MUSYTARI
ISSN : 3025-9495

Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 6 No 9 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

ANALISIS SWOT DALAM STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS USAHA MINYAK GORENG CURAH PADA CV PROSPECT MANDIRI SEJAHTERA LAMONGAN

Zuleo Erico[1], M. Suyanto[2], Nekky Rahmiyati[3], Yulyar Kartika Wijayanti[4]
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Email : [1]zuleoerico13@gmail.com, [2]suyanto@untag-sby.ac.id, [3]nekky@untag-sby.ac.id, [4]yuliar@untag-sby.ac.id

Abstract : *Developing a bulk cooking oil business strategy at CV Prospect Mandiri Sejahtera Lamongan using SWOT and BMC analysis as a reference to determine strengths, weaknesses, opportunities and threats. As well as knowing in detail about strategic management tools to define and communicate business ideas or concepts quickly and easily. The aim of this final assignment is to find out the factors that influence the competitiveness of CV Prospect Mandiri Sejahtera and to find out business development strategies that can be implemented by CV Prospect Mandiri Sejahtera in expanding the market share and competitiveness of bulk cooking oil in Lamongan. Based on the analysis of the table of internal factors and external factors, it shows that the strength factor (S) has a score of 2.33 and weakness (W) with a score of 0.97. Meanwhile, the opportunity factor (O) has a score of 2.25 and the threat factor (T) has a score of 1.13. So you can get an IFAS score of 3.30 and an EFAS score of 3.39. The total score of internal strategic factor analysis (IFAS) obtained a score of 3.30, this shows that CV Prospect Mandiri Sejahtera has great strength to face opportunities and threats that occur. The total score of external strategic factor analysis (EFAS) which has been weighted and rated is 3.39 shows that CV Prospect Mandiri Sejahtera is quite responsive to the opportunities and threats that occur.*
Keywords : *Business Development, Bulk Cooking Oil, SWOT, BMC*

Article History
Received: Juli 2024
Reviewed: Juli 2024
Published: Juli 2024

Plagirism Checker No 234
Prefix DOI : Prefix DOI : 10.8734/Musytari.v1i2.365
Copyright : Author
Publish by : Musytari

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License

PENDAHULUAN

Industri minyak goreng merupakan salah satu sektor bisnis yang terus berkembang di Indonesia. Minyak goreng adalah salah satu kebutuhan pokok dalam kegiatan memasak dan merupakan komoditas yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari masyarakat. CV Prospect Mandiri Sejahtera adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan minyak goreng curah di Jawa Timur khususnya di Lamongan dan Gresik.

Dalam fenomena minyak goreng yang ada di jawa timur terutama di kabupaten lamongan adalah dengan berbagai peningkatan pada pemakaian minyak goreng curah serta konsumsi masyarakat yang terus meningkat seiring waktu, dengan adanya fenomena tersebut bisa memunculkan peluang usaha yanng sangat potensi untuk dijalankan di daerah tersebut. CV Propect Mandiri Sejahtera saat ini bisa memanfaatkan peluang usaha pada bidang usaha minyak goreng curah.

Rata-rata konsumsi minyak goreng pada kabupaten/kota lamongan pada tahun 2021, 2022, 2023. Mengalami kenaikan dan penururan yang bisa di lihat pada tabel di atas yang bersumber dari Badan Pusat Statistik. Tentunya komoditas minyak goreng pada tahun 2021 memiliki nilai 0,254, tentunya tak lepas dari suatu fenomena COVID-19 dengan sampai pada tahun 2022, mengalami penurunan sampai dengan nilai 0,221. Pada tahun 2023 ini mengalami kenaikan dengan nilai 0,249, tentunya masih tinggi pada saat 2021 akan tetapi pada tahun berikutnya akan mengalami kenaikan karena pandemi COVID-19 sudah tidak ada lagi di indonesia.

Dalam tugas akhir ini, fokusnya adalah menyusun dan melaksanakan Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Minyak Goreng Curah dengan Analisis SWOT, BMC, IFAS, EFAS,

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 6 No 9 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

dan flowchart pada CV Prospect Mandiri Sejahtera Lamongan agar dapat menjadi lebih berkembang.

METODE

Adapun strategi yang tepat untuk di lakukan pada CV Prospect Mandiri Sejahtera antara lain, analisis SWOT, analisis BMC, IFAS, EFAS, dan Flowchart.

a) Analisis SWOT

Tabel 1. Analisis SWOT CV Prospect Mandiri Sejahtera

No	Variabel	Keterangan	Aspek
1	Kekuatan	Minyak goreng curah yang di jual memiliki banyak model kemasan	Operasi
		Sudah dikenal oleh konsumen di jawa timur. Sebagi penjualan dengan kapasitas besar (bukan ecer)	Pasar dan pemasaran
		Sudah berkerja sama dengan pabrik pengemasan minyak goreng	Hubungan kerja
		Kualitas minyak goreng curah CV prospect mandiri sejahtera lebih berkualiatas dari pada dengan pesaing	Produk
2	Kelemahan	Kurangnya promosi yang dilakukan	Pemasaran
		Kurangnya jumlah karyawan	Operasi
		Manajemen belum terstruktur dengan baik	Operasi
		Usaha masih baru dan masih mencari pangsa pasar untuk memperluas pasar di daerah kab. Lamongan	Operasi dan pemasaran
3	Peluang	Lokasi geografis yang strategis serta harga lebih murah karena dekat dengan gudang	Lingkungan bisnis
		Peningkatan masyarakat yang memakai minyak goreng curah di kab. Lamongan	Lingkungan bisnis
		Masih banyak pangsa pasar yang belum dijangkau	Pasar dan pemasaran
4	Ancaman	Marjin profit yang tipis, perang harga oleh pesaing	Keuangan
		Harga minyak goreng curah yang tidak stabil	Pasar
		Terdapat peraturan kebijakan pemerintah pada harga HET minyak goreng curah	Operasi

b) Analisis BMC

Tabel 2. Analisis SWOT pada sembilan elemen bisnis kanvas di CV Prospect Mandiri Sejahtera

Elemen	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
Customer Segments	• Menyediakan minyak goreng dengan kapasitas yang besar	• Perusahaan tidak memiliki segmen pasar yang luas	• Munculnya penjual jajanan gorengan. • Individu yang memiliki	• Pelanggan belum paham betul dengan minyak goreng curah

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 6 No 9 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

			• usaha penggorengan. • Minyak goreng curah dapat subsidi dari pemerintah.	
Value Propositions	• Minyak goreng memiliki CP 8-10 • Harga yang lebih murah.	• Harga minyak goreng curah tidak stabil	• Meningkatnya kebutuhan minyak goreng curah	• Kurangnya subsidi dari pemerintah.
Channels	• Pengiriman sesuai perjanjian pesanan pelanggan	• Promosi kurang	• Permintaan pesanan dari daerah lain. • Pada hari raya atau waktu tertentu banyak permintaan pasar.	• Pesaing sudah lebih dulu memiliki pasar yang besar.
Customer Relationship	• Haraga yang berbeda dengan pembelian tertentu • Menerapkan pembayaran berangsur.	• Kurang dikenalnya perushaan • Lemahnya hubungan dengan pelanggan	• Penggunaan sistem daring dan non daring	• Tawar menawar dengan konsumen
Revenue Stream	• Pendapatan dari kerjasama dengan perusahaan pengemasan minyakita dan penggorengan	• Pelanggan tidak membayar tepat waktu	• Jasa tranportasi. • Jasa pembelian DO langsung pabrik.	• Pelanggan tidak membayar
Key Resources	• Tenaga kerja berpengalaman.	• Alat pengemanasan masih manual. • Pengemasan belum modern. • Tenaga kerja yang dimiliki kurang. • Kurangnya modal untuk membeli DO pabrik dengan jumlah yang besar. • Transportasi	• Kerjasama dengan investor untuk memenuhi modal. • Kerjasama dengan penyedia transportasi.	• Pasokan minyak goreng curah yang bersubsidi dari pemerintah yang terbatas.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 6 No 9 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

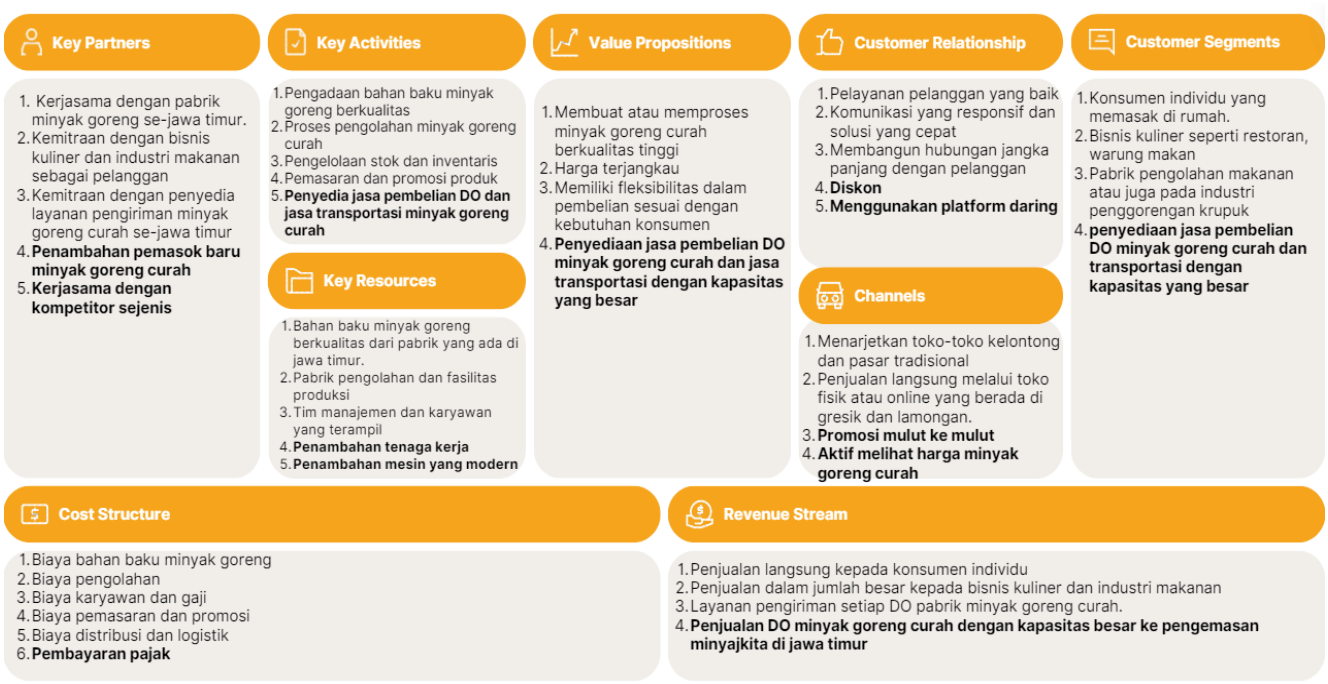
		kurang memenuhi banyaknya pesanan.		
Key Activities	• Pengemasan minyak goreng curah dengan efesien	• Kemampuan tenaga kerja tidak bisa memenuhi permintaan pasar yang banyak pada waktu tertentu	• Penyedia jasa pemesanan DO dan transportasi.	• Harga minyak goreng curah yang tidak stabil. • Kebijakan pemerintah pada HET minyak goreng curah mempengaruhi pesanan.
Key Partners	• Berkerjasama dengan kompetitor sejenis.	• Adanya pelanggan yang beralih ke pesaing	• Memiliki manfaat berbagi informasi. • Memperluas pangsa pasar.	• Adanya kolaborasi pelanggan dengan mitra
Cost Structure	• Perusahaan mendapatkan keuntungan dari pembelian DO, transportas, dan penjualan langsung.	• Pencatatan akuntasni belum sistematis masih menggunakan secara manual.	• Peminjaman modal usaha dengan individu atau dengan instansi bank.	• Harga minyak goreng curah yang tidak stabil. • Persyaratan peminjaman yang memiliki aturan tertentu.

Gambar 1. Perbaikan Model bisnis kanvas CV Prospect Mandiri Sejahtera

c) IFAS

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 6 No 9 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Tabel 3. Matriks IFAS pada CV Prospect Mandiri Sejahtera



No	FAKTOR INTERNAL				
	STRENGTHS	JUMLAH	BOBOT	RATING	SKOR
1	Minyak goreng curah yang di jual memiliki banyak model kemasan	2	0,09524	3,5	0,33333
2	Sudah dikenal oleh konsumen di jawa timur. Sebagi penjualan dengan kapasitas besar (bukan ecer)	3	0,14286	5	0,71429
3	Sudah berkerja sama dengan pabrik pengemasan minyak goreng.	3	0,14286	4,5	0,64286
4	Kualitas minyak goreng curah CV prospect mandiri sejahtera lebih berkualiatas dari pada dengan pesaing	3	0,14286	4,5	0,64286
Jumlah		**11**			**2,33333**
No	WEAKNESS	JUMLAH	BOBOT	RATING	SKOR
1	Kurangnya promosi yang dilakukan	3	0,14286	2,5	0,35714
2	Kurangnya jumlah karyawan	2	0,09524	1,5	0,14286
3	Manajemen belum terstruktur dengan baik.	2,5	0,11905	2	0,2381
4	Usaha masih baru dan masih mencari pangsa pasar untuk	2,5	0,11905	2	0,2381

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 6 No 9 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

	memperluas pasar di daerah kab. Lamongan				
Jumlah		**10**			**0,97619**
Total		**11**	**1**		**3,30952**

d) EFAS

Tabel 4. Matriks EFAS pada CV Prospect Mandiri Sejahtera

No	FAKTOR EKSTERNAL				
	OPPURTUNITIES	JUMLAH	BOBOT	RATING	SKOR
1	Lokasi geografis yang strategis serta harga lebih murah karena dekat dengan gudang	3	0,18182	5	0,90909
2	Peningkatan masyarakat yang memakai minyak goreng curah di kab. Lamongan	3	0,18182	4,5	0,81818
3	Masih banyak pangsa pasar yang belum dijangkau	2,5	0,15152	3,5	0,5303
Jumlah		**8,5**			**2,25758**
No	THREATS	JUMLAH	BOBOT	RATING	SKOR
1	Marjin profit yang tipis, perang harga oleh pesaing	3	0,18182	2,5	0,45455
2	Harga minyak goreng curah yang tidak stabil	2,5	0,15152	2,5	0,37879
3	Terdapat peraturan kebijakan pemerintah pada harga HET minyak goreng curah	2,5	0,15152	2	0,30303
Jumlah		**8**			**1,13636**
Total		**16,5**	**1**		**3,39394**

e) Analisa Matrik SWOT

Tabel 5. Analisa Matrik SWOT

	STRENGTH (S)	WEAKNES (W)
IFAS	1. Minyak goreng curah yang di jual memiliki banyak model kemasan. 2. Sudah dikenal oleh konsumen di jawa timur. Sebagi penjualan dengan kapasitas besar (bukan ecer). 3. Sudah berkerja sama dengan pabrik pengemasan minyak goreng. 4. Kualitas minyak goreng curah CV prospect mandiri sejahtera lebih	1. Kurangnya promosi yang dilakukan. 2. Kurangnya jumlah karyawan. 3. Manajemen belum terstruktur dengan baik. 4. Usaha masih baru dan masih mencari pangsa pasar untuk memperluas pasar di daerah kab. Lamongan

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 6 No 9 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

	berkualiatas dari pada dengan pesaing	
EFAS	Strategi SO	Strategi WO
OPPORTUNITIES (O) 1. Lokasi geografis yang strategis serta harga lebih murah karena dekat dengan gudang. 2. Peningkatan masyarakat yang memakai minyak goreng curah di kab. Lamongan. 3. Masih banyak pangsa pasar yang belum dijangkau.	1. Memperluas jangakauan pasar terutama di daerah Jawa Timur. 2. Mempertahankan atau meningkatkan kualitas harga yang yang dapat terjangkau oleh masyarakat.	1. Meningkatkan promosi untuk memperluas pasar. 2. Menambah pekerja yang profesional agar dapat mudah menjalankan usaha dengan lebih terstruktur.
THREATS (T) 1. Marjin profit yang tipis, perang harga oleh pesaing. 2. Harga minyak goreng curah yang tidak stabil. 3. Terdapat peraturan kebijakan pemerintah pada harga HET minyak goreng curah.	Strategi ST 1. memperhitungkan keuntungan dengan sebaik mungkin serta melihat juga harga pesaing agar mendapatkan harga yang lebih murah dari pesaing. 2. memprediksi harga yang akan datang apakah naik atau turun, agar tidak mengakibatkan kerugian	Strategi WT 1. membuat struktur manajemen agar nantinya dapat lebih jelas dengan job desk yang dikerjakan. 2. mempertimbangkan harga HET yang ada pada pemerintah agar tidak menyalahi aturan yang ada

HASIL

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan maka tugas akhir ini dapat disimpulkan bahwa pengembangan strategi usaha minyak goreng curah pada CV Prospect Mandiri Sejahtera perlu menerapkan strategi pengembangan yang ada di atas. analisis factor internal dan factor eksternal menunjukkan fator kekuatan (S) mempunyai skor 2,33 dan kelemahan (W) dengan skor 0,97. Sedangkan factor peluang (O) mempunyai skor 2,25 dan factor ancaman (T) dengan skor 1,13. Sehingga di dapat skor IFAS yaitu sebesar 3,30 dan skor EFAS sebesar 3,39. Total skor analisis factor strategi internal (IFAS) memperoleh skor 3,30 hal ini menunjukkan bahwa CV Prospect Mandiri sejahtera memiliki kekuatan yang besar untuk menghadapi peluang dan ancaman yang terjadi, Jumlah skor analisis factor strategi eksternal (EFAS) yang telah dilakukan pembobotan dan rating sebesar 3,39.

Menunjukkan bahwa CV Prospect Mandiri sejahtera cukup tanggap atau resposif dengan adanya peluang dan ancaman yang terjadiSelain itu CV Prospect Mandiri Sejahtera perlu membuat sistem dalam pemesanan atau penjualan serta memperjelas jobdesk untuk mempermudah dalam melakukan pekerjaan pada CV Prospect Mandiri Sejahtera. Semua strategi ini dialokasikan pada strategi analisis SWOT dan BMC yaitu pada semua elemen.

SIMPULAN

Hasil dari tugas akhir Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Minyak Goreng Curah dengan

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 6 No 9 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Analisis SWOT pada CV Prospect Mandiri Sejahtera Lamongan adalah pencapaian yang signifikan dalam meningkatkan keuntungan serta penjualan dan juga mengatur alur operasional pada CV Prospect Mandiri Sejahtera yang lebih ter-arah. Rencana strategis yang dalam proses penyusunan secara cermat memberikan arah yang jelas bagi CV Prospect Mandiri Sejahtera dalam mengelola usaha. Hal ini memungkinkan untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan peningkatan penjualan, dan menciptakan lingkungan industri yang lebih profesional pada CV Prospect Mandiri Sejahtera.

Selain itu, peningkatan manajemen dalam berbagai bidang seperti manajemen usaha, pembukuan transaksi dan pemasaran digital menjadi aset berharga dalam mengelola usaha dengan lebih baik. Pemanfaatan media sosial sebagai alat pemasaran telah membantu CV Prospect Mandiri Sejahtera mencapai pasar yang lebih luas, sementara pendapatan mereka telah meningkat secara signifikan. Tugas akhir ini juga telah membangun lingkungan yang lebih transparan dan akuntabel, memperkuat ikatan sosial dalam komunitas.

Dengan demikian, tugas akhir Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Minyak Goreng Curah dengan Analisis SWOT pada CV Prospect Mandiri Sejahtera Lamongan telah membantu menciptakan fondasi yang kuat untuk pengembangan yang berkelanjutan. Hasil yang positif dari kegiatan ini membawa manfaat yang signifikan bagi CV Prospect Mandiri Sejahtera.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Pada CV Prospect Mandiri Sejahtera membuat catatan keuangan sederhana agar bisa mengetahui dengan pasti pengeluaran dan pendapatan sehingga memudahkan pemilik menentukan langkah kedepannya.
2. Pada CV Prospect Mandiri Sejahtera baiknya menambah platform digital media sosial untuk memudahkan konsumen menemukan, menambah omset, dan membangun branding usaha.
3. Pada kelemahan SWOT "margin profit yang tipis, perang harga oleh pesaing" CV Prospect Mandiri Sejahtera baiknya memperhitungkan keuntungan dengan sebaik mungkin serta melihat juga harga pesaing agar mendapatkan harga yang lebih murah dari pesaing.
4. Pada kelemahan SWOT "harga minyak goreng curah yang tidak stabil" CV Prospect Mandiri Sejahtera baiknya dapat memprediksi harga yang akan datang apakah naik atau turun, agar tidak mengakibatkan kerugian.
5. Pada kelemahan SWOT "terdapat peraturan kebijakan pemerintah pada harga HET minyak goreng curah" CV Prospect Mandiri Sejahtera baiknya mempertimbangkan harga HET yang ada pada pemerintah agar tidak menyalahi aturan yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik. (2024). Pertumbuhan Ekonomi Lamongan 2023. No. 01/02/Th. III, 28 Februari 2024. https://lamongankab.bps.go.id/pressrelease/2024/02/28/45/pertumbuhan-ekonomi-lamongan-2023.html

Badan Pusat Statistik. (2024). Rata-rata Konsumsi Perkapita Seminggu Menurut Kelompok Minyak dan Kelapa Per Kabupaten/kota (Satuan Komoditas) 2021-2023. https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MjEwMyMy/rata-rata-konsumsi-perkapita-seminggu-menurut-kelompok-minyak-dan-kelapa-per-kabupaten-kota.html

Putra, M. D. A., Suwarsinah, H. K., & Novianti, T. (2019). Strategi Pengembangan Bisnis CV. MSA di Majalaya, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen (JABM), 5(3), 478-478

Sistem Informasi Ketersediaan dan Perkembangan Harga Bahan Pokok di Jawa Timur. (2024). Grafik Harga Minyak Goreng Curah Kabupaten Lamongan Provinsi Jawa Timur. https://siskaperbapo.jatimprov.go.id/harga/tabel