

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MINYAK KELAPA  
(STUDI KASUS USAHA MINYAK KELAPA DI LINGKUNGAN TULU,  
KELURAHAN LABUANG UTARA, KECAMATAN BANGGAE TIMUR,  
KABUPATEN MAJENE)**

**OLEH:**

**ANDI ARIFAH FARADIBA  
G 211 16 026**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2021**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MINYAK KELAPA  
(STUDI KASUS USAHA MINYAK KELAPA DI LINGKUNGAN TULU,  
KELURAHAN LABUANG UTARA, KECAMATAN BANGGAE TIMUR,  
KABUPATEN MAJENE)**

**OLEH:**

**ANDI ARIFAH FARADIBA**

**G 211 16 026**

Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian

Pada:

Program Studi Agribisnis

Departemen Sosial Ekonomi Pertanian

Fakultas Pertanian

Universitas Hasanuddin

Makassar

2021

Disetujui Oleh :

**Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.**  
**Pembimbing Utama**

**Ir. H. Anwar Sulili, M.Si.**  
**Pembimbing Pendamping**

Mengetahui :

Ketua Departemen Sosial Ekonomi Pertanian

Fakultas Pertanian

Universitas Hasanuddin

Makassar

2021



**Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**  
**NIP. 19721107 199702 2 001**

Tanggal Pengesahan : Februari 2021

## SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Andi Arifah Faradiba  
NIM : G211 16 026  
Fakultas : Pertanian  
HP : 082 293 791 865  
E-mail : andiarifahfaradiba@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa judul skripsi "Strategi pengembangan usaha minyak kelapa di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene." benar bebas dari plagiat, dan apabila pernyataan ini terbukti tidak benar maka saya bersedia menerima sanksi ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, Februari 2021



Andi Arifah Faradiba

**PANITIA UJIAN SARJANA  
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

---

**JUDUL** : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
MINYAK KELAPA (STUDI KASUS USAHA  
MINYAK KELAPA DI LINGKUNGAN TULU,  
KELURAHAN LABUANG UTARA, KECAMATAN  
BANGGAE TIMUR, KABUPATEN MAJENE)

**NAMA MAHASISWA** : ANDI ARIFAH FARADIBA

**NOMOR POKOK** : G211 16 026

**SUSUNAN TIM PENGUJI**

**Dr.Ir. Rahmadanih, M.Si.**  
Ketua Sidang

**Ir. H. Anwar Sulili, M.Si.**  
Anggota

**Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.**  
Anggota

**Pipi Diansari, S.E., M.Si, Ph.D**  
Anggota

---

Tanggal Ujian : Februari 2021

## ABSTRACT

### *Coconut Oil Development Strategy (Case Study of Coconut Oil Business In Tulu Environment, North Labuang Village, East Banggae District)*

**Andi Arifah Faradiba\*, Rahmadanih, Anwar Sulili,  
Rusli M Rukka, Pipi Diansari**

Agribusiness Study Program, Ministry of Social Economics Agriculture, Faculty of  
Agriculture, Hasanuddin University, Makassar

\*Contact the author :: [andiarifahfaradiba@gmail.com](mailto:andiarifahfaradiba@gmail.com)

*This study aims to describe the supporting factors, inhibiting factors and business performance so as to formulate a business development strategy. Data analysis uses SWOT analysis and IFAS EFAS matrix to identify external and internal factors. The results of this study indicate that the business performance includes an average production process of 15 times/month, the marketing process only exists along the Tulu Neighborhood and the average income starts from Rp. 316.973 - Rp. 3,726,973. The result of the total score for the analysis of internal factors is 2.65, while for the analysis of external factors is 2.90. Total internal and external analysis is used in the Cartesius diagram, to determine the business position and position in quadrant 1, namely the Growth Oriental Strategy position which supports aggressive growth policies. After that, a SWOT matrix is drawn which shows that the recommended strategy in the coconut oil business is obtaining capital from government assistance programs in the business sector and channeling it through the BRI bank.*

**Keywords** : Development Strategy, Coconut Oil, Business Performance, SWOT Analysis.

## **ABSTRAK**

### **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MINYAK KELAPA (STUDI KASUS USAHA MINYAK KELAPA DI LINGKUNGAN TULU, KELURAHAN LABUANG UTARA, KECAMATAN BANGGAE TIMUR, KABUPATEN MAJENE)**

**Andi Arifah Faradiba\*, Rahmadanah, Anwar Sulili,  
Rusli M Rukka, Pipi Diansari**

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian,  
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar

\*Kontak penulis: [andiarifahfaradiba@gmail.com](mailto:andiarifahfaradiba@gmail.com)

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan faktor mendukung, faktor menghambat dan kinerja usaha sehingga dapat merumuskan strategi pengembangan usaha. Analisis data menggunakan analisis SWOT dan matriks IFAS EFAS uuntuk mengidentifikasi faktor eksternal dan Internal. Hasil penelitian ini menunjukkan kinerja usaha meliputi rata-rata proses produksi sebanyak 15 kali/bulan, proses pemasaran hanya ada di sepanjang Lingkungan Tulu dan rata-rata pendapatan mulai dari Rp. 316.973 - Rp. 3.726.973. Adapun hasil dari total score analisis faktor internal yaitu 2,65 sedangkan untuk analisis faktor eksternal yaitu 2,90. Total analisis internal dan eksternal digunakan dalam diagram cartesius, untuk mengetahui posisi usaha dan berada pada posisi kuadran 1 yaitu posisi Growt Oriental Strategy yang mendukung kebijakan pertumbuhan agresif. Setelah itu digambarkan matriks SWOT yang menunjukkan bahwa strategi direkomendasikan pada usaha minyak kelapa yaitu mendapatkan modal dari program bantuan pemerintah dalam bidang usaha dan disalurkan melalui bank BRI.

**Kata Kunci** : Strategi Pengembangan, Minyak Kelapa, Kinerja Usaha, Analisis SWOT.

## RIWAYAT HIDUP PENULIS



Andi Arifah Faradiba, lahir di Ujung Pandang pada tanggal 1 Mei 1998 merupakan anak terakhir dari pasangan Drs.H. Andi Sofyan Basharoe dan Dra. Hj. Rosmiati dari tiga bersaudara yaitu Andi Ulfah Auliah dan Andi Syaghfira Salsabila. Selamat hidupnya, penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. SD Negeri 5 Sungguminasa, Gowa Tahun 2004-2010
2. SMP Negeri 2 Sungguminasa, Gowa Tahun 2010-2013
3. SMA Negeri 1 Sungguminasa, Gowa Tahun 2013-2016
4. Selanjutnya dinyatakan lulus melalui jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN) di Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar pada tahun 2016 untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1)

Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik dengan sebaik-baiknya. Penulis bergabung dalam organisasi dalam lingkup departemen sosial ekonomi pertanian sebagai staff kebendaharaan umum dan pengurus Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA) periode 2018/2019 dan organisasi lainnya di kampus Universitas Hasanuddin. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat regional, nasional hingga tingkat internasional.

## KATA PENGANTAR



Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Pertama-tama penulis mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi sebagai tugas akhir di Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin Makassar. Salam dan salawat tetap dilimpahkan kepada junjungan kita Nabi Besar, Nabi akhirul zaman, Nabi pembawa rahmat bagi alam semesta, Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini berjudul **Strategi Pengembangan Usaha Minyak Kelapa (Studi Kasus Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene**, dibawah bimbingan **Ibu Dr. Ir Rahmadanih, M.Si. dan Bapak Ir. H. Anwar Sulili, M.Si.**

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa meskipun skripsi ini telah disusun dengan usaha yang semaksimal mungkin, namun bukan mustahil bila di dalamnya terdapat berbagai kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat penulis harapkan untuk perbaikan demi kesempurnaan skripsi ini. Walaupun hanya setetes harapan, penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat adanya. Akhir kata semoga Allah SWT memberikan balasan yang setimpal kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam pengembangan diri di kemudian hari dan senantiasa menunjukkan jalan yang terbaik untuk kita serta dapat menuntun kita untuk terus bekerja dengan tulus. Aamiin.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabaraktuh.

Makassar, Februari 2021

Andi Arifah Faradiba

## UCAPAN TERIMA KASIH

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillah rabbil alamiin, segala puji syukur penulis hanturkan kehadiran Allah SWT Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Minyak Kelapa (Studi Kasus Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene”**

Pada kesempatan yang mulia ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu semasa penulis berjuang menuntut ilmu di kampus khususnya pihak yang membantu untuk kelancaran penulisan skripsi ini. Ucapan terima kasih setulus hati dan penghargaan setinggi-tingginya kepada orangtua penulis **Ayahanda Drs. H. Andi Sofyan Basharoe** dan **Ibunda Dra. Hj. Rosmiati** atas doa yang tulus, ridho, semangat, dorongan dan kasih sayang yang senantiasa tercurah kepada penulis dalam meraih kesuksesan.

Tidak sedikit kendala yang penulis hadapi dalam proses penelitian hingga penyusunan skripsi. Namun, dengan tekad yang kuat serta bantuan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik.

Dengan Segala kerendahan hati, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih terdalam dan sebanyak-banyaknya kepada:

1. Ibu **Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si** dan Bapak **Ir. H. Anwar Sulili, M.Si.** selaku pembimbing terima kasih banyak atas waktu, ilmu, motivasi dan saran mengenai berbagai hal. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang membuat kecewa, maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini.
2. Bapak **Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si** dan Ibu **Pipi Diansari, S.E., M.Si., Ph.D** selaku penguji yang telah memberikan kritik dan saran guna perbaikan penyusunan tugas akhir ini. Penulis memohon sebesar-besarnya atas kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini.
3. Ibu **Ni Made Viantika S, S.P., M.Agb.** selaku panitia seminar proposal dan seminar hasil, terima kasih telah memberikan waktunya untuk mengatur seminar serta petunjuk dalam penyempurnaan tugas akhir ini. Terima kasih juga sudah selalu memberikan waktunya ketika saya bertanya mengenai hal-hal yang kurang atau bahkan tidak saya pahami.
4. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**, dan Bapak **Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.**, selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan.
5. Bapak dan ibu dosen, khususnya Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik kepada penulis selama menempuh pendidikan.
6. Seluruh **staf dan pegawai** Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.

7. Seluruh pelaku usaha minyak kelapa **Ibu Nurhayati, Ibu Sarmila, Ibu Murniati, Ibu Dahlia, Ibu Sumarni, Ibu St. Aminah, dan Ibu Saharia** di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene. Terima kasih banyak telah meluangkan waktunya telah memberikan informasi yang sangat berguna dan bermanfaat bagi penulis.
8. Untuk saudara **Andi Syaghfira Salsabila dan Andi Ulfah Auliah** terima kasih atas bantuan, pengetahuan dan dukungan yang telah diberikan selama menyusun skripsi ini,
9. **Keluarga Besar Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA)** sebagai wadah komunikasiku, curahan bakat minatku dan tuntunan masa depanku yang telah banyak berperan dalam pembentukan karakter penulis. Terima kasih atas segala pengalaman dan pelajaran yang telah diberikan selama menggeluti organisasi ini yang tidak bisa saya lupakan.
10. Keluarga besar **Mahasiswa Agribisnis 2014 (SEMEST4) kak Anang hidayat, kak cahyani, kak wiwi, kak dirgan dan lain lain yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu.** Terima kasih atas bantuannya, saran dalam menyusun skripsi penulis memberikan saran dan pengetahuan yang baru.
11. Keluarga besar **Mahasiswa Agribisnis 2015 (KA15AR) Kak Kurniati, Kak Nafisa, Kak Cua, Kak Irwan, dan kak Marina.** Terima Kasih atas bantuannya dalam menyusun skripsi penulis.
12. Keluarga besar **Mahasiswa Agribisnis 2017 (AFIN17AS) Ayu Lestari, Anti Sabir, Mikku, Natarina dan Firmayanti.** Terima Kasih atas dukungan kalian dan semangat untuk penulis.
13. Keluarga Besar **Mahasiswa Agribisnis 2016 (MASA16ENA)** yang tidak bisa saya sebut satu per satu terima kasih selalu ada, memberi mendukung dan membantu dalam pembuatan skripsi ini.

14. Sobat Sepembimbing dan Seperjuangan **Jijah** Terima kasih banyak sob atas kenangan mengurus, waktu, saran, serta kerjasama yang baik jika lagi bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
15. Sobat Perjuangan mengurus berkas **Umrah** dan **Rosi**. Terima kasih banyak untuk hari-harinya di kampus, semangat dan kerjasamanya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini
16. Sobat kumpul dan seperjuangan skripsi **Sumarni, Ayu, Arip, Ainim, Pitto, Ari, Ardilla, Ani, Desi, Budiman**, serta teman-teman **Sinchan** lainnya yang tidak bisa saya sebutkan persatu-satu. Terima kasih banyak atas waktu, saran, serta kerjasama yang baik sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
17. Sahabat Recehku, “**Gang keseblasan**” yang menemani dengan suka duka, sedikit drama, heboh, receh, ngegibah makasih banyak gaes selalu ada **Rahma, Maudy, Bureng, Sulis, Uni, Wucu, Ikky, Lulu, Jusjer dan Ade**. Terkhusus **Rahma** si kalem yang paling membantu sekali dalam perjuanganku buat ini skripsweet mulai dari proposal hingga jadi ini skripsweet.
18. Sahabat SMAku yang mendukung, memberi kritik dan saran dalam skripsi saya **Ainun, Ida, Nanda, Gomes, Nining, Riri, Beo, Firly, Firman dan Rahmat**. Terima kasih atas kebersamaannya.
19. Sahabat SMPku hingga sekarang biarpun beda kota **Eisyie, Dita dan Reski Rahma**. Walaupun jauh, Terima kasih buat kalian yang mendukung dan memberi semangat. Semoga kita bisa sukses dan ketemu lagi dengan member lengkap.
20. Sahabat **Geng Deriddle** yang sudah pupus tapi masih tersisa **Ical, Aat, Eisyie dan Reski**. Makasih atas semangat dan kebersamaan hingga sekarang.

21. Untuk **Teman-Teman KKN TEMATIK PARE PARE KELURAHAN LAKESSI** terkhusus **Aswad, Gilang, Alif, Kak Iuv, Nisa, Fira dan Uni**. Terima kasih buat kalian yang memberi semangat, saran dalam penyusunan skripsi ini. Terima kasih juga kebersamaan dan persaudaraan yang terjalin di Posko, Terima kasih buat 2 bulannya yang telah dihabiskan bersama dengan bermain Werewolf bersama, belajar bersama sambil menjual bakso **Ibu Hj. Diana selaku Ibu posko tercinta, Kak Uci, Kak Gibols, Salsa, Alma dan Titin**.
22. **Rekan-Rekan SD, SMP dan SMA** seperjuangan yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
23. Teruntuk untuk keluarga **SM Entertainment** terkhusus **Girls Generation** dan **NCT terima makasih banyak gaes karena** memberi semangat dalam pembuatan skripsi ini sehingga penulis dapat terhibur dan semangat dalam menyusun skripsi ini.
24. **Kepada semua pihak** yang telah memberikan bantuan yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu. Demikianlah, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi semoga Tuhan YME memberikan kita kebahagiaan dunia dan akhirat kelak, Amiin..

Makassar, Februari 2021

Andi Arifah Faradiba

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SUSUNAN TIM PENGUJI.....	iii
ABSTRACT.....	iv
ABSTRAK.....	v
RIWAYAT HIDUP.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	viii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
<b>1. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan penelitian.....	5
1.4 Manfaat penelitian.....	5
<b>2. TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>6</b>
2.1 Kelapa.....	6
2.2 Usaha Minyak Kelapa.....	7
2.3 Tinjauan Tentang Kinerja Usaha.....	10
2.3.1 Bahan Baku.....	10
2.3.2 Produksi.....	11
2.3.3 Pemasaran.....	11
2.3.4 Pendapatan.....	12
2.4 Strategi Pengembangan Usaha.....	13
2.5 Kerangka Pemikiran.....	20

<b>3. METODE PENELITIAN .....</b>	<b>21</b>
3.1 Tempat dan waktu .....	21
3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	21
3.3 Populasi Usaha Minyak Kelapa dan Pemilihan Unit Kasus .....	22
3.4 Jenis dan Sumber Data .....	22
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	23
3.6 Teknik Analisis Data.....	24
3.7 Konsep Operasional .....	26
<b>4. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
4.1 Kondisi Geografi.....	29
4.2 Keadaan Penduduk.....	29
4.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Usia .....	30
4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	31
4.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian .....	32
4.3 Keadaan Sarana dan Prasarana.....	32
4.4 Keadaan Pertanian.....	33
<b>5. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>36</b>
5.1 Sejarah Usaha Minyak Kelapa .....	38
5.2 Faktor-faktor yang Berhubungan dengan Pengembangan Usaha Minyak Kelapa ...	38
5.2.1 Sumber Daya Alam .....	38
5.2.2 Sumber Daya Lahan dan Bangunan .....	39
5.2.3 Sumber Daya Peralatan .....	41
5.2.4 Sumber Daya Manusia .....	45
5.2.5 Sumber Daya Finansial .....	46
5.2.6 Lingkungan Perusahaan .....	47
5.3 Kinerja Usaha Minyak Kelapa .....	48
5.3.1 Proses Produksi .....	48

5.3.2 Proses Pemasaran .....	52
5.3.3 Pendapatan .....	58
5.2.4 Proses Pengendalian Dampak Lingkungan .....	60
5.4 Kebijakan Pemerintah .....	62
5.5 Strategi Pengembangan Usaha Minyak Kelapa .....	63
5.5.1 Identifikasi Faktor Internal Usaha Minyak Kelapa .....	63
5.5.2 Identifikasi Faktor Eksternal Usaha Minyak Kelapa .....	68
<b>6. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>81</b>
6.1 Kesimpulan .....	81
6.2 Saran .....	82
DAFTAR PUSTAKA .....	83
LAMPIRAN .....	87

## DAFTAR TABEL

No.	Teks	Halaman
1.	Luas Areal, Produksi, Produktivitas, dan Jumlah Petani Kelapa di Kabupaten Majene selama 5 tahun terakhir 2015-2019.....	2
2.	Kondisi Demografi di Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020.....	30
3.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia di Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020.....	30
4.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020.....	31
5.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian di Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020.....	32
6.	Produksi Tanaman Perkebunan Kabupaten Majene.....	34
7.	Luas Lahan dan Bangunan Usaha Minyak Kelapa di Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020.....	41
8.	Nilai Penyusutan Alat Pelaku Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene.....	43
9.	Jenis peralatan yang digunakan dalam proses produksi minyak kelapa .....	44
10.	Modal Pelaku Usaha Minyak Kelapa di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020.....	46
11.	Analisis Pendapatan Rill dalam sebulan pada Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020.....	58
12.	Analisis SWOT pada usaha minyak kelapa di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene .....	73
13.	Matriks IFAS ( <i>Internal Factor Analysis Summary</i> ) pada Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene.....	75
14.	Matriks EFAS ( <i>Eksternal Factor Analysis Summary</i> ) pada Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene.....	75

## DAFTAR GAMBAR

No.	Teks	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT.....	18
2.	Kerangka Pikir Usaha Minyak Kelapa Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene .....	20
3.	Proses Pembuatan Minyak Mandar yang ada di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020 .....	50
4.	Alur Pemasaran Pada Usaha Minyak Kelapa yang ada di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020.....	53
5.	Bentuk Produk, Ukuran dan Jenis pada Usaha minyak kelapa, Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kabupaten Majene 2020 .....	55
6.	Diagram Cartesius Analisis SWOT pada Usaha Minyak Kelapa.....	76

## DAFTAR LAMPIRAN

No.	Teks	
1.	Kuisisioner Penelitian .....	87
2.	Panduan Wawancara .....	90
3.	Biodata Informan Pelaku Usaha Minyak Kelapa dalam sebulan di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020.....	94
4.	Nilai Penyusutan Alat pelaku usaha Minyak Kelapa di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020 .....	95
4.	Jumlah penerimaan Pelaku Usaha Minyak Kelapa dalam sebulan di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene, 2020.....	99
5.	Jumlah Dan Biaya Tenaga Kerja Pelaku Usaha Minyak Kelapa Dalam Sebulan Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene .....	100
6.	Biaya Bahan Baku Yang Digunakan Oleh Pelaku Usaha Minyak Kelapa dalam Sebulan Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene .....	101
7.	Jumlah Produksi Pelaku Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene .....	102
8.	Biaya Bahan Pembantu oleh Pelaku Usaha Minyak Kelapa Dalam Sebulan Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene .....	103
9.	Matriks IFAS ( <i>Internal Factor Analysis Summary</i> ) untuk Rating pada Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene .....	104
10.	Matriks EFAS ( <i>Eksternal Factor Analysis Summary</i> ) untuk Rating pada Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene .....	105
11.	Matriks IFAS ( <i>Internal Factor Analysis Summary</i> ) untuk Pembobotan pada Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene .....	106
12.	Matriks EFAS ( <i>Eksternal Factor Analysis Summary</i> ) untuk Pembobotan pada Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene .....	107
13.	Foto di Lapangan dan Wawancara dengan Informan .....	108

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang banyak menyandarkan kebutuhan masyarakatnya dari sektor pertanian. Iklimnya sangat cocok untuk tumbuh berbagai jenis tanaman. Salah satu tanaman yang dinilai berprospek cerah adalah komoditas perkebunan. Tanaman perkebunan mempunyai peranan penting dalam pembangunan perekonomian di Indonesia.

Salah satu komoditi perkebunan terbesar di Indonesia adalah kelapa yang merupakan komoditas yang dapat diandalkan dalam sektor perkebunan. Indonesia memiliki lahan perkebunan kelapa terluas di dunia, dengan luas areal mencapai 3,86 juta hektar (ha) atau 31,2% dari total areal dunia sekitar 12 juta ha (Suratinojo, 2014).

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 ini dimanfaatkan hampir semua bagiannya oleh manusia sehingga dianggap sebagai tumbuhan serba guna (Setyamidjaja, 2008).

Daging buah kelapa dapat diolah menjadi kopra, *virgin coconut oil* (VCO), minyak kelapa, kelapa parut, santan, tepung kelapa. Sabut dapat diolah menjadi kerajinan tangan matras, tali, jok mobil, genteng, karpet, *cocofiber* (serat sabut kelapa), *cocopeat* (serbuk sabut kelapa). Air kelapa dapat menjadi *nata de coco*. Tempurung dapat diolah menjadi tempurung, asap cair, arang, dan karbon aktif. Tidak hanya buahnya, kelapa dapat juga dimanfaatkan niranya (Widayanti, 2011).

Kabupaten Majene merupakan salah satu daerah yang memproduksi minyak kelapa di Sulawesi Barat yang memiliki luas daerah 947,84 km<sup>2</sup>. 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. Untuk lebih jelasnya pada perkembangan luas areal, produksi, produktivitas dan jumlah petani kelapa di Kabupaten Majene selama lima tahun terakhir yaitu dapat dilihat tabel di bawah ini:

**Tabel 1. Luas Areal, Produksi, Produktivitas dan Jumlah Petani Kelapa di Kabupaten Majene selama 5 tahun terakhir (2015-2019)**

Tahun	Luas Areal (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Kg)	Jumlah Petani (Orang)
2015	8.296,00	7.064,00	1.085,00	8.824,00
2016	8.196,00	7.010,00	995,00	8.810,00
2017	8.273,00	7.903,00	1.051,00	8.800,00
2018	8.273,00	8.167,00	1.206,00	8.803,00
2019	8.273,00	8.167,00	1.206,00	8.803,00

**Sumber: Dinas Pertanian Kabupaten Majene, 2019.**

Di Kabupaten Majene, tanaman kelapa diolah menjadi kopra dan minyak kelapa. Salah satu produk olahan yang terkenal di Majene yaitu minyak kelapa. Kelurahan Labuang Utara merupakan kelurahan yang sebagian besar masyarakatnya mengembangkan usaha mikro kecil berbasis rumah tangga, salah satunya Lingkungan Tulu yang menjadi tempat usaha pembuat minyak kelapa yang sudah ada sejak 11 tahun yang lalu.

Minyak kelapa yang dikenal juga Minyak Mandar merupakan produk olahan dari buah kelapa yang memiliki aroma khas, selain itu keunikan dari minyak mandar ini mempunyai daya tahan 3 bulan dikarenakan tidak menggunakan bahan pengawet. Minyak kelapa tidak hanya dijadikan minyak goreng namun sebagian

masyarakat disana menggunakannya sebagai obat karena meyakini bahwa minyak tersebut mampu menyembuhkan penyakit. Minyak kelapa ini banyak dijumpai di sepanjang jalan Lingkungan Tulu. Usaha minyak kelapa yang ada di Lingkungan Tulu sebanyak 7 yang mengelola usaha minyak kelapa tersebut.

Usaha minyak kelapa ini sudah ada sejak era 90-an sampai saat ini, namun dari tahun ke tahun usaha minyak kelapa mulai mengalami kemunduran. Banyaknya produsen minyak pabrik yang membuat minyak mandar kekurangan peminat. Kelemahan dari minyak mandar sendiri yaitu tidak bertahan lama dibandingkan dengan minyak pabrik yang memiliki daya tahan yang cukup lama. Adapun kelebihanannya yaitu aromanya khas yang tidak dimiliki dari minyak pabrik lainnya (Cahyani, 2018).

Secara umum usaha minyak kelapa dikelola oleh ibu rumah tangga di Lingkungan Tulu. Usaha minyak mandar ini termasuk dalam industri rumah tangga yang cukup memberikan tambahan bagi pelaku usaha itu sendiri. Namun, usaha minyak kelapa ini kurang mengalami perkembangan dan tidak mampu mengatasi masalah tersebut sehingga banyaknya usaha berhenti dan beralih ke usaha lainnya.

Berbagai cara dilakukan dalam mencapai keberhasilan dan kesuksesan suatu usahanya. Strategi yang diterapkan pelaku usaha untuk tiap-tiap bidang di dalamnya pun berbeda-beda, mulai dari bahan baku, pengolahan, produksi, hingga pemasarannya. Banyaknya usaha yang dilakukan untuk mempertahankan hidup sehari-hari pasti akan ada namanya suatu usaha dalam keadaan sepi pembeli. Hal-hal tersebut membuat para pelaku usaha akan memikirkan strategi yang digunakan pelaku usaha dalam bertahan hidup. Mempertahankan hidup yang dilakukan pelaku usaha tidak hanya sebatas mempertahankan mata pencahariannya sebagai pengusaha saja, melainkan bagaimana usaha

seseorang dalam memenuhi segala kebutuhan akan usahanya yang semakin meningkat. Dengan demikian dapat disadari bahwa perlu menyusun strategi pengembangan bagi pelaku usaha minyak kelapa sehingga dapat meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan meningkatkan pendapatan.

Dengan melihat kondisi demikian, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Minyak Kelapa (Studi Kasus Usaha Minyak Kelapa di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene)”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana kinerja usaha minyak kelapa di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene
2. Strategi apa yang perlu ditempuh pada usaha minyak kelapa dalam mengembangkan usahanya di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Untuk Menganalisis kinerja usaha minyak kelapa di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene
2. Untuk merumuskan strategi pengembangan Usaha Minyak Kelapa di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian diatas maka manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi pengusaha minyak kelapa, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai strategi pengembangan usahanya.
2. Bagi Pemerintah daerah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam menyusun dan menentukan kebijakan-kebijakan untuk mengembangkan usaha minyak kelapa, khususnya di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Kabupaten Majene.
3. Bagi penulis sebagai bagian dari persyaratan penyelesaian studi pada Departemen Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Hasanuddin
4. Sebagai bahan informasi, wawasan dan pengetahuan bagi peneliti lainnya, mahasiswa dan berbagai pihak yang melakukan penelitian serta sebagai referensi penelitian yang sejenis selanjutnya.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Kelapa

Kelapa (*Cocos nucifera*) merupakan komoditas strategis yang memiliki peran sosial, budaya, ekonomi dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Tumbuhan ini dimanfaatkan hampir semua bagiannya oleh manusia sehingga dianggap sebagai tumbuhan serba guna, khususnya bagi masyarakat pesisir. Hasil kelapa yang diperdagangkan sejak zaman dahulu adalah minyak kelapa, sejak abad ke 17 telah dimasukkan ke Eropa dari Asia (Setyamidjaja, 2008).

Kelapa merupakan tanaman tropis yang telah lama dikenal masyarakat Indonesia. Hal ini terlihat dari penyebaran tanaman kelapa di hampir seluruh wilayah Nusantara. Kelapa merupakan tanaman perkebunan dengan areal terluas di Indonesia, lebih luas dibanding karet dan kelapa sawit, dan menempati urutan teratas untuk tanaman budidaya setelah padi. Kelapa menempati areal seluas 3,70 juta ha atau 26% dari 14,20 juta ha total areal perkebunan. Sekitar 96,60% pertanaman kelapa dikelola oleh petani dengan rata-rata pemilikan 1 ha/KK dan sebagian besar diusahakan secara monokultur (97%), kebun campuran atau sebagai tanaman pekarangan (Nida, 2013).

Buah kelapa berbentuk bulat-lonjong dengan ukuran bervariasi, tergantung pada keadaan tanah, iklim, dan variasinya. Warna luar kelapa juga bervariasi, mulai dari kuning sampai hijau muda, dan setelah masak berubah menjadi coklat. Adapun struktur buah kelapa terdiri dari sabut (35%), daging buah (28%), air kelapa (15%), dan tempurung (12%). Hampir semua bagian kelapa tersebut bisa dimanfaatkan, tetapi daging buah merupakan bagian yang paling banyak dimanfaatkan untuk bahan makanan dan bahan baku industri (Setiaji dan Prayudu, 2006).

Manfaat tanaman kelapa tidak saja terletak pada daging buahnya yang dapat diolah menjadi santan, kopra, dan minyak kelapa, tetapi seluruh bagian tanaman kelapa mempunyai manfaat yang besar. Alasan utama yang membuat kelapa menjadi komoditi komersial adalah karena semua bagian kelapa dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan. Dari analisis budidaya terlihat bahwa investasi yang besar dan dapat menguntungkan hanya dalam waktu kurang dari enam tahun, belum termasuk keuntungan lain yang didapat selain dari buah. Oleh karena itu, budidaya tanaman kelapa merupakan salah satu alternatif yang sangat menguntungkan (ILO-PCdP2, 2013).

Peran kelapa dalam perekonomian nasional sebagai sumber pendapatan dari petami dan devisa negara. Posisi kelapa disamping penting dalam perekonomian juga berperan sebagai komoditi sosial baik dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam penciptaan lapangan kerja bagi petani dan keluarganya.

Di Kabupaten Majene luas areal lahan tanaman kelapa mencapai 8.273 Ha. Jenis tanaman kelapa yang banyak dibudidayakan yaitu jenis kelapa dalam dan kelapa hibrida, dominan petani membudidayakan jenis kelapa dalam dan kelapa hibrida, dominan petani membudidayakan jenis kelapa dalam.

## **2.2 Usaha Minyak Kelapa**

Minyak kelapa merupakan salah satu produk utama yang dapat diolah dari daging buah kelapa melalui ekstraksi kering dan basah. Salah satu produk olahan kelapa yang banyak dibutuhkan masyarakat adalah minyak kelapa, dimana minyak kelapa mensuplai kurang lebih 10% dari total kebutuhan minyak dan lemak yang masuk ke pasar dunia (Muharun dkk, 2014).

Permintaan minyak kelapa sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan minyak dan lemak lain karena memiliki ciri khas dan kelebihan yang membuatnya cocok untuk bahan baku industri pangan khususnya dan kimia pada umumnya. Produksi minyak kelapa selalu

meningkat sejalan dengan kenaikan kebutuhan minyak kelapa oleh masyarakat. Kandungan minyak pada bagian daging buah kelapa tua adalah sebanyak 34,7%. Minyak kelapa digunakan sebagai bahan baku industri, atau sebagai minyak goreng (Hui, 1996).

Minyak kelapa yang dibuat oleh masyarakat etnis mandar yang sudah ada sejak era 90-an sampai saat ini. Minyak kelapa atau yang sering disebut minyak mandar merupakan produk olahan dari buah kelapa yang memiliki aroma yang harum dan khas. Selain itu, keunikan lainnya adalah bahwa minyak mandar sendiri dalam pembuatannya tidak menggunakan bahan pengawet jadi aman dikonsumsi. Minyak mandar tidak hanya dijadikan minyak goreng namun sebagian masyarakat juga meyakini bahwa minyak tersebut mampu menyembuhkan penyakit sehingga banyak masyarakat yang menggunakannya sebagai obat.

Minyak kelapa dapat diperoleh dari daging buah kelapa segar. Proses untuk membuat minyak mandar dari daging buah kelapa segar masih menggunakan cara yang tradisional. Daging buah kelapa telah dipisahkan dengan batoknya selanjutnya akan mengalami proses penghasiian menggunakan mesin pabrik kelapa. Perasan dari ampas kelapa kemudian didiamkan dalam wadah yang cukup besar. Santan yang telah mengalami pengendapan kemudian dimasak menggunakan kayu bakar. Proses pembuatan minyak mandar biasa disebut *pattana' lomoq* (Cahyani, 2018).

Minyak kelapa secara fisik berwujud cairan yang bewarna bening sampai kuning kecoklatan dan memiliki karakteristik aroma yang khas. Zat warna yang termasuk golongan ini terdapat secara alamiah di dalam bahan yang mengandung minyak dan ikut terekstrak bersama minyak dalam proses ekstraksi. Warna pada minyak mandar disebabkan oleh zat warna kotoran-kotoran lainnya. Zat warna alamiah yang terdapat pada minyak mandar

adalah karoten yang merupakan hidrokarbon tidak jenuh dan tidak stabil pada suhu tinggi. Proses pengolahan minyak mandar dengan udara panas menyebabkan warna kuning akibat karoten yang mengalami degradasi (Ramdana, 2015).

Secara Umum usaha minyak kelapa dikelola oleh ibu rumah tangga di Lingkungan tulu. Usaha minyak kelapa ini termasuk dalam industri rumah tangga yang cukup memberikan tambahan penghasilan bagi pelaku usaha itu sendiri. Usaha minyak kelapa tersebut mampu memberikan sumbangan terhadap pendapatan rumah tangga sehingga mereka mampu membantu memenuhi kebutuhan hidup. Usaha minyak kelapa yang ada di Lingkungan Tulu sebanyak 7 usaha minyak kelapa .

Usaha minyak kelapa ini sudah ada sejak era 90-an sampai saat ini, namun dari tahun ke tahun usaha minyak kelapa tidak mengalami perkembangan dikarenakan masih dilakukan secara tradisonal baik dari aspek produksi hingga aspek pemasaran. Sistem pemasaran minyak kelapa itu sendiri hanya ada di Kabupaten Majene. Sistem pemasarannya adalah pihak konsumen yang datang langsung ke pihak produsen dan dibantu oleh distributor. Adapun Masyarakat lebih memilih minyak pabrik yang memiliki daya tahan yang cukup lama dibandingkan minyak kelapa yang hanya bertahan 3 bulan saja. Usaha Minyak kelapa ini tidak terlepas dari tantangan dan hambatan dari segi permodalan, tenaga kerja, manajemen, hingga segi pemasaran produk yang dihasilkan menimbulkan persaingan. Walaupun demikian para pelaku usaha yang telah mengelola usaha minyak kelapa tetap bertahan dari 11 tahun yang lalu hingga saat ini. Usaha minyak kelapa ini mengalami pasang surut. Ibu rumah tangga yang mengelola usaha minyak kelapa sebagian besar hanya menjadikannya sebagai sumber pendapatan sampingan agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.

## **2.3 Tinjauan Kinerja Usaha**

### **2.3.1 Bahan Baku**

Bahan baku adalah sesuatu yang digunakan untuk membuat barang jadi, bahan pasti menepel menjadi satu dengan barang jadi. Dalam sebuah perusahaan bahan baku dan bahan penolong memiliki arti yang sangat penting, karena modal terjadinya proses produksi sampai hasil produksi. Pengelompokan bahan baku dan bahan penolong bertujuan untuk pengendalian bahan dan pembebanan biaya ke harga pokok produksi. Pengendalian bahan diprioritaskan pada bahan yang nilainya relatif tinggi yaitu bahan baku (Hanggana, 2006) .

Pada umumnya persediaan bahan baku yang diselenggarakan oleh suatu perusahaan akan dipergunakan untuk menunjang pelaksanaan proses produksi yang bersangkutan. Dengan demikian, maka besarnya persediaan bahan baku tersebut akan disesuaikan dengan kebutuhan bahan baku untuk pelaksanaan proses produksi yang ada dalam usaha. Jadi, untuk menentukan berapa banyak bahan baku yang akan dibeli oleh suatu usaha pada suatu periode akan banyak tergantung kepada berapa besarnya kebutuhan usaha tersebut akan masing-masing jenis bahan baku untuk keperluan proses produksi yang dilaksanakan dalam perusahaan yang bersangkutan (Ahyari, 2003:171).

Bahan baku utama yang digunakan oleh pelaku usaha minyak kelapa untuk proses produksi yaitu buah kelapa dalam yang sudah tua atau matang dan menghasilkan rendemen minyak yang banyak. Adapun bahan baku bantuan yang digunakan dalam usaha ini yaitu sabuk kelapa. Proses produksinya yaitu alat pembakaran yang digunakan untuk mengolah minyak kelapa masih menggunakan alat tradisional yaitu tungku (Cahyani, 2018).

### **2.3.2 Produksi**

Produksi dari sudut pandang kegiatan penciptaan produk seperti yang dikemukakan oleh Assauri (1993) bahwa produksi merupakan kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa. Adapun definisi yang dikemukakan oleh Reksohadiprojo dkk (2014) bahwa produksi adalah kegiatan untuk menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa sesuai dengan kehendak konsumen dalam hal jumlah, kualitas, harga serta waktu.

Menurut Sugiarto (2002) produksi adalah suatu kegiatan yang mengubah input menjadi output. Kegiatan tersebut dalam ekonomi biasa dinyatakan dalam fungsi produk, fungsi produk menunjukkan jumlah maksimum output yang dapat dihasilkan dari pemakaian sejumlah *input* dengan menggunakan teknologi tertentu.

Minyak kelapa pada umumnya dapat dibuat dengan beberapa metode atau cara. Metode yang digunakan dalam pembuatan minyak kelapa mandar menggunakan metode basah yang tradisional dengan menggunakan bahan dan alat yang sederhana seperti peralatan yang biasa terdapat pada dapur keluarga. Metode pembuatan minyak kelapa dengan cara basah dilakukan dengan cara mengekstrak santan dari daging kelapa kemudian dimasak hingga minyaknya terpisah (Mukarrama, 2018).

### **2.3.3 Pemasaran**

Pemasaran pada dasarnya dapat diartikan sebagai transaksi jual beli artinya pemilik barang menjual kepada pembeli pada tingkatan harga uang disepakati dari lokasi yang satu ke lokasi yang lain. Menurut Stanton (2001), definisi pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dan kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memutuskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Pemasaran menggambarkan proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk serta nilai dengan pihak lain (Kotler, 2004).

Pemasaran merupakan proses yang sangat penting dalam dunia usaha. Setiap produsen berusaha untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan memperoleh keuntungan yang maksimal.

Proses pemasaran yang dilakukan pengusaha minyak kelapa yaitu dengan cara pendistribusian minyak kelapa menggunakan sistem langsung maupun tidak langsung. Distribusi langsung yang diterapkan pengusaha minyak kelapa yaitu penjualan oleh pelaku usaha itu sendiri terhadap konsumen yang ingin membeli produk minyak kelapa, biasanya konsumen yang melakukan pembelian secara langsung adalah masyarakat lokal yang berada di daerah tersebut. Selain itu pelaku usaha juga secara langsung menjual minyak kelapa ke pasar. Untuk distribusi tidak langsung pelaku usaha minyak kelapa menyalurkan melalui perantara yaitu distributor, kemudian distributor tersebut menjualnya kembali ke pengecer-pengecer yang ada di daerah Kabupaten Majene.

#### **2.3.4 Pendapatan**

Pendapatan menurut kamus besar bahasa indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha), jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan bersih seseorang merupakan keseluruhan jumlah penghasilan yang diterima oleh seseorang sebagai balas jasa atau hasil. Menurut BPS (Badan Pusat Statistika) dalam Firdausa 2012, pendapatan adalah seluruh penghasilan yang diterima baik sektor formal maupun non formal yang terhitung dalam jangka waktu tertentu. Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran (Khoril, 2012).

Pendapatan merupakan hasil yang didapat karena seseorang telah berusaha sebagai ganti atas jerih payah yang telah dikerjakannya. Adapun rumus yang digunakan rumus analisis pendapatan yaitu:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

$\pi$  = *Income* (Pendapatan)

TR = Penerimaan total perusahaan

TC = Total *Cost* (Biaya)

#### **2.4 Strategi Pengembangan Usaha**

Hamel dan Prahad (1995) dalam Rangkuti (2000) mengemukakan bahwa strategi merupakan tindakan yang bersifat inkremental (Senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan masa depan.

Setiap usaha memerlukan strategi agar lebih mudah dalam mencapai tujuannya. Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih ditekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja (Marihhot, 2002).

Strategi pengembangan adalah bukan tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Strategi pengembangan usaha adalah cara untuk mengantisipasi masalah-masalah dan kesempatan-kesempatan masa depan pada kondisi usaha yang berubah dengan cepat agar sang pengusaha paham dan

mengerti tujuan dan fungsi kiat mengembangkan usaha kecil itu sendiri. Oleh karena itu diperlukanlah perencanaan strategis untuk mengembangkan usaha ataupun mengantisipasi masalah-masalah.

Perencanaan strategis sangat penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan yang optimal dari sumberdaya yang ada (Rangkuti, 2000)

Perencanaan strategi yang mantap dapat dicapai dengan memadukan dan memperhatikan peluang (*opportunities*) serta ancaman-ancaman (*treaths*) yang berasal dari lingkungan, baik sekarang maupun ramalan masa depan dengan berbagai kekuatan (*strenght*) dan kelemahan-kelemahan (*weaknesses*). Salah satu analisis yang dapat digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha yaitu menggunakan analisis SWOT.

Analisis SWOT (*SWOT Analysis*) adalah suatu metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weaknesses*), Peluang (*Opportunities*), dan Ancaman (*Threats*) yang mungkin terjadi dalam mencapai suatu tujuan dari kegiatan proyek usaha atau institusi/lembaga dalam skala yang lebih luas. Untuk keperluan tersebut diperlukan kajian dari aspek lingkungan baik yang berasal dari lingkungan internal maupun eksternal yang mempengaruhi pola strategi institusi/lembaga dalam mencapai tujuan (LPEM FE-UI, 2007).

Menurut Philip Kotler dan Keller analisis SWOT ialah keseluruhan evaluasi tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu perusahaan. Melalui pemikiran ketiga tokoh diatas dapat diambil kesimpulan bahwasannya analisis SWOT adalah alat yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk mengidentifikasi atau mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan.

1. Elemen-Elemen dalam Analisis SWOT Elemen-elemen yang ada dalam analisis SWOT terbagi kepada dua bagian yaitu :

a. Internal

Kekuatan (*Strength*) adalah kemampuan utama yang mempunyai nilai lebih dari perusahaan dibandingkan kemampuan pesaing.

Kelemahan (*Weakness*) adalah faktor yang dapat mengurangi kemampuan operasi perusahaan. Hal ini harus diminimalisir agar tidak mengganggu jalannya perusahaan.

b. Eksternal

Peluang (*Oppurtunity*) adalah kesempatan-kesempatan yang ada tentunya memiliki potensi menghasilkan keuntungan melalui usaha-usaha yang diarahkan untuk memanfaatkan kesempatan-kesempatan tersebut.

Ancaman (*Threat*) adalah sesuatu yang sangat mungkin terjadi atas beroperasinya perusahaan dan berpotensi kerugian bagi perusahaan.

2. Tahapan dalam Analisis SWOT

a.) Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) Setelah faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka *strength* dan *weakness* perusahaan. tahapannya adalah:

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
2. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (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 perusahaan sedangkan bobot mengacu pada industri dimana perusahaan berada.
  4. Kalikan masing-masing bobot dengan *rating*-nya untuk mendapatkan *score*.
  5. Jumlahkan total *score* masing-masing variabel. Berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matrik IFAS, total rata-rata tertimbang berkisar antara yang rendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika total rata-rata dibawah 2,5 menandakan bahwa secara internal perusahaan lemah, sedangkan total nilai diatas 2,5 mengindikasikan posisi internal yang kuat.
- b.) Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) Terdapat lima tahap penyusunan matriks faktor strategi eksternal yaitu :
1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman.
  2. Beri bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.
  3. Menghitung *rating* untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai 1 sampai 4, dimana 4 (respon sangat bagus), 3 (respon di atas rata-rata), 2 (respon rata-rata), 1 (respon di bawah rata-rata). *Rating* ini berdasarkan pada efektivitas strategi perusahaan, dengan demikian nilainya berdasarkan pada kondisi perusahaan.
  4. Kalikan masing-masing, bobot dengan *rating*-nya untuk mendapatkan *score*.
  5. Jumlahkan semua *score* untuk mendapatkan *total score* perusahaan. nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Sudah tentu bahwa dalam EFAS *matrix*, kemungkinan nilai tertinggi

*total score* adalah 4,0 dan terendah adalah 1,0. *Total score* 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. *Total score* 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal

c.) Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan alat-alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi yang dapat dilihat pada gambar.

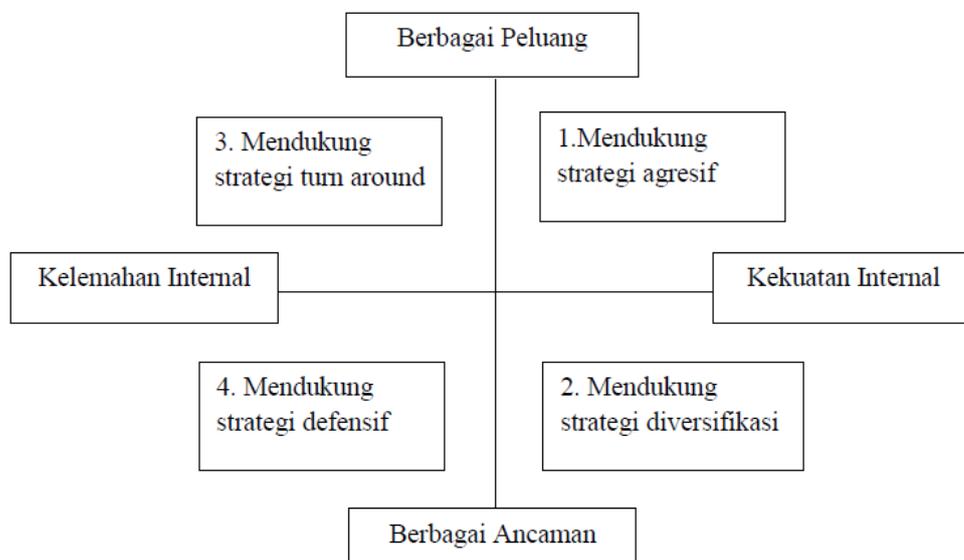
Matriks ini menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi SO (*Strengths-Oppurtinities*), strategi WO (*Weaknesses-Oppurtiunities*), Strategi ST (*Strengths-Threats*), starategi WT (*Weaknesses-Threats*).

<b>IFAS</b>  <b>EFAS</b>	<b>Strength</b>	<b>Weakness</b>
	Tentukan faktor kekuatan internal	Tentukan faktor kelemahan internal
<b>Oppurtunity</b>	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
Tentukan faktor peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>Threat</b>	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>
Tentukan faktor ancaman eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Adapun maksud dari strategi-strategi tersebut adalah strategi SO memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya, strategi WO, diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada, strategi ST menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman, dan strategi WT meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

d) Diagram SWOT

Langkah selanjutnya adalah menelaah melalui diagram analisis SWOT dengan membuat titik potong antara sumbu X dan sumbu Y, dimana nilai dari sumbu X didapat dari selisih antara total *strength* dan total *weakness*, sedangkan untuk nilai sumbu Y didapat dari selisih antara total *opportunities* dan total *threat*.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Berbagai Peluang Kelemahan Internal Diagram analisis SWOT pada gambar menghasilkan empat kuadran yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

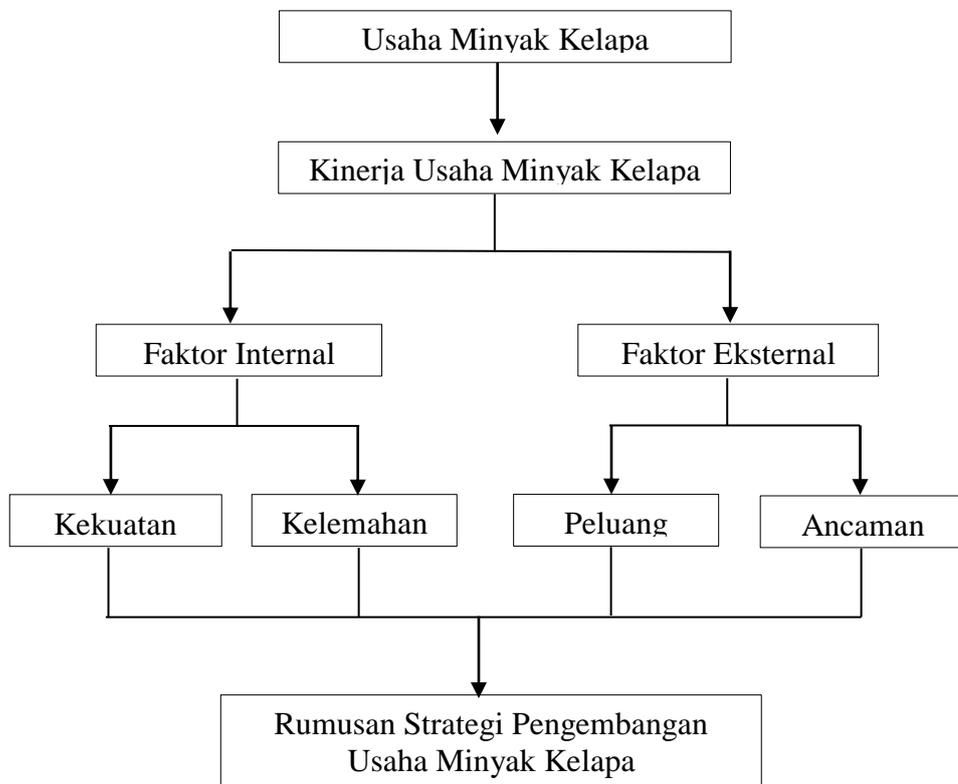
1. Kuadran 1 Kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).
2. Kuadran 2 Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).
3. Kuadran 3 Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak ia juga menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih besar.
4. Kuadran 4 Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan menghadapi berbagai ancaman dari luar dan kelemahan internal.

## **2.5 Kerangka Pemikiran**

Usaha minyak kelapa merupakan salah satu usaha yang bergerak pada bidang produksi dan pemasaran hasil olahan kelapa yaitu minyak kelapa. Usaha pengolahan minyak kelapa ini tidak terlalu sulit pengolahannya sehingga dapat dilakukan oleh masyarakat Kabupaten Majene. Pengelolaan usaha minyak kelapa ini sebagai suatu sistem yang saling terkait, dimana adanya *input*, proses produksi, *output*. Bisnis minyak kelapa merupakan salah satu usaha yang memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan. Oleh karena itu, untuk

mengembangkan usaha ini tentunya harus memiliki strategi agar dapat diterima oleh masyarakat. Dengan melihat berbagai penjelasan, maka perlu menyusun strategi pengembangan pada usaha minyak kelapa tersebut.

Kerangka pikir penelitian strategi pengembangan usaha minyak kelapa:



Gambar 2. Kerangka Pikir Penelitian Strategi Pengembangan Usaha Minyak Kelapa Di Lingkungan Tulu, Kelurahan Labuang Utara, Kecamatan Banggae Timur, Sulawesi Barat