

Strategi Pengembangan Agroindustri Minyak Sumbawa di Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh Menggunakan Analisis SWOT

Awaludin Isya Ansahri

Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Teknologi Sumbawa, Indonesia

awaludinisyaaansahri@gmail.com

Mikhratunnisa

Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Teknologi Sumbawa, Indonesia

mikhratunnisa@uts.ac.id

Alamat : Jl. Raya Olat Maras Batu Alang, Pernek, Kec. Moyo Hulu, Kabupaten Sumbawa, Nusa Tenggara Bar. 84371; Telepon: 0821-4700-4028

Korespondensi penulis : awaludinisyaaansahri@gmail.com

ABSTRACT

Sumbawa Besar Regency is one of the regencies in the West Nusa Tenggara region which has very abundant forestry resources. The forest is used as a business engaged in the extraction of forest products which is processed into various kinds such as Sumbawa oil which is produced in Kelungkung Village, Batulanteh District. The raw materials for making Sumbawa oil are obtained directly from the mountains and forests in the region which are efficacious as traditional medicines. The purpose of this study was to obtain a strategy and determine strategic priorities in the development of the Sumbawa oil agro-industry in Kelungkung Village, Batulanteh District. The stages of this research started with a field study by interviewing Sumbawa oil agro-industry players in Kelungkung Village, Batulanteh District. The analytical method used is SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) and the QSPM matrix to obtain strategic priorities. Based on the results of the study, it was found that the position of the Sumbawa oil agro-industry was in quadrant I, namely supporting an aggressive strategy. Furthermore, based on the research results obtained by the QSPM matrix, 9 alternative strategies were obtained, and the prioritized strategy was to maintain and improve product quality according to tradition as a natural medicine that was of interest to consumers.

Keywords: *Sumbawa oil, strategy, development, agro-industry*

ABSTRAK.

Kabupaten Sumbawa Besar merupakan salah satu kabupaten di wilayah Nusa Tenggara Barat yang memiliki sumber daya kehutanan yang sangat melimpah. Hutan dijadikan usaha yang bergerak di bidang pengambilan hasil hutan yang diolah menjadi berbagai macam produk seperti minyak sumbawa yang diproduksi di Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh. Bahan baku pembuatan minyak sumbawa diperoleh langsung dari gunung maupun hutan di wilayah tersebut yang berkhasiat sebagai obat tradisional. Tujuan penelitian ini adalah mendapatkan strategi dan menentukan prioritas strategi dalam pengembangan agroindustri minyak sumbawa di Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh. Tahapan penelitian ini dimulai dari studi lapangan dengan mewawancarai pelaku agroindustri minyak sumbawa di Desa Kelungkung Kecamatan batulanteh. Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT (Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats) dan matriks QSPM untuk mendapatkan prioritas strategi. Berdasarkan

hasil penelitian diperoleh bahwa posisi agroindustri minyak sumbawa berada pada kuadran I (S-O) yakni mendukung strategi agresif. Selanjutnya berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh matriks QSPM mendapatkan 9 alternatif strategi, dan strategi yang diprioritaskan adalah tetap menjaga dan meningkatkan kualitas produk sesuai tradisi sebagai obat alami yang diminati konsumen.

Kata kunci: Minyak sumbawa, strategi, pengembangan, agroindustri

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan Negara yang memiliki kekayaan sumber daya alam yang melimpah, baik sumber daya alam hayati, maupun non hayati. Nusa Tenggara Barat merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang memiliki kekayaan alam yang besar serta lapangan investasi yang cukup banyak. Kehutanan sangatlah menonjol diwilayah tersebut, karena dapat dimanfaatkan oleh masyarakat dijadikan pertumbuhan ekonomi sebagai proses peningkatan pada suatu produksi barang dan jasa. Kabupaten sumbawa besar menjadi salah satu daerah yang memiliki sumber daya kehutanan yang dijadikan usaha yang bergerak di bidang pengambilan hasil hutan yang diolah menjadi berbagai macam produk seperti madu sumbawa, susu kuda liar, dan minyak sumbawa dengan bahan baku yang diperoleh dari hutan (Redi, 2016).

Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh menjadi salah satu daerah yang memanfaatkan hutan sebagai pencarian bahan baku untuk pembuatan minyak sumbawa. Minyak Sumbawa adalah obat tradisional yang diwariskan berdasarkan nilai-nilai leluhur, tradisi, kepercayaan dan budaya lokal yang disebut pendidikan tradisional. Bagian-bagian (bagian) tanaman yang digunakan untuk pengobatan adalah akar, rimpang, batang, daun dan bunga. Minyak Sumbawa salah satunya Obat tradisional indonesia yang bisa digunakan sebagai obat luar dan obat dalam. Minyak sumbawa dipercaya memiliki banyak khasiat diantaranya sariawan, sakit gigi, keseleo, sakit pinggang, luka bakar, mempercepat pemulihan kondisi paska persalinan dan untuk mengurangi gejala rematik. Kegunaan minyak Sumbawa yang biasanya dilakukan penduduk setempat adalah mengurangi rasa sakit dan bengkak, sendi dan otot, dan bertindak cepat pengobatan berbagai jenis luka. (Herly, 2015).

Berkaitan minyak sumbawa yang berada di desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh memiliki khasiat dan keaslian yang bisa menjadi daya tarik konsumen. Minyak sumbawa yang beredar di masyarakat kebanyakan belum dilakukan penanganan yang baik pada produk khususnya di Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh. Kebanyakan masyarakat membuat produk begitu saja tanpa melakukan penanganan lebih lanjut seperti kemasan khusus minyak

sumbawa, pemasaran dan target pasar yang jelas serta adanya mitra distribusi yang komitmen. Oleh sebab itu, penyebab produk minyak sumbawa khususnya yang ada di Kecamatan Batulanteh Desa Kelungkung kurang di ketahui oleh para pelanggan (Irvan, 2011).

Perkembangan perusahaan ditentukan oleh adanya kemampuan membangun, mengembangkan, dan menerapkan strategi yang tepat karena dapat mengantarkan untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT dan matriks QSPM untuk menetapkan strategi penentuan masa depan dalam agroindustri minyak sumbawa, analisis SWOT yaitu menemukan aspek krusial dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dialami oleh suatu organisasi. Matriks QSPM yaitu membantu para ahli organisasi untuk mengintegrasikan faktor internal dan faktor eksternal tentang strategi terbaik dan paling cocok diterapkan pada organisasi dimasa depan (Astuti & Ratnawati, 2020).

Adapun Tujuan penelitian ini adalah (1) Mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan produk dan merumuskan strategi yang dapat direkomendasi untuk ditetapkan pada produk minyak sumbawa di Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh. (2) Menentukan prioritas strategi yang dapat ditetapkan dalam pengembangan produk minyak sumbawa di Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh.

KAJIAN TEORITIS

Agroindustri Minyak Sumbawa

Kegiatan yang menggunakan produk pertanian sebagai bahan baku, untuk memproduksi, menyediakan peralatan, dan layanan untuk kegiatan. Agroindustri mencakup industri yang mengelolah hasil bumi atau pemanfaatan hewan meliputi pengolahan dan pengawetan melalui perlakuan fisik atau kimiawi, penyimpanan, pengemasan dan distribusi. Produk agroindustri dapat berupa produk jadi siap saji atau produk industri lainnya yaitu produk minyak sumbawa yang bahan bakunya diperoleh dari alam (Pratiwi dkk., 2017).

Minyak Sumbawa merupakan produk tradisional yang unik. Minyak ini terbuat dari campuran rempah-rempah tradisional. Unik dalam formulasinya, minyak ini menggunakan 44 bahan seperti akar tumbuhan yang bisa didapatkan dari alam dan santan kelapa. Untuk tanaman berakar akan diperlukan lagi dengan menutupi bagaian akar yang diambil dari tanah, sehingga dapat menjaga daya dukung lingkungan tumbuhan itu sendiri. Dipercaya bahwa pembuatan minyak sumbawa terbaik dan banyak khasiatnya di bulan muharam yang dilakukan hanya oleh laki-laki dan dipimpin oleh dukun atau sandro (Parmadi dkk., 2018).

Minyak Sumbawa dipercaya ampuh untuk mengurangi gejala rematik, keseleo, sakit pinggang, luka, luka bakar, sakit maag, sakit gigi, meningkatkan keperkasaan pria dan

mempercepat pemulihan kondisi ibu setelah melahirkan. Khasiat minyak Sumbawa sudah umum di Tanah Air untuk meredakan nyeri, nyeri sendi, dan mempercepat penyembuhan berbagai jenis luka (Muhali, 2018).

Perkembangan perusahaan ditentukan oleh adanya kemampuan membangun, mengembangkan, dan menerapkan strategi yang tepat karena dapat mengantarkan untuk mencapai tujuan. Hal ini diperlukan agar perusahaan dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan. Dalam hal ini agroindustri minyak sumbawa di Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh harus dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, yang mereka miliki untuk memahami dan memutuskan strategi yang sesuai untuk pengembangan agroindustri minyak ini. Oleh karena itu, salah satu cara dapat menggunakan melalui metode analisis SWOT untuk menetapkan strategi penentuan masa depan dalam agroindustri minyak sumbawa (Astuti & Ratnawati, 2020).

Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan sumber daya dapat dilakukan dengan meningkatkan mutu pelayanan, meningkatkan profesional sumber daya manusia, meningkatkan kinerja perusahaan jika secara sengaja organisasi mendesain strategi yang hendak meningkatkan status, kapasitas, dan sumber daya yang akan melahirkan postur organisasi baru yang berbeda di masa depan (Juliansyah, 2017).

Pengembangan produk sangat penting untuk kelangsungan bisnis. Upaya dan strategi pengembangan produk yang baik seringkali menjadi faktor penentu kelangsungan hidup suatu perusahaan. Ini bukan tugas yang mudah karena membutuhkan banyak karyawan, waktu dan kapasitas sumber daya perusahaan mengingat tingginya risiko dan biaya kegagalan yang akan ditimbulkan. Hal utama yang harus diperhatikan adalah kualitas produk. Jika ingin diciptakan dengan kebutuhan dan keinginan pasar, maka perusahaan akan mampu menempatkan produknya langsung di tengah persaingan pasar (Wiraghani & Prasnowo, 2017)

Analisis Swot

Analisis SWOT adalah analisis yang komprehensif dari kekuatan, kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) situasi Atau dengan kata lain, S-W-O-T digunakan untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan sumber daya perusahaan dan peluang eksternal dan tantangan yang dihadapi. Semua kelompok memiliki kekuatan dan kelemahan dibidang operasional bisnis, yang dapat digunakan sebagai dasar untuk menetapkan tujuan dan strategi perusahaan pengaturan (Wulannata, 2017).

Untuk melihat keadaan lingkungan organisasi baik dalam segi internal maupun eksternal, dapat pula dilakukan menggunakan metode analisis SWOT. Adapun cakupan dari lingkungan internal yaitu, mulai dari pengelolaan pasar, keuangan, produksi, sumber daya manusia, dan organisasi. Sedangkan, cakupan dari lingkungan eksternalnya dibagi menjadi dua yaitu, mengenai lingkungan jauh (ekonomi, sosial, politik, teknologi) dan lingkungan industri (pendatang baru, organisasi lain, produk pengganti). Untuk teknik analisis SWOT yang digunakan antara lain (Setyorini et al., 2016).

Analisis Faktor Internal

- Strengths (kekuatan) merupakan semua potensi yang dimiliki perusahaan dalam menunjang proses perusahaan/organisasi untuk mencapai tujuan. (Anwar & Utami, 2012).
- Weaknesses (kelemahan) merupakan faktor penghambat di dalam perusahaan untuk sampai ke tujuan yang diinginkan (Anwar & Utami, 2012).

Analisis Faktor ,Eksternal

- Opportunities (peluang), dapat diartikan sebagai situasi yang lingkungan yang menguntungkan perusahaan/organisasi dalam mencapai tujuannya.(Luntungan & Tawas, 2019).
- Threats (ancaman), yaitu faktor penghambat perusahaan/organisasi dalam mencapai tujuannya. Faktor penghambatnya bisa berupa masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, perubahan inovatif dan pengaturan baru, dan harga bahan baku yang fruktuasif,(Luntungan & Tawas, 2019).

METODOLOGI

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan untuk penelitian ini adalah data primer. Data primer diperoleh langsung dari sumbernya, sehingga informasi dan data tersebut dipastikan bahwa murni dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dilakukan dalam penelitian ini antara lain:

- **Observasi** adalah proses pemerolehan data informasi dari tangan pertama, dengan cara melakukan pengamatan secara langsung untuk mendapat informasi yang lebih akurat, baik berupa tempat, pelaku, objek, kegiatan dan peristiwa.
- **Wawancara** merupakan kegiatan tanya jawab secara lisan untuk memperoleh informasi dari narasumber.

- **Dokumentasi** adalah pengumpulan dan penyimpanan informasi dokumen-dokumen dengan menggunakan bukti yang akurat seperti pengambilan kegiatan, kutipan dan lain-lain.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT sebagai cara untuk memasukkan kekuatan, kelemahan (internal), peluang dan ancaman (eksternal) agar mengenal sudut pandang dari pengembangan agroindustri minyak sumbawa di Desa Kelungkung. Adapun cara pemilihan faktor internal perusahaan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. Internal Strategic Faktor Analisis Summary (IFAS dan EFAS)

Faktor strategi internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan			
Kelemahan			
Total	1,0		Xn

Sumber : Teknik membedah kasus bisnis analisis SWOT (Tamara, 2016)

Berikut ini adalah cara-cara penentuan faktor strategi internal (IFAS) antara lain:

1. Tentukan kekuatan dan kelemahan perusahaan di kolom 1.
2. Beri setiap faktor bobot dari 1,0 (paling penting) hingga 0,0 (tidak penting). Berdasarkan faktor-faktor tersebut pada posisi strategis perusahaan (semua bobot ini tidak boleh melebihi skor total 1,00).
3. Hitung klasifikasi masing -masing faktor dengan skala mulai dari 4 (luar biasa) hingga 1 (poin). Tergantung pada pengaruh faktor -faktor pada kondisi perusahaan. Perubahan positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) ditunjukkan dari +1 sampai +4 (sangat baik) ketika membandingkan rata-rata industri dengan pesaing utama. Meskipun variabel negatif menjelaskan perbedaannya. Contoh kelemahan yang tinggi terhadap rata-rata industri adalah 1, sedangkan jika kelemahan di bawah rata-rata industri nilainya adalah 4.
4. Kalikan bobot di kolom 2 ke rating di kolom 3 untuk mendapatkan bobot di kolom 4. Hasilnya adalah bobot skor untuk setiap item yang nilainya bervariasi dari 4,0 hingga 1,0.
5. Hasil skor tertimbang di kolom 4, untuk mendapatkan rata-rata tertimbang total dari beberapa perusahaan yang bereaksi terhadap strategi eksternal mereka. Perusahaan dapat menggunakan skor ini untuk membandingkan perusahaan dan perusahaan atau sekelompok perusahaan yang beroperasi di wilayah yang sama.

Analisis SWOT dimanfaatkan dalam berbagai cara untuk meningkatkan analisis dalam usaha untuk menyusun strategi perusahaan, berikut ini adalah matriks SWOT matriks yang dapat menghasilkan empat rangkaian yang kemungkinan menjadi alternatif.

Tabel 2 Matrik SWOT

<i>IFAS</i>	<i>STRENGTHS (S)</i>	<i>WEAKNESSES (W)</i>
	Menentukan kekuatan dari faktor internal	Menentukan kelemahan dari faktor internal
<i>EFAS</i>		
<i>OPPORTUNITIES (O)</i>	<i>STRATEGI S-O</i>	<i>STRATEGI W-O</i>
Menentukan peluang dari faktor eksternal	Menciptakan strategi kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Menciptakan strategi kelemahan untuk memanfaatkan peluang agar maksimal
<i>THEREATS (T)</i>	<i>STRATEGI S-T</i>	<i>STRATEGI W-T</i>
Menentukan ancaman Dari faktor eksternal	Menciptakan strategi kekuatan agar mengatasi ancaman	Menciptakan strategi kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Teknik membedah kasus bisnis analisis SWOT (Tamara, 2016)

Keterangan:

- IFAS = *Internal Strategic Factor Analysis*
- EFAS = *Eksternal Strategic Factor Analysis*
- Strategi SO (Strength-Opportunities) menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebanyak-banyaknya
- Strategi ST (Strenghts-Threats) Menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- Strategi WO (Weknesses-Opportunities) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- Strategi WT (Weaknesses- Threats)Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman

Teknik Analisis Data

Analisis data adalah tugas yang bertujuan untuk membuktikan keakuratan data yang diperoleh. Dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Metode ini melibatkan analisis data induktif, yang berarti bahwa kesimpulan umum diambil berdasarkan data yang diperoleh di lapangan (Rijali, 2019). Penelitian ini memiliki tiga kegiatan simultan sebagai berikut:

➤ **Reduksi Data**

Redukasi data meliputi: (1) meringkas data, (2) mengkode, (3) menelusur tema, (4) membuat gugus-gugus. Dengan cara seleksi ketat atas data, ringkasan atau uraian singkat, dan menggolongkannya ke dalam pola lebih luas (Pane, 2017)

➤ **Penyajian Data**

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat berupa uraian singkat, grafik, hubungan antar kategori, dan lain-lain. Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif biasanya dilakukan dalam bentuk tulisan naratif atau dengan penggalan data. Ini dilakukan untuk membuat proses memahami apa yang terjadi dan merencanakan sesuatu selanjutnya seperti yang direalisasikan (Purnamasari & Afriansyah, 2021).

➤ **Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi**

Kesimpulan dan validasi data merupakan langkah akhir dari proses analisis data kualitatif yang dilakukan dengan menelaah hasil reduksi data dengan tetap mengacu pada tujuan penelitian yang ingin dicapai. Langkah ini berupaya mencari makna dari data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan atau perbedaan guna menarik kesimpulan sebagai jawaban atas permasalahan yang ada (Mas'adi et al., 2020).

PEMBAHASAN

1. Identifikasi Faktor Internal

Faktor internal meliputi kekuatan agroindustri minyak sumbawa mempengaruhi keberhasilan, dan kelemahan agroindustri minyak sumbawa memiliki faktor yang perlu diperbaiki. Berikut kekuatan dan kelemahan antara lain:

a) Kekuatan

➤ **Produk alami**

Produk minyak sumbawa di kecamatan Batulanteh khususnya di desa Kelungkung, dimana bahan baku yang digunakan dalam pembuatan minyak sumbawa didapatkan dari alam dan diolah secara tradisional.

➤ **Diyakini sebagai obat**

Minyak sumbawa digunakan untuk menyembuhkan berbagai macam penyakit yaitu penyakit dalam maupun luar. Produk ini diyakini memiliki manfaat untuk mengobati penyakit seperti asam urat, masalah persendian dan bahkan membuat pemakain awet muda (Rahayu et al., 2020).

➤ **Harga relatif terjangkau**

Untuk harga yang diberikan pada produk minyak sumbawa di desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh Rp. 50.000 relatif menggunakan botol kaca minuman 140 ml, dengan kualitas terjamin karena proses pembuatan bahan baku masih tradisional dan alami. Dibandingkan produk minyak sumbawa di Kabupaten Sumbawa Barat Rp. 90.000 menggunakan botol 140 ml.

➤ Kualitas minyak yang baik

Minyak sumbawa ini memiliki tekstur yang cair, tidak terlalu pekat, kental, tidak mengandung efek samping, dengan aroma tidak menyengat. Kualitas minyak ini sendiri dengan ciri-ciri atau karakteristik minyak sumbawa yang baik (Zaenudin et al., 2020).

➤ Keaslian minyak sumbawa terjamin

Dengan adanya keraguan masyarakat terhadap keaslian minyak sumbawa, pembuatan minyak sumbawa yang dibuat di desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh menjamin keasliannya dengan salah satu cara yaitu langsung menggunakan kelapa asli tanpa menggunakan campuran minyak kelapa yang sebelumnya sudah diolah menjadi minyak goreng.

b) Kelemahan

➤ Masih diolah secara tradisional

Di Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh masih mengandalkan tradisi turun menurun dalam proses pembuatan minyak sumbawa tersebut masih menggunakan kayu bakar untuk pemasakannya, dan penggilingan bahan baku masih manual.

➤ Kemasan produk masih menggunakan botol bekas

Para pengelola minyak sumbawa di desa Kelungkung kecamatan Batulanteh masih menggunakan botol bekas minuman krating daeng dengan ukuran 140 ml yang dikumpulkan terlebih dahulu, Sedangkan pengolahan minyak sumbawa yang lain sudah menggunakan botol khusus.

➤ Kemasan belum memiliki label

Kemasan merupakan salah satu aspek kunci dari produk baik produk jadi maupun produk yang belum diproses. Untuk saat ini kemasan minyak sumbawa yang dibuat di Kecamatan Batulanteh belum memiliki label produk, hal ini merupakan suatu identitas produk yang mudah dikenal oleh banyak orang.

➤ Minimnya penggunaan teknologi

Penggunaan teknologi yang saat ini digunakan belum maksimal sehingga alat untuk memproduksi minyak sumbawa dan memasarkan produknya butuh waktu yang lama.

**Tabel 1 Faktor Analisis Internal (IFAS) Strategi Pengembangan Agroindustri Minyak
Sumbawa di Desa Kelungkung**

FAKTOR INTERNAL (Strengths & Weaknesses)			
<u>Faktor Strategis</u>	Bobot	Rating	Skor
Strengths (kekuatan)			
Produk alami	0,1108	4	0,4432
Diyakini sebagai obat	0,1169	4	0,4676
Harga relatif terjangkau	0,1138	3	0,3414
Kualitas minyak yang baik	0,1138	3,7	0,4211
Keaslian minyak sumbawa terjamin	0,1231	4	0,4924
Jumlah	0,5785		2,1657
Weaknesses (kelemahan)			
Masih dikelola secara tradisional	0,1108	4	0,4432
Kemasan produk masih menggunakan botol bekas	0,1108	3	0,3324
Kemasan belum memiliki label	0,0954	3	0,2862
Minimnya penggunaan teknologi	0,1046	3,5	0,3661
Jumlah	0,4215		1,4279
Selisih	1,00		

Pada tabel 1 menunjukkan bahwa faktor kekuatan (internal) memiliki nilai kekuatan sebesar 2,1657 dan faktor kelemahan (internal) memiliki nilai 1,4279, hal ini menunjukkan dalam strategi pengembangan agroindustri memiliki kekuatan yang lebih besar dari dibandingkan kelemahannya.

2. Identifikasi Faktor Eksternal

Peluang dan ancaman diatur untuk memberikan apa yang dianggap perlu dan cepat diterapkan. Perubahan yang terjadi di luar lingkungan akan tercipta di bidang agroindustri minyak sumbawa. Kondisi eksternal adalah kecenderungan yang berbeda dan berpengaruh pada alam yang ada di luar lingkup agroindustri minyak sumbawa, antara lain:

a) Peluang

- Minyak sumbawa dikenal dan diyakini sebagai obat alami tradisional
- Produk minyak sumbawa merupakan obat tradisional yang diyakini memiliki banyak manfaat dan dapat mengobati berbagai macam penyakit tanpa mengandung efek samping. Masyarakat sumbawa maupun luar sumbawa sudah mengenal dan percaya bahwa minyak sumbawa dapat menyembuhkan penyakit (Ibrahim et al., 2021).

➤ Perkembangan teknologi

Perkembangan teknologi dengan kemajuannya dapat membantu kemajuan perusahaan/organisasi dalam mempercepat waktu pembuatan minyak sumbawa seperti menggunakan mesin, bahkan kemajuaan teknologi dapat menciptakan peluang perusahaan/organisasi untuk mendapatkan konsumen yang luas contohnya memasarkan produk menggunakan internet.

➤ Tingginya minat konsumen

Minyak sumbawa banyak diminati oleh konsumen lokal, dimana kebanyakan masyarakat sumbawa sudah mengenal produk minyak sumbawa sebagai tradisi dengan khasiatnya, dan dapat dilihat dari produk yang sudah dipasarkan sebagai oleh-oleh khas sumbawa. Masyarakat diluar sumbawa yang datang/berkunjung ke daerah sumbawa cenderung menjadikan minyak sumbawa sebagai oleh-oleh khas sumbawa. Selain itu masyarakat sumbawa juga menjadikan minyak sumbawa sebagai oleh-oleh ketika keluar daerah (F Fitriana, 2020).

➤ Mudahnya media promosi

Media promosi berperan penting dalam proses kemajuan perusahaan/organisasi seperti media sosial (instagram, facebook, whatsapp, shopee, tokopedia dll) yang dapat menjelaskan secara detail gambaran produk, harga dan dapat berkomunikasi secara online antara pembeli dan penjual

➤ Menjaga tradisi dan adat istiadat

Dalam pembuatan minyak sumbawa sendiri masih dapat dipercaya bisa menyembuhkan berbagai macam penyakit, penyakit dalam maupun luar yang telah diyakini oleh masyarakat sumbawa dari zaman nenek moyangnya sehingga sudah menjadi adat istiadat.

b) Ancaman

➤ Adanya obat-obatan modern

Kebanyakan masyarakat lebih memilih obat-obatan modern dibanding obat tradisional, karena obat modern mudah didapatkan dan pemasaran produknya sudah luas.

➤ Ketersediaan produk dipengaruhi alam

ketersediaan produk sangatlah dipengaruhi alam karena beberapa bahan baku pembuatan minyak sumbawa sulit ditemukan dan juga ada yang bermusiman.

➤ Kualitas minyak sumbawa sangat bergantung pada waktu produksinya

Pembuatan minyak sumbawa dipercayai paling baik dilaksanakan pada bulan muharram dan dibuat oleh kaum laki-laki dan dipimpin oleh dukun atau sandro tanpa melibatkan perempuan.

➤ Persaingan pasar semakin besar

Persaingan pasar di akibatkan karena mitra sejenis sudah terlebih dahulu memasarkan produknya cukup luas seperti kerja sama dengan toko-toko besar dan menggunakan sosial media sebagai alat promosi produk.

Berikut reduksi faktor eksternal terkait peluang dan ancaman untuk memutuskan alternatif strategi dan penentuan pilihan strategi pemasaran agroindustri minyak sumbawa dapat di lihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Faktor Analisis Eksternal (EFAS) Strategi Pengembangan Agroindustri Minyak Sumbawa di Desa Kelungkung

FAKTOR EKSTERNAL (Opportunities & Threats)			
Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Opportunities (peluang)			
Minyak sumbawa dikenal dan diyakini sebagai obat alami tradisional	0,1094	4	0,4376
Perkembangan teknologi	0,1125	3,5	0,3938
Tingginya minat konsumen	0,1216	3,5	0,4256
Mudahnya media promosi	0,1185	3	0,3555
Menjaga tradisi dan adat istiadat	0,1185	4	0,4740
Jumlah	0,5805		2,0865
Threats (ancaman)			
Adanya obat-obatan modern	0,1125	4	0,4500
Ketersediaan produk dipengaruhi alam	0,1125	4	0,4500
Kualitias minyak sumbawa sangat tergantung pada waktu produksi	0,1125	3,5	0,3938
Persaingan pasar semakin besar	0,0821	3,5	0,2874
Jumlah	0,4195		1,5811
Selisih	1,00		

Pada Tabel 2 menunjukan bahwa faktor peluang (eksternal) dengan nilai 2,0865 dan faktor ancaman (eksternal) dengan nilai 1,5811, hal ini menunjukan bahwa masih ada peluang dalam

strategi pengembangan agroindustri minyak sumbawa di Kecamatan Batulanteh, dilihat dari nilai ancaman kecil dibanding dengan peluang.

Tabel 3 Matriks IFAS dan EFAS Strategi Pengembangan Agroindustri Minyak Sumbawa di Desa Kelungkung

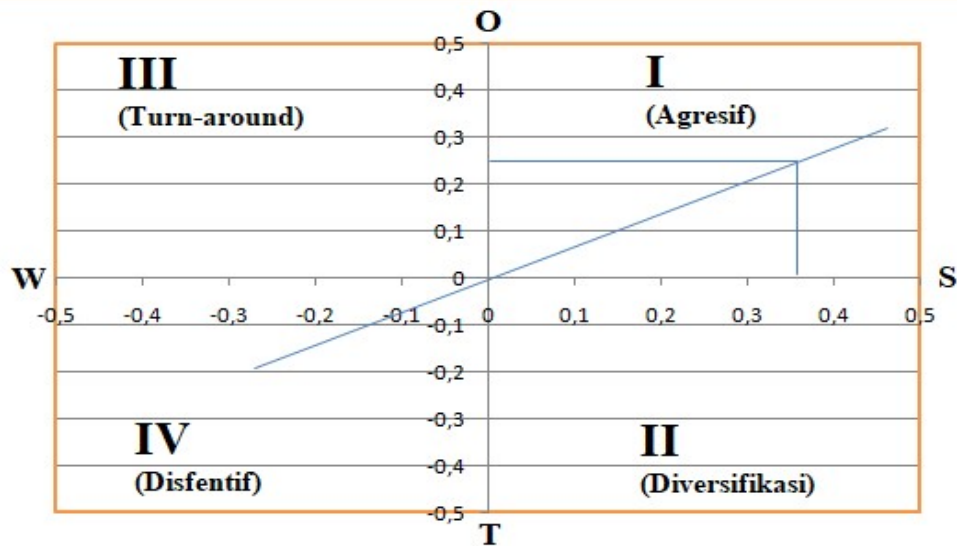
EFAS		
IFAS	Strengths (S)	Weaknesses (W)
Opportunities (O)	Strategi (SO) = 2,1657 + 2,0865 = 4,2522	Strategi (WO) = 1,4279 + 2,0865 = 3,5144
Threats (T)	Strategi (ST) = 2,1657 + 1,5811 = 3,7468	Strategi (WT) = 1,4279 + 1,5811 = 3,0090

Pada Tabel 3 menunjukkan penentuan Grand strategi yang dilakukan dengan menggunakan perhitungan skor untuk faktor internal dan faktor eksternal, Perhitungan strategi yang digunakan sebagai berikut :

$$\frac{(\text{skor kekuatan} - \text{skor kelemahan})}{2} : \frac{(\text{skor peluang} - \text{skor ancaman})}{2}$$

$$\text{Penentuan kuadrat SWOT } \frac{(2,1657 - 1,4279)}{2} : \frac{(2,0865 - 1,5811)}{2} = 0,36 : 0,25$$

Berdasarkan perhitungan diatas adalah IFAS sebesar 0,36, EFAS 0,25, bisa kita gambarkan menjadi matriks grand strategi pengembangan agroindustri minyak sumbawa di desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh pada gambar dibawa dibawah ini:



Gambar 1 matriks grand strategy

Berdasarkan gambar matriks SWOT bahwa agroindustri minyak sumbawa berada pada strategi SO, antara sumbu y Strengths : x Opportunities. Pada Gambar 4.1 menjelaskan bahwa posisi agroindustri minyak sumbawa berada di kuadrat I yaitu mendukung strategi agresif, dimana produk minyak sumbawa di desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh dengan memanfaatkan Strengths (kekuatan) internal perusahaan/organisasi untuk mendapatkan Opportunities (peluang) eskternal untuk mencapai kemajuan agroindustri yang diinginkan.

Alternatif Strategi

Pemilihan yang cocok untuk aternatif strategi pengembangan yaitu menggunakan cara yang dibuat dalam bentuk matriks SWOT, mengikuti dari faktor strategi internal (kekuatan dan kelemahan) dan staregi eksternal (peluang dan ancaman). Untuk memisahkan alternatif strategi pengembangan agroindustri yang dibutuhkan menggunakan analisis SWOT. Dalam matriks SWOT digambarkan bagaimana peluang dan ancaman faktor eksternal bisa dipersatukan dengan kekuatan dan kelemahan faktor internal sampai mendapatkan rumus strategi pengembangan untuk agroindustri ini. Dari matriks didapatkan 4 (empat bagian alternatif strategi yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi W-T, dan strategi S-T).

Tabel 4. Matriks SWOT Strategi Pengembangan Agroindustri Minyak Sumbawa di Desa Kelungkung

IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
EFAS	1. Produk alami	1. Masih dikelola secara tradisional
	2. Diyakini sebagai obat	2. Kemasan produk masih menggunakan botol bekas
	3. Harga relatif terjangkau	3. Kemasan belum memiliki label
	4. Kualitas minyak yang baik	4. Minimnya penggunaan teknologi
	5. Keaslian minyak sumbawa terjamin	
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
1. Minyak sumbawa dikenal dan diyakini sebagai obat	1. Tetap menjaga dan meningkatkan kualitas produk sesuai tradisi sebagai obat alami yang diminati konsumen	3. Menggunakan perkembangan teknologi agar mencoba berbagai alat modern untuk memaksimalkan produksi
2. Perkembangan teknologi		
3. Tingginya minat konsumen	2. Memanfaatkan teknologi sebagai media pemasaran produk dengan harga murah	4. Melakukan promosi melalui kemasan yang unik sebagai produk alami dari adat istiadat untuk meningkatkan daya tarik konsumen
4. Mudahnya media promosi		
5. Menjaga tradisi dan adat istiadat		
THREATS (T)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
1. Adanya obat-obatan modern	5. Memperbanyak ketersediaan produk dengan menjaga kualitas dan keaslian sebagai obat alami	7. Menggunakan alat modern agar mempercepat produksi untuk menghasilkan ketersediaan produk yang banyak
2. Ketersediaan produk dipengaruhi alam		
3. Kualitas minyak sumbawa sangat	6. Menjalin hubungan kerja sama yang baik	

Strategi Pengembangan Agroindustri Minyak Sumbawa di Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh Menggunakan Analisis SWOT

tergantungan pada waktu produksi	kepada mitra-mitra kecil atau besar	8. Mencoba membuat kemasan produk
4. Persaingan pasar semakin besar	dengan memberikan harga yang murah	sebagai obat tradisional dengan daya tarik tersendiri
		9. Mencoba membuat akun sosial media sebagai alat untuk memasarkan produk

Pada Tabel 4 menunjukkan bahwa peneliti bisa mendapatkan alternatif untuk meningkatkan strategi pengembangan agroindustri minyak sumbawa Desa Kelungkung Kecamatan Batulanteh dari matriks SWOT untuk mengetahui sebagian variabel kunci dari strategi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman).

Tahap terakhir dalam perumusan strategi adalah tahapan pengambilan keputusan. Matriks *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) merupakan alat yang memungkinkan penyusunan strategi untuk mengevaluasi alternatif strategi secara objektif, berdasarkan faktor-faktor keberhasilan penting internal dan eksternal yang diidentifikasi sebelumnya. Matriks QSPM menggunakan nilai bobot dikali nilai *Attractive Score* (AS) yang dinilai oleh responden secara objektif dan rasional, kedua nilai tersebut akan mendapatkan nilai *Total Attractive Score* (TAS), nilai TAS terbesar yaitu menjadi pilihan utama strategi yang di prioritaskan, sedangkan nilai TAS terkecil merupakan pilihan terakhir. Berikut hasil perhitungan nilai QSPM.

Tabel 5 Matriks nilai *Total Attractive Score* (TAS) *Quantitative Strategic Planning* Matriks (QSPM)

SWOT	STRATEGI				
Strength(kekuatan)	1	2	3	4	5
1	0,5540	0,4432	0,4432	0,4432	0,3324
2	0,4676	0,4676	0,4676	0,4676	0,3507
3	0,5690	0,4552	0,4552	0,4552	0,4552
4	0,3414	0,4552	0,3414	0,4552	0,4552
5	0,4924	0,4924	0,3693	0,4924	0,3693
	Weakness(kelemahan)				
1	0,4432	0,4432	0,3324	0,4432	0,3324
2	0,4432	0,4432	0,4432	0,4432	0,3324
3	0,2862	0,3816	0,3816	0,3816	0,3816
4	0,5230	0,4184	0,4184	0,4184	0,3138

Opportunities(peluang)					
1	0,3282	0,4376	0,4376	0,4376	0,5470
2	0,4500	0,3375	0,3375	0,4500	0,5625
3	0,6080	0,3648	0,3648	0,4864	0,4864
4	0,4740	0,4740	0,4740	0,3555	0,3555
5	0,3555	0,4740	0,4740	0,4740	0,4740
Threats(ancaman)					
1	0,3375	0,4500	0,4500	0,4500	0,5625
2	0,4500	0,4500	0,3375	0,4500	0,4500
3	0,4500	0,4500	0,4500	0,3375	0,4500
4	0,3284	0,3284	0,2463	0,3284	0,2463
Jumlah	7,9016	7,7663	7,2240	7,7694	7,4572

SWOT		STRATEGI			
Strength(kekuatan)	6	7	8	9	
1	0,4432	0,3324	0,3324	0,5540	
2	0,4676	0,3507	0,3507	0,4676	
3	0,4552	0,3414	0,3414	0,4552	
4	0,4552	0,4552	0,4552	0,4552	
5	0,4924	0,4924	0,4924	0,4924	
Weaknesses(kelemahan)					
1	0,4432	0,3324	0,3324	0,4432	
2	0,4432	0,4432	0,3324	0,4432	
3	0,3816	0,3816	0,2862	0,3816	
4	0,4184	0,4184	0,3138	0,5230	
Opportunities(peluang)					
1	0,3282	0,4376	0,3282	0,3282	

Berdasarkan hasil perhitungan matriks Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) bahwa dapat di peringkatkan dari urutan nilai terbesar strategi yang diprioritaskan sampai dengan nilai terkecil, pada strategi 1 (7,9016), strategi 9 (7,8632), strategi 4 (7,7694), strategi 2 (7,7663), strategi 6 (7,5535), strategi 5 (7,4572), strategi 3 (7,2240), strategi 7 (6,8864), dan strategi 8 (6,7449).

Berdasarkan hasil perhitungan matriks QSPM tersebut maka dapat diurutkan prioritas strategi berdasarkan nilai tertinggi hingga terendah sebagai berikut:

1. Tetap menjaga dan meningkatkan kualitas produk sesuai tradisi sebagai obat alami yang diminati konsumen
2. Mencoba membuat akun sosial media sebagai alat untuk memasarkan produk
3. Melakukan promosi melalui kemasan yang unik sebagai produk alami dari adat istiadat untuk meningkatkan daya tarik konsumen
4. Memanfaatkan teknologi sebagai media pemasaran untuk mempromosikan produk dengan harga murah
5. Menjalinkan hubungan kerja sama yang baik kepada mitra-mitra kecil atau besar dengan memberikan harga yang murah
6. Memperbanyak ketersediaan produk dengan menjaga kualitas dan keaslian sebagai obat alami
7. Menggunakan perkembangan teknologi agar mencoba berbagai alat modern untuk memaksimalkan produksi
8. Menggunakan alat modern agar mempercepat produksi untuk menghasilkan ketersediaan produk yang banyak
9. Mencoba membuat kemasan produk sebagai obat tradisional dengan daya tarik tersendiri.

KESIMPULAN

Dapat disimpulkan dari hasil pembahasan didalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Faktor internal

a. Kekuatan

Minyak sumbawa merupakan obat alami yang memiliki banyak manfaat dengan keaslian dan kualitas yang bagus serta harga yang murah

b. Kelemahan

Belum menggunakan alat modern untuk pengolahan, belum memiliki botol khusus dan identitas produk serta SDM pemasarannya

2. Faktor eksternal

a. Peluang

Minyak sumbawa yaitu obat tanpa efek samping, mewariskan dari leluhur yang menjadi tinggi peminatannya dan perkembangan banyak media pemasaran

b. Ancaman

Kurangnya ketersediaan produk dipengaruhi SDA dan waktu produksi, serta munculnya obat-obatan baru yang menjadi persaingan pasar

3. Alternatif strategi

Berdasarkan hasil perhitungan matriks *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) bahwa dapat di peringkatkan dari urutan nilai terbesar strategi yang diprioritaskan sampai dengan nilai terkecil sebagai pilihan terakhir dapat dilihat dibawah ini:

1. Tetap menjaga dan meningkatkan kualitas produk sesuai tradisi sebagai obat alami yang diminati konsumen
2. Mencoba membuat akun sosial media sebagai alat untuk memasarkan produk
3. Melakukan promosi melalui kemasan yang unik sebagai produk alami dari adat istiadat untuk meningkatkan daya tarik konsumen
4. Memanfaatkan teknologi sebagai media pemasaran untuk mempromosikan produk dengan harga murah
5. Menjalin hubungan kerja sama yang baik kepada mitra-mitra kecil atau besar dengan memberikan harga yang murah
6. Memperbanyak ketersediaan produk dengan menjaga kualitas dan keaslian sebagai obat alami
7. Menggunakan perkembangan teknologi agar mencoba berbagai alat modern untuk memaksimalkan produksi
8. Menggunakan alat modern agar mempercepat produksi untuk menghasilkan ketersediaan produk yang banyak
9. Mencoba membuat kemasan produk sebagai obat tradisional dengan daya tarik tersendiri

SARAN

1. Pengelola agroindustri harus mulai membudidayakan bahan baku berbagai jenis tanaman agar bisa mengoptimalkan pengolahan tepat waktu sesuai tradisinya.
2. Pengelola agroindustri harus mulai membuat trobosan produk baru dari sisa minyak, karena dilihat dari agroindustri ini hanya memanfaatkan minyaknya saja, sementara ada bagian dari hasil minyak sumbawa yaitu ampas minyak yang hanya dikonsumsi oleh pekerja saja
3. Harus dilakukan pengadaan alat untuk proses pengolahan minyak sumbawa agar mempercepat waktu produksi.
4. Penelitian memberikan saran kepada peneliti selanjutnya agar menambahkan metode yang lebih canggih dan mampu menyelesaikan penelitian dengan data yang akurat agar memperkuat hasil penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahim, A. Y. (2015). Skema Hutan Kemasyarakatan (Hkm) Kolaboratif Sebagai Solusi Penyelesaian Konflik Pengelolaan Sdadi Hutan Sesaot, Lombok Barat. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*, 3(3), 91–100. <https://doi.org/10.22500/sodality.v3i3.10639>
- Ahmad Sobari. (2020). Implementasi Kebijakan Pengembangan Kompetensi Sumber Daya Manusia Aparatur Di Kabupaten Tangerang Provinsi Banten. *VISIONER: Jurnal Pemerintahan Daerah Di Indonesia*, 11(1), 65–73. <https://doi.org/10.54783/jv.v11i1.184>
- Anwar, M. C., & Utami, M. C. (2012). Analisis SWOT pada Strategi Bisnis dalam Kompetisi Pasar. *Jurnal Sistem Informasi*, 5(1), 1–9. <http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/sisteminformasi/article/view/282/0>
- Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), 58–70.
- Fitriana, F. (2020). Produk Dan Strategi Harga Produk “Minyak Sumbawa” Jurnal EKSIS Stie Indocakti Malang, Volume 12, No (1), hal 106–117..
- Ibrahim, I., Mas’ad, M., A.M, J., Kamaluddin, K., Hasanah, S., Rejeki, S., Ali, M., Efendy, A., Mintasrihardi, M., Azizah, A., Burhanuddin, B., Saleh, M., Sobry, M., Syafruddin, A., & Salahuddin, M. (2021). Pendampingan Pembuatan Minyak Sumbawa Pada Karang Taruna Desa Rempe Seteluk Sumbawa Barat. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 5(1), 516. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v5i1.6501>
- Irvan, M. (2011). Fase Pengembangan Konsep Produk Dalam Kegiatan Perancangan dan Pengembangan Produk. *Jurnal Ilmiah Faktor Exacta*, 4(3), 261–274. https://journal.lppmunindra.ac.id/index.php/Faktor_Exacta/article/view/55
- Juliansyah, E. (2017). Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomak*, 3(2), 19–37.
- Lelyani Herly. (2015). Analisis Kandungan Logam As , Cd , dan Pb Dalam Minyak Sumbawa A, B, C, dan D. Calyptra: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya, 4(1), 1–14.
- Luntungan, W. G. A., & Tawas, H. N. (2019). Strategi Pemasaran Bambuden Boulevard Manado: Analisis SWOT. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(4), 5495–5504.
- Mas’adi, M., Aji Priyano, A., & Nurhadi, A. (2020). Analisis SWOT Sebagai Dasar Menentukan Strategi Pengelolaan Sampah Pada TPST Se-Kecamatan Pamulang Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 4(3), 715–727.
- Muhali. (2018). Membangun Pendidikan yang Mandiri dan Berkualitas pada Era Revolusi Industri 4.0. *Seminar Nasional Lembaga Penelitian Dan Pendidikan (LPP) Mandala, September*, 1–14.
- Pane, I. Z. (2017). Pengembangan dan Integrasi Piranti Lunak Pendukung Sistem Akuisisi dan Reduksi Data Terowongan Angin Kecepatan Rendah Indonesia. *Jurnal ULTIMATICS*, 8(1), 57–64. <https://doi.org/10.31937/ti.v8i1.504>
- Parmadi, P., Emilia, E., & Zulgani, Z. (2018). Daya saing produk unggulan sektor pertanian Indonesia dalam hubungannya dengan pertumbuhan Ekonomi. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 13(2), 77–86. <https://doi.org/10.22437/paradigma.v13i2.6677>

- Pratiwi, N. A., Harianto, H., & Daryanto, A. (2017). Peran Agroindustri Hulu dan Hilir Dalam Perekonomian dan Distribusi Pendapatan di Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis*, 14(2), 127–137. <https://doi.org/10.17358/jma.14.2.127>
- Purnamasari, A., & Afriansyah, E. A. (2021). Kemampuan Komunikasi Matematis Siswa SMP pada Topik Penyajian Data di Pondok Pesantren. *Plusminus: Jurnal Pendidikan Matematika*, 1(2), 207–222. <https://doi.org/10.31980/plusminus.v1i2.1257>
- Rahayu, M., & Rustiami, H. (2017). Etnobotani Masyarakat Samawa Pulau Sumbawa. *Scripta Biologica*, Volume 4, No (4), hal 235.
- Redi, A. (2016). Dinamika Konsepsi Penguasaan Negara Atas Sumber Daya Alam. *Jurnal Konstitusi*, 12(2), 401. <https://doi.org/10.31078/jk12210>
- Rijali, A. (2019). Analisis Data Kualitatif. *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, 17(33), 81. <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>
- Setyorini, H., Effendi, M., & Santoso, I. (2016). Marketing Strategy Analysis Using SWOT Matrix and QSPM (Case Study: WS Restaurant Soekarno Hatta Malang). *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53. <https://doi.org/10.21776/ub.industria.2016.005.01.6>
- Tamara, A. (2016). Implementasi Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis. *Jurnal Riset Dan Manajemen*, 4(3), 395–406.
- Wiraghani, S. R., & Prasnowo, M. A. (2017). Perancangan Dan Pengembangan Produk Alat Potong Sol Sandal. *Teknika: Engineering and Sains Journal*, 1(1), 73. <https://doi.org/10.51804/tesj.v1i1.79.73-76>
- Wulannata, A. I. (2017). Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 20(1), 133–144.
- Zaenudin, M., Ahmadi, A., & Hulyadi, H. (2020). Pengaruh Volume Minyak Sumbawa Sebagai Antibakteri dalam Pembuatan Sabun Mandi Cair. *Hydrogen: Jurnal Kependidikan Kimia*, 8(2), 97. <https://doi.org/10.33394/hjkk.v8i2.2983>