Kualitas Produk

Minyak Kemiri IR, sebagai produk unggulan dari perusahaan, telah menjalani berbagai penilaian untuk mengevaluasi kualitasnya. Evaluasi ini mencakup beberapa aspek penting yang mempengaruhi citra dan daya saing produk di pasar. Salah satu aspek yang sangat diperhatikan adalah kebersihan produk. Minyak Kemiri IR dihasilkan melalui proses produksi yang memenuhi standar kebersihan yang ketat. Bahan baku kemiri dipilih dengan cermat dan diolah dengan teknologi modern untuk memastikan produk yang dihasilkan bebas dari kontaminan dan partikel asing. Selain itu, keaslian minyak kemiri juga menjadi fokus utama evaluasi. Proses produksi dan sumber bahan baku dikelola dengan cermat untuk memastikan bahwa minyak kemiri yang dihasilkan adalah murni dan berasal dari varietas kemiri terbaik. Penggunaan bahan baku yang berasal dari petani lokal

dibeberapa daerah Sulawesi Selatan yaitu Galesong Takalar dan Bulukumba, menjamin keaslian produk dan mendukung keberlanjutan ekonomi daerah lokal. Efektivitas produk juga merupakan elemen kunci dalam evaluasi kualitas Minyak Kemiri IR. Produk ini telah melalui serangkaian uji klinis dan uji pengguna untuk memastikan bahwa minyak kemiri memberikan manfaat yang dijanjikan. Khasiat minyak kemiri untuk rambut, termasuk meningkatkan kekuatan, mengurangi kerontokan, dan mengatasi masalah kulit kepala seperti ketombe, telah terbukti melalui penelitian dan pengalaman pengguna.

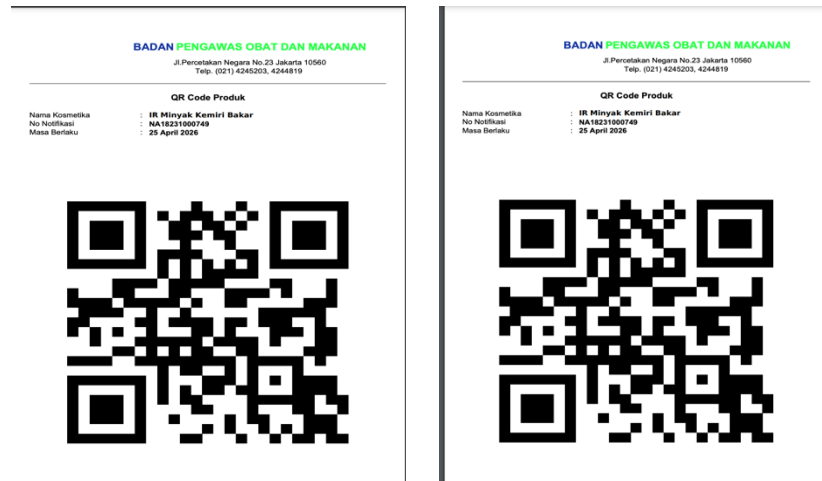
Dalam menghadapi persaingan di pasar yang semakin ketat, Minyak Kemiri IR terus melakukan inovasi dalam formulasi produknya hal ini sejalan dengan yang dilakukan oleh Herudiansyah, G.(2019) yang menyatakan penting untuk melakukan inovasi dalam produk untuk tetap bersaing didunia bisnis yang terus berkembang. Penelitian dan pengembangan terus dilakukan untuk meningkatkan efektivitas produk dan memperluas manfaat yang ditawarkan kepada pelanggan. Hal ini dilakukan dengan memperhatikan umpan balik pelanggan dan tren pasar terbaru dalam industri perawatan rambut alami. Dalam upaya menjaga dan meningkatkan kualitas produk, perusahaan juga mengimplementasikan praktik manajemen mutu yang ketat. Standar kontrol kualitas di setiap tahap produksi diawasi secara ketat untuk memastikan bahwa setiap botol Minyak Kemiri IR yang sampai ke tangan pelanggan adalah produk yang berkualitas tinggi dan dapat diandalkan.



Gambar 2.2 Kualitas Produk

Kualitas produk yang diberikan oleh Minyak Kemiri IR menjadi landasan utama dalam strategi inovasi mereka. Dengan komitmen terhadap standar kualitas yang tinggi, perusahaan ini terus berinovasi dalam formulasi produk mereka. Dengan penelitian mendalam dan pengembangan yang cermat, mereka berhasil menciptakan minyak kemiri berkualitas tinggi yang memenuhi harapan konsumen. Inovasi terletak pada proses pengolahan yang modern dan teknologi terkini yang digunakan untuk memastikan kebersihan, keaslian, dan efektivitas produk. Dengan menjaga standar kualitas yang sangat baik, Minyak Kemiri IR menghadirkan produk-produk yang inovatif dan terpercaya, memperkuat citra merek mereka di pasar. Pengiriman produk ke kota Pare-pare di Sulawesi Selatan adalah bukti dari dedikasi mereka dalam menyebarkan inovasi ini kepada konsumen yang lebih luas,

menciptakan peluang pertumbuhan yang berkelanjutan dalam pasar yang berkualitas.



Gambar 2.3 BPOM

Minyak Kemiri IR dengan bangga mengumumkan bahwa produk-produk mereka telah memperoleh izin dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). Keberadaan izin ini menjadi pilar penting dalam menjaga kepercayaan konsumen terhadap keamanan dan kualitas produk. Izin BPOM menandakan komitmen Minyak Kemiri IR untuk mematuhi regulasi kesehatan dan keamanan yang berlaku di Indonesia. Keberhasilan mendapatkan izin BPOM menunjukkan keseriusan perusahaan dalam memastikan bahwa setiap produk melewati serangkaian uji klinis dan evaluasi yang ketat sebelum dihadirkan kepada konsumen. Konsumen dapat yakin bahwa Minyak Kemiri IR tidak hanya memprioritaskan keamanan produk tetapi juga kualitas tinggi dalam setiap formulasi.

Manfaat izin BPOM tidak hanya sebatas pada aspek keamanan, tetapi juga memperkuat transparansi, kepatuhan, dan daya saing perusahaan di pasaran. Ini menciptakan hubungan saling percaya antara Minyak Kemiri IR dan konsumen,

karena perusahaan ini tidak hanya menyediakan produk berkualitas tetapi juga menjunjung tinggi nilai ketaatan terhadap regulasi.

Dengan demikian, kehadiran izin BPOM pada produk Minyak Kemiri IR bukan hanya sebagai tanda legalitas semata, melainkan sebagai bukti konkret dari dedikasi perusahaan dalam memberikan produk yang aman, bermutu, dan dapat diandalkan bagi para konsumen.

Melalui evaluasi yang teliti terhadap kualitas Minyak Kemiri IR, perusahaan memiliki pijakan yang kokoh untuk mempertahankan reputasi produknya di pasar. Kualitas yang unggul menjadi landasan untuk menjaga kepercayaan pelanggan, memperluas pangsa pasar, dan menciptakan loyalitas pelanggan jangka panjang. Dengan tetap memperhatikan standar kualitas yang tinggi, Minyak Kemiri IR terus berkomitmen untuk menjadi pilihan utama konsumen dalam merawat keindahan dan kesehatan rambut mereka.

2. Manajemen Operasional

Manajemen operasional yang efisien adalah kunci kesuksesan bagi Minyak Kemiri IR. Dalam konteks ini, dilakukan **penilaian terhadap efisiensi dalam proses produksi minyak kemiri**. Penggunaan bahan baku yang tepat dan optimal menjadi perhatian utama. Perusahaan telah mengimplementasikan teknologi modern untuk memastikan pengolahan bahan baku kemiri menjadi minyak kemiri dengan tingkat hasil yang maksimal. Proses produksi yang terotomatisasi dan terkontrol dengan baik memastikan bahwa waktu produksi dipertahankan pada tingkat optimal dan limbah minimal. Selain itu, **pengendalian persediaan bahan**

baku dan produk jadi menjadi fokus dalam manajemen operasional. Evaluasi dilakukan terhadap bagaimana persediaan bahan baku dan produk jadi dikelola. Keakuratan pencatatan persediaan menjadi hal yang sangat penting untuk memastikan bahwa produksi berjalan tanpa hambatan karena kekurangan bahan baku. Penerapan sistem pengendalian persediaan yang baik membantu perusahaan mengantisipasi permintaan pasar dan mengelola tingkat persediaan dengan efisien. Evaluasi risiko kehilangan barang juga menjadi bagian integral dari manajemen persediaan, dengan penerapan sistem keamanan dan perlindungan yang canggih untuk mengurangi risiko kehilangan atau kerusakan produk.

Dalam distribusi produk, efisiensi juga sangat diperhatikan Mutiah, T., Razali, G., & Raharjo, A. (2019). Proses distribusi dari pabrik ke pelanggan dijalankan dengan presisi dan kecepatan. Penggunaan sistem logistik yang efisien memastikan produk sampai tepat waktu ke tangan konsumen tanpa mengalami kerusakan atau keterlambatan. Sistem pelacakan yang canggih digunakan untuk memantau perjalanan produk dari gudang hingga sampai ke konsumen, memastikan keberadaan produk selalu dapat dipantau dengan akurat.

Selanjutnya dalam wawancara awal dengan owner Minyak Kemiri IR, terungkap bahwa salah satu permasalahan utama yang dihadapi adalah **keengganan owner untuk mengembangkan usahanya dari UMKM perorangan menjadi perusahaan berbentuk badan usaha seperti CV (Commanditaire Vennootschap)**. Owner menyatakan ketidakberaniannya dalam mengambil langkah ini karena kekhawatiran terkait perubahan status usaha yang lebih terstruktur.

Menurut owner, dia menyadari bahwa transformasi usaha ke dalam bentuk badan usaha yang lebih terstruktur dapat membawa manfaat signifikan. Namun, ketakutannya terkait dengan risiko hukum dan keuangan yang mungkin muncul seiring dengan perubahan ini. Dia merasa khawatir akan terbatasnya akses ke sumber daya keuangan yang lebih besar, meskipun pada saat yang sama, dia menyadari bahwa langkah ini dapat membuka pintu bagi pertumbuhan usaha yang lebih besar.

Dalam konteks ini, owner menggambarkan bahwa keputusan ini merupakan dilema yang dihadapi. Di satu sisi, owner ingin melihat usahanya berkembang dan memperoleh manfaat dari keberadaan struktur badan usaha yang lebih kuat. Namun, di sisi lain, ketidakpastian dan risiko terkait perubahan ini membuatnya enggan untuk melangkah maju.

3. Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas adalah aset berharga bagi setiap perusahaan. **Penilaian terhadap keahlian dan keterampilan karyawan** di Minyak Kemiri IR menjadi suatu evaluasi mendalam. Keterampilan ini mencakup keahlian teknis dalam menjalankan tugas-tugas harian, serta kemampuan interpersonal dan pemecahan masalah yang memungkinkan kolaborasi yang efektif dalam tim. Evaluasi terhadap keterampilan ini adalah langkah penting untuk mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan karyawan yang dapat membantu perusahaan merencanakan pelatihan dan pengembangan yang sesuai.

Namun, terkait dengan **masalah kedua yang dihadapi, yaitu pencatatan administrasi yang masih dilakukan secara manual**, keterampilan karyawan dalam mengelola sistem administrasi yang kompleks juga menjadi hal yang penting. Keahlian dalam pencatatan, pengarsipan, dan pemrosesan data secara manual adalah keterampilan dasar yang harus dimiliki oleh karyawan yang terlibat dalam administrasi perusahaan.

Perusahaan perlu mengadakan **pelatihan dan pengembangan** khusus untuk meningkatkan keterampilan karyawan dalam mengelola administrasi secara efisien. Pelatihan ini dapat mencakup penggunaan perangkat lunak pencatatan administrasi, pengelolaan basis data, dan pengoptimalan proses administrasi menggunakan teknologi. Dengan meningkatkan keterampilan karyawan dalam administrasi, perusahaan dapat mengatasi masalah ketidakakuratan dan keterlambatan yang mungkin terjadi dalam pencatatan manual.

Penggunaan sistem administrasi yang efisien juga memiliki dampak positif pada manajemen persediaan dan pengelolaan keuangan perusahaan. Dengan data yang akurat dan terorganisir, perusahaan dapat mengoptimalkan pengelolaan persediaan bahan baku, menghindari kekurangan atau kelebihan stok, dan meningkatkan efisiensi pengeluaran.

Dengan demikian, meningkatkan **keterampilan karyawan dalam administrasi** melalui pelatihan dan pengembangan adalah solusi strategis untuk mengatasi masalah pencatatan administrasi yang masih manual. Dengan karyawan yang terampil dalam administrasi dan memiliki akses ke alat-alat dan teknologi

yang tepat, Minyak Kemiri IR dapat memastikan pencatatan administrasi yang akurat, efisien, dan andal, yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan dan efisiensi operasional perusahaan.

4. Teknologi

Pengelolaan Tim IT menjadi elemen kritis dalam era bisnis digital saat ini. **Penilaian terhadap keberadaan dan keterampilan tim IT** sangat penting karena kehadiran tim yang terampil dan berpengetahuan luas dalam teknologi informasi dan pemasaran digital adalah modal penting bagi perusahaan. Tim IT berperan dalam mengelola infrastruktur teknologi informasi, mengembangkan dan memelihara situs web perusahaan, mengoptimalkan strategi pemasaran digital, serta menjaga keamanan data dan privasi pelanggan.

Namun, pada saat ini, Minyak Kemiri IR menghadapi **kekurangan sumber daya manusia yang mampu di bidang IT**. Keterbatasan ini telah mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mengembangkan strategi pemasaran digital yang efektif dan memanfaatkan teknologi informasi untuk meningkatkan operasional. Tanpa tim IT yang kompeten, perusahaan mungkin kesulitan untuk memahami tren pasar digital, mengelola media sosial dengan efisien, atau mengoptimalkan situs web perusahaan agar lebih interaktif dan mudah diakses oleh pelanggan.

Keberadaan tim IT yang terampil adalah sangat penting dalam meningkatkan presensi online perusahaan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan melalui platform digital. Dengan mengelola teknologi informasi dan pemasaran digital dengan baik, perusahaan dapat meningkatkan visibilitas

merek, menjangkau pasar yang lebih luas, dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan. Saat ini, Minyak Kemiri IR menyadari kebutuhan mendesak untuk mengatasi kekurangan ini dengan merekrut atau melatih SDM yang memiliki keahlian dalam bidang IT. Dengan mengembangkan tim IT yang handal, perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan teknologi informasi, merancang strategi pemasaran digital yang efektif, dan meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pengalaman online yang lebih baik. Solusi ini menjadi langkah strategis yang penting bagi Minyak Kemiri IR untuk bersaing di pasar digital yang semakin kompleks dan dinamis.



Minyakemiribakar IR

3,4 rb pengikut • 81 mengikuti



Akun Resmi
MinyaKemiriBakar IR

OPEN MITRA SELURUH INDONESIA
<https://msha.ke/minyakemiribakar.ir/>

 Teman

 Kirim pesan



Postingan

Tentang

Video

Lainnya

Gambar 2.4 Media Sosial MKB IR

Meskipun bisnis ini telah memanfaatkan akun media sosial sebagai alat promosi, penggunaannya masih terbatas dalam berbagai aspek. Kehadiran di platform media sosial memberikan kesempatan besar untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan berinteraksi dengan pelanggan secara langsung. Namun, keterbatasan dalam konten yang diunggah, frekuensi posting, serta kurangnya strategi pemasaran digital yang terencana dan terukur membuat dampaknya belum

optimal. Selain itu, kurangnya pemanfaatan fitur-fitur canggih seperti iklan berbayar, analitik media sosial, dan kolaborasi dengan influencer atau komunitas online juga membatasi potensi pertumbuhan dan ekspansi bisnis. Dengan peningkatan dan pengelolaan yang lebih baik, akun media sosial dapat menjadi alat yang sangat efektif untuk meningkatkan kesadaran merek, menarik pelanggan baru, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan yang sudah ada.

Dengan mengevaluasi faktor-faktor internal ini, Minyak Kemiri IR dapat mengidentifikasi kekuatan yang harus dipertahankan dan diperkuat, serta kelemahan yang harus diperbaiki dan ditingkatkan untuk meningkatkan daya saing dan kinerja bisnisnya.

2.2.2 Analisis Faktor Eksternal

Analisis Faktor Eksternal (External Factor Analysis or EFA) adalah metode untuk menilai faktor-faktor di luar suatu organisasi atau bisnis yang memengaruhi kinerja dan keberhasilannya. Dalam konteks Minyak Kemiri IR di Galesong Takalar, faktor-faktor eksternal yang perlu dipertimbangkan dalam analisis ini melibatkan komponen-komponen di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi peluang dan ancaman bisnis. Berikut adalah beberapa aspek yang mungkin masuk ke dalam Analisis Faktor Eksternal:

1. Faktor Lingkungan Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi regional di sekitar Galesong Takalar memiliki dampak yang signifikan terhadap Minyak Kemiri IR. Evaluasi pertumbuhan ekonomi daerah menjadi esensial dalam memahami daya beli konsumen dan

permintaan terhadap produk minyak kemiri. Ketika ekonomi regional berkembang, pendapatan masyarakat meningkat, dan ini dapat mengakibatkan peningkatan daya beli konsumen.

Menurut Mariska, R (2023) Pertumbuhan ekonomi regional yang positif cenderung menciptakan pasar yang lebih kuat bagi produk lokal. Masyarakat yang memiliki pendapatan lebih tinggi cenderung mencari produk-produk berkualitas, termasuk produk perawatan seperti minyak kemiri. Oleh karena itu, perusahaan harus memantau dengan cermat perkembangan ekonomi di daerah sekitar. Dengan memahami tren pertumbuhan ekonomi, Minyak Kemiri IR dapat mengantisipasi dan merespons perubahan dalam perilaku belanja konsumen.

Selain itu, pertumbuhan ekonomi regional juga dapat menciptakan peluang bisnis baru. Masyarakat yang lebih berdaya beli mungkin memiliki minat dalam produk-produk inovatif atau produk-produk premium. Minyak Kemiri IR dapat memanfaatkan situasi ini dengan mengembangkan produk-produk baru atau memperluas lini produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin beragam.

Namun, perlu diingat bahwa fluktuasi ekonomi juga bisa berdampak negatif. Ketika ekonomi mengalami penurunan, konsumen mungkin lebih berhati-hati dalam pengeluaran mereka, termasuk dalam pembelian produk perawatan pribadi. Oleh karena itu, perusahaan juga harus memiliki strategi pemasaran yang fleksibel dan responsif terhadap perubahan ekonomi yang mungkin terjadi.

Dalam menghadapi faktor lingkungan ekonomi, Minyak Kemiri IR harus memiliki kebijakan penetapan harga yang cerdas, mengikuti tren konsumen, dan memiliki ketersediaan produk yang memadai untuk memenuhi permintaan pasar yang berubah-ubah. Dengan demikian, perusahaan dapat memanfaatkan peluang pertumbuhan ekonomi regional sambil mengatasi tantangan yang mungkin timbul akibat fluktuasi ekonomi.

2. Faktor Sosial dan Budaya

Faktor sosial dan budaya, terutama perubahan dalam perilaku konsumen, preferensi, dan tren terkait produk perawatan rambut alami dan organik, memiliki dampak langsung pada Minyak Kemiri IR. Analisis terhadap perubahan ini sangat penting karena tren ini mempengaruhi permintaan dan popularitas produk perusahaan.

Dalam beberapa tahun terakhir, terjadi pergeseran signifikan dalam preferensi konsumen terhadap produk perawatan pribadi yang alami dan organik (Fathurrahman, A., & Anggesti, M. 2021). Masyarakat semakin sadar akan keberlanjutan dan keamanan produk yang mereka gunakan. Oleh karena itu, minyak kemiri, sebagai bahan alami yang telah terkenal akan manfaatnya untuk rambut, memiliki potensi besar di pasar yang menginginkan produk perawatan rambut alami. Perusahaan harus mengamati dengan cermat tren ini dan memastikan bahwa produk mereka memenuhi standar keberlanjutan dan keamanan yang diinginkan oleh konsumen. Ini mungkin melibatkan peningkatan dalam sertifikasi

produk organik, penggunaan bahan baku alami yang berkualitas tinggi, dan memastikan bahwa proses produksi Minyak Kemiri IR ramah lingkungan.

Selain itu, pemahaman tentang perubahan dalam perilaku konsumen sangat penting. Apakah konsumen lebih cenderung mencari produk-produk perawatan rambut alami di platform daring? Apakah mereka mengutamakan merek lokal yang memperhatikan keberlanjutan? Apakah mereka tertarik pada produk-produk yang memiliki cerita atau nilai-nilai tertentu? Penelitian ini dapat membantu Minyak Kemiri IR mengarahkan strategi pemasaran mereka untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.

Pada akhirnya, Minyak Kemiri IR harus mengintegrasikan pengetahuan tentang perubahan dalam perilaku konsumen dan tren produk alami ke dalam strategi pengembangan produk mereka. Dengan memahami kebutuhan dan preferensi pasar, perusahaan dapat merancang produk yang memenuhi harapan pelanggan, mengikuti tren pasar, dan tetap relevan dalam pasar yang terus berubah.

3. Faktor Persaingan Industri

Evaluasi kekuatan, strategi, dan kebijakan pesaing di pasar minyak kemiri adalah langkah penting dalam menentukan posisi Minyak Kemiri IR dalam industri ini. Dengan memahami pesaing, perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan mereka, serta peluang dan ancaman yang mungkin timbul. Ini memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan strategi yang kompetitif dan responsif terhadap dinamika pasar.

Pertama, penting untuk memahami kekuatan pesaing, baik dari segi produk, distribusi, harga, maupun pemasaran. Analisis ini membantu Minyak Kemiri IR untuk mengidentifikasi area di mana pesaing memiliki keunggulan dan bagaimana cara mengatasi tantangan ini. Selain itu, memahami strategi dan kebijakan pesaing membantu perusahaan memprediksi pergerakan pasar dan merencanakan langkah-langkah responsif.

Selain pesaing langsung, Minyak Kemiri IR juga harus mempertimbangkan produk-produk pengganti dan substitusi yang mungkin bersaing dengan produk mereka. Ini melibatkan penilaian terhadap produk-produk lain yang memiliki manfaat serupa atau produk alami lainnya yang dapat menjadi alternatif bagi konsumen. Perusahaan harus mengidentifikasi kelebihan unik dari produk Minyak Kemiri IR dan memastikan bahwa kelebihan ini disampaikan dengan jelas kepada konsumen untuk membedakan produk mereka dari pesaing dan produk pengganti lainnya.

4. Perubahan Permintaan

Dalam faktor pasar, evaluasi perubahan dalam permintaan pasar untuk produk-produk perawatan rambut alami dan organik sangat relevan. Pasar terus berubah, terutama dengan meningkatnya kesadaran konsumen akan keberlanjutan dan kesehatan. Minyak Kemiri IR harus tetap mengikuti tren dan preferensi pasar terkait produk perawatan rambut alami.

Selain itu, memahami keinginan konsumen terhadap produk berbasis bahan alami adalah kunci dalam mengembangkan produk yang memenuhi ekspektasi

mereka. Ini melibatkan analisis perilaku belanja konsumen, preferensi merek, dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Minyak Kemiri IR harus melakukan penelitian pasar secara teratur untuk mengidentifikasi perubahan tren dan kebutuhan konsumen sehingga mereka dapat merancang produk-produk yang sesuai dengan permintaan pasar yang berkembang.

Dengan memahami perubahan dalam permintaan pasar dan memantau strategi pesaing, Minyak Kemiri IR dapat mengembangkan strategi pemasaran dan produk yang lebih tepat sasaran. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mempertahankan daya saingnya dan merespons dengan cepat terhadap perubahan pasar, sehingga tetap relevan dalam persaingan industri yang dinamis.

Melalui analisis faktor eksternal ini, Minyak Kemiri IR dapat mengidentifikasi peluang eksternal yang dapat dimanfaatkan dan ancaman yang harus diatasi atau diminimalkan. Pemahaman mendalam tentang faktor-faktor eksternal ini membantu perusahaan dalam merencanakan strategi yang adaptif dan responsif terhadap perubahan lingkungan bisnisnya.