

## KARAKTERISTIK PETANI DAN UPAYA PENGEMBANGAN USAHA KELAPA DALAM DI DESA LAMU KECAMATAN TILAMUTA KABUPATEN BOALEMO

Abdul Mahris Bakue<sup>\*1)</sup>, Yanti Saleh<sup>2)</sup>, Yuriko Boekoesoe<sup>3)</sup>

<sup>1)</sup> Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo

Jl. Prof Ing BJ Habibie, Moutong, Tilongkabila, Kabupaten Bonebolango, 96119

<sup>2)</sup> Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo

Jl. Prof Ing BJ Habibie, Moutong, Tilongkabila, Kabupaten Bonebolango, 96119

### ABSTRACT

*The study aims at finding out: 1) The Characteristic of tall coconut farmers in Lamu Village, Tilamuta Subdistrict, Boalemo Regency, Gorontalo Province. 2) The internal and external factors of tall coconut (a variety of coconut) business in Lamu Village, Tilamuta Subdistrict, Boalemo Regency. 3) The best strategy to develop the tall coconut business in Lamu Village, Tilamuta Subdistrict, Boalemo Regency. The research methods used are interviews, observation, and questionnaires. at the same time, data analysis employs SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) analysis. The research finding reveals that 1) internal environment aspects namely: (a) Raw materials quality, (b) coconut selling price, (c) physical resources, supporting facilities and infrastructure, (d) supplier/consumer service, and 2) external environment aspects, namely: (a) Raw material availability, (b) business competitiveness, (c) social, economic, and cultural environmental conditions, (d) Technological development, (e) Government policies and availability of capital institutions. 2) SO (Strengths-Opportunities) strategy is to carry out more intensive promotions by introducing various advantages possessed by coconut farmers in Lamu Village to be known by the wider community. In contrast, the WO (Weaknesses-Opportunities) strategy is to maintain menu availability by utilizing cooperative relationships with producers, suppliers, and distributor of raw materials and improving the quality of coconut farmer management. At the same time, the ST (Strengths-Threats) strategy is to overcome competitiveness by improving product quality, while the WT (Weaknesses-Threats) strategy is to improve farmer management skills.*

**Keywords:** *Coconut, Internal, Eksternal, and SWOT*

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk : 1) Bagaimana karakteristik petani kelapa dalam di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. 2) Apa yang menjadi faktor internal dan eksternal usaha kelapa dalam di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. 3) Bagaimana strategi pengembangan usaha kelapa dalam yang baik untuk diterapkan di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. Metode penelitian yang digunakan yaitu wawancara, observasi, dan kuisioner. Analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Aspek lingkungan internal, yaitu; (a) Kualitas bahan baku, (b) Harga jual kelapa, (c) Fasilitas fisik, sarana dan prasarana penunjang, (d) Pelayanan supplier/konsumen, dan 2) Aspek lingkungan eksternal, yaitu; (a) Ketersediaan bahan baku, (b) Persaingan usaha, (c) Kondisi lingkungan sosial, ekonomi dan budaya, (d) Perkembangan teknologi (e) Kebijakan pemerintah dan ketersediaan lembaga permodalan. 2) Strategi SO; dengan melakukan promosi yang lebih intensif dengan memperkenalkan berbagai keunggulan yang dimiliki para petani kelapa yang ada di Desa Lamu agar dapat dikenal oleh masyarakat luas, Strategi WO yaitu; menjaga ketersediaan menu dengan memanfaatkan hubungan kerja sama dengan produsen, pemasok dan distributor bahan baku, serta memperbaiki kualitas manajemen petani kelapa, Strategi ST yaitu; Mengatasi tingkat persaingan dengan meningkatkan lagi kualitas produk, Strategi WT antara lain; Memperbaiki kualitas manajemen petani.

**Kata Kunci:** Kelapa, Internal, Eksternal, dan SWOT

### PENDAHULUAN

Ada banyak tempat di Indonesia yang berpotensi untuk mengembangkan industri perkebunan. Tanaman perkebunan seringkali cocok untuk iklim tropis dan subtropis. Akibatnya, Indonesia telah menciptakan berbagai jenis komoditas perkebunan, menjadikannya salah satu eksportir top dunia. Menanam kelapa

merupakan salah satu contoh tanaman hortikultura yang dapat dimanfaatkan (Soekartawi, 2012:879).

Pembangunan pertanian dimaksudkan untuk berkembang dan berkembang secara beriringan dengan sektor lain dalam rangka meningkatkan ekonomi masyarakat. Subsektor

\*Alamat Email:

[mahrisbakue54@gmail.com](mailto:mahrisbakue54@gmail.com)

perkebunan memiliki peluang besar untuk menjadi basis pengembangan ekspor sektor perkebunan, yang ditujukan untuk meningkatkan laju pertumbuhan output dari perkebunan besar, baik milik swasta maupun milik negara. Pentingnya industri perkebunan dalam meningkatkan produktivitas petani dan menyediakan bahan baku untuk bisnis lokal serta sumber uang asing bagi negara tidak dapat dilebih-lebihkan (Widarti dan Sunarli, 2014).

Pohon kelapa yakni tanaman tropis yang dapat ditemui di seluruh Indonesia, mulai dari pantai hingga dataran tinggi. Kelapa merupakan salah satu komoditas terpenting di Indonesia, kedua setelah beras. Di Indonesia, pohon kelapa terutama ditanam di perkebunan rakyat yang tersebar di seluruh nusantara (Negosino, 2013:122).

Berdasarkan data yang ada, petani di Provinsi Gorontalo menanam 14 jenis tanaman perkebunan, antara lain kopi, kakao, kapuk, cengkeh, casia vera, kemiri, jarak pagar, jambu mete, aren, pala, vanili, kelapa, kelapa hibrida, dan tebu. Kelapa adalah tanaman perkebunan yang paling menonjol, menghasilkan 59.746 ton, diikuti oleh kemiri dan tebu, yang menghasilkan masing-masing kurang dari 123.207 ton dan 10.065 ton, menurut statistik yang tersedia. Tanaman lain, di sisi lain, menghasilkan kurang dari 1.000 ton (Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo, 2015).

Kabupaten Boalemo yakni salah satu kabupaten yang mempunyai luas wilayah 1.824,72 km<sup>2</sup>, dengan wilayah yang cukup besar dan luas, kabupaten Boalemo bisa menghasilkan 7.497,58 ton kelapa. Kecamatan Mananggu sebesar 1.264,00 ton kelapa, Kecamatan Dulupi 739,00 ton kelapa, Kecamatan Botumoito 1.352,00 ton kelapa, Kecamatan Wonosari 537,00 ton kelapa, Kecamatan Paguyaman 922,00 ton kelapa, Kecamatan Paguyaman Pantai 372,00 ton kelapa dan Kecamatan Tilamuta 1.260,00 ton kelapa dengan luas tanaman perkebunan kelapa 1.579,75 ha. (Dinas Pertanian Kabupaten Boalemo, 2020).

Kecamatan Tilamuta yakni salah satu kecamatan yang ada di Kabupaten Boalemo dengan penduduk yang mayoritas agraris. Kelapa merupakan tanaman perkebunan yang paling banyak ditanam oleh penduduk, dan penduduk kecamatan Tilamuta dikenal mengolah buah kelapa dan menjual bijinya. Dengan jumlah produksi kelapa perhari mencapai 5,8 ton kelapa pertahun yang terdiri dari masing masing desa di Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik petani kelapa dalam di Desa Lamu

Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo, untuk mengetahui faktor internal dan eksternal usaha kelapa dalam di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo dan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha kelapa dalam yang baik untuk diterapkan di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Petani**

Yang disebut petani menurut Samsudin (2010:58) ialah mereka yang untuk tetap atau sementara memiliki sebidang tanah pertanian, mengatur satu cabang atau beberapa cabang usahatani, dan mengusahakan sendiri, baik dengan kekuatan sendiri maupun dengan usaha sendiri. tenaga kerja yang dibayar. Mengendalikan sebidang tanah mungkin dalam bentuk bagi hasil, sewa, atau bahkan memiliki properti itu sendiri. Selain kekuatannya sendiri, ia memiliki pilihan untuk mempekerjakan pekerja sementara.

### **Kelapa**

Kelapa (*Cocos nucifera* L.) penting dalam budaya Indonesia karena semua bagian tanaman bisa digunakan untuk pemenuhan kebutuhan budaya, ekonomi, dan sosial (Lutungan dalam Enik Kriswiyati 2013:321).

### **Kelapa Dalam**

Ada 2 jenis tanaman kelapa: kelapa genjah dan kelapa dalam. Kelapa murni yang telah didomestikasi dikenal sebagai kelapa Genjah. Kelapa dalam adalah keturunan dari kelapa liar atau kelapa yang dibudidayakan. Pohon kelapa baru bisa berbuah setelah 6 tahun dalam kondisi ideal dan berproduksi maksimal 25 sampai 50 tahun, sedangkan kelapa awal bisa berbuah setelah 4 tahun, memiliki ukuran lebih kecil dari kelapa dalam, tetapi hanya bisa hidup selama 35 tahun (Foaled dan Haries, 2009:5).

### **Strategi**

Strategi menurut Rangkuti (2016:3) yaitu alat untuk mencapai tujuan. Dari sini dapat dikatakan jika strategi ialah suatu proses pada kegiatan perencanaan yang dikerjakan oleh suatu korporasi atau individu dengan mempertimbangkan aspek internal dan eksternal demi mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan mengungguli para pesaingnya.

### **Manajemen Strategi**

Manajemen strategi, menurut Amirullah (2015:5), terdiri dari dua kata: manajemen dan strategi, dengan manajemen strategis adalah ilmu merumuskan, menerapkan, dan mengevaluasi

keputusan strategis antara fungsi manajemen yang memungkinkan organisasi memiliki tujuan yang diinginkan.

**Strategi Keunggulan Bersaing**

Keunggulan kompetitif, menurut Kotler (2012: 95), adalah “keunggulan kompetitif yang diperoleh dengan memasok nilai konsumen yang lebih besar, melalui harga yang lebih rendah, atau dengan memberikan lebih banyak manfaat dengan imbalan harga yang lebih tinggi”.

**Analisis SWOT**

Analisis SWOT, menurut Rangkuti (2016), adalah identifikasi metodis dari berbagai aspek dalam rangka membangun strategi perusahaan. Pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan selalu dikaitkan dengan proses pengambilan keputusan strategis.

**METODE PENELITIAN**

**Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian dilaksanakan selama tiga bulan yakni bulan Juni 2020 sampai bulan Agustus 2020. Tempat penelitian yaitu di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo Provinsi Gorontalo. Penentuan lokasi dilakukan secara *purposive* dengan pertimbangan bahwa di Desa tersebut banyak petani yang berusaha kelapa dalam.

**Jenis Dan Sumber Data**

Jenis data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer ialah informasi yang diperoleh langsung dari responden melalui wawancara dengan cara membagikan daftar pertanyaan atau angket yang telah dipersiapkan, dalam hal ini yaitu usaha kelapa, sedangkan data sekunder ialah informasi yang didokumentasikan secara sistematis dan dikutip langsung dari instansi pemerintah seperti dinas koperasi, perindustrian, dan perdagangan, atau

organisasi yang relevan dengan penelitian ini, seperti keadaan umum lokasi penelitian.

**Populasi Dan Sampel**

Dalam penelitian ini peneliti tidak menggunakan populasi dan sampel karena termasuk penelitian penelitian survey dengan melihat secara langsung dilapangan atau langsung bertemu dengan salah satu responden yang memiliki usaha kelapa dalam di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. Dan metode *Purposive Sampling* dimana metode ini adalah teknik pengambilan sampel dengan ciri khusus. *Purposive sampling* yakni metode pengambilan sampel yang didasarkan pada seperangkat kriteria (Sugiyono, 2008). *Purposive sampling* adalah sejenis sampel non-probabilitas yang juga dikenal sebagai asesmen atau sampel ahli. Sehingga dari jumlah populasi 10 orang petani kelapa dalam menjadi 1 sampel yang menjadi objek penelitian.

**Teknik Analisis Data**

Analisis SWOT digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini. Model yang paling populer dalam analisis situasi adalah Analisis SWOT. Faktor-faktor analisis SWOT dalam penelitian ini yaitu kondisi *strengths* (kekuatan) dalam upaya pengembangan usaha petani kelapa dalam, kondisi *weakness* (kelemahan) dalam upaya pengembangan usaha petani kelapa dalam, kondisi *opportunities* (peluang) dalam upaya pengembangan usaha petani kelapa dalam, kondisi *threats* (ancaman) dalam upaya pengembangan usaha petani kelapa dalam di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Karakteristik Responden**

1. Jumlah Penduduk Menurut Umur

**Tabel 1.**  
**Jumlah Penduduk Menurut Desa dan Jenis Kelamin di Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo, 2021**

No	Desa	Laki-laki	Perempuan	Rasio Jenis Kelamin
1.	Lamu	943	908	104
2.	Bajo	841	800	105
3.	Pentadu Barat	1.592	1.502	106
4.	Modelomo	1.524	1.484	103
5.	Hungayonaa	2.287	2.228	103
6.	Ayuhulalo	1.180	1.119	105
7.	Piloliyanga	1.991	1.935	103
8.	Limbato	914	945	97
9.	Mohungo	1.389	1.410	99
10.	Pentadu Timur	1.217	1.185	103
11.	Lahumbo	1.213	1.185	103
12.	Tenilo	360	364	99
<b>Kecamatan Tilamuta</b>		<b>15.451</b>	<b>15.065</b>	<b>103</b>

Sumber: Dinas Pendudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Boalemo, 2017

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tingkat jenis kelamin terbanyak yaitu laki-laki dengan jumlah 15.451 jiwa dan jenis kelamin perempuan sebesar 15.065 dengan rasio jenis kelamin mencapai 103. Hal ini menunjukkan bahwa yang lebih mendominasi penduduk yang ada di Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo ada laki-laki walaupun memiliki perbedaan kecil dengan jumlah penduduk perempuan yang hanya memiliki perbedaan sebesar 386 Jiwa.

2. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

**Tabel 2.**  
**Jumlah Pendidikan Menurut Statistik Pendidikan di Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo, 2021**

Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
Tidak Pernah Sekolah	69	0,42
Tidak Tamat SD	1.267	7,75
Tamat SD/Sederajat	5.534	33,83
Tamat SMP/Sederajat	3.163	19,34
Tamat SMA/Sederajat	4.735	28,95
Perguruan Tinggi	1.588	9,71
<b>Jumlah</b>	<b>16.356</b>	<b>100</b>

Sumber: Dinas Pendudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Boalemo, 2017

Berdasarkan tabel 2 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan di Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo masih tergolong rendah, dengan melihat presentase dari tingkat taman SD/ sederajat sangat tinggi sebesar 33,83% dengan jumlah orang 5.534. Sedangkan jenjang yang paling tertinggi hanya tamatan SMA/ sederajat 28,95% dengan jumlah orang 4.735. Hal ini disebabkan sangat berpengaruh terhadap pola pikir dan perilaku masyarakat.

Hal ini disebabkan di Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo lebih mendominasi mereka yang bermata pencaharian sebagai petani, sehingganya kebanyakan diantara mereka terbentur oleh ekonomi untuk melanjutkan pendidikan kejenjang lebih tinggi. Oleh karena itu, penduduk di Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo masih ada juga yang belum merasakan jenjang pendidikan yang lebih baik.

3. Jumlah Penduduk Menurut Sektor Pekerjaan

**Tabel 3.**  
**Jumlah Pendudukan Menurut Sektor Pekerjaan di Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo, 2021**

Mata Pencaharian	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
Petani	1.483	54
Peternakan	871	32
Perkebunan	58	2
Jasa Lainnya	320	12
<b>Jumlah</b>	<b>2.732</b>	<b>100</b>

Sumber: Dinas Pendudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Boalemo, 2017

Berdasarkan Tabel 3 diatas menunjukkan data Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo total Penggunaan tenaga kerja dapat dilihat pada tabel diatas yakni menunjukkan pekerjaan utama penduduk yang ada di Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo yaitu bekerja pada sektor pertanian sebanyak 1.483 orang atau sebanyak 54%, peternakan sebanyak 871 orang atau 32%, perkebunan sebanyak 58 orang atau sebanyak 2% dan pada sektor jasa lainnya sebesar 320 orang atau 12%

4. Kondisi Perekonomian

**Tabel 4.**  
**Potensi Pengembangan Tanaman Pangan Kabupaten Boalemo, 2021**

No	Jenis Tanaman	Luas Lahan	Tergarap/Panen/Ha	Produktifitas (Kw/Ha)	Produksi (Ton)
1	Padi	27.79	18.681	41.10	76.779
2	Jagung	18.92	14.032	62.63	87.877
3	Singkong	25	22	12.15	29.73
4	Ubi Jalar	12	14	10.29	14.41
5	Kacang	29	37	15.06	55.72

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Boalemo, 2017

Kenyataan menunjukkan pemanfaatan luas lahan belum maksimal, hal ini terbukti bahwa pada tahun 2017 terjadi selisih antara luas lahan dan luas panen, apalagi untuk tanaman padi dan tanaman jagung. Selain sarana produksi dan distribusi saprodi, penyebab juga bisa karena tingkat curah hujan yang kurang

baik apalagi pada tahun 2015-2016. Dilihat dari sisi produksi, jagung mampu memproduksi sebesar 87.877 ton pada tahun 2017, padi memproduksi sebesar 76.779 ton. Sedangkan tanaman lain yakni kacang tanah, ubi jalar, singkong, dan kacang hijau sangat kecil produksinya. Pertumbuhan perkebunan

merupakan salah satu subsektor pertanian yang lebih banyak menyerap tenaga kerja rumahan, meningkatkan PAD, dan menghasilkan devisa.

Potensi pengembangan tanaman perkebunan dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 5.**  
**Potensi Tanaman Perkebunan di Kabupaten Boalemo, 2021**

No	Jenis Komoditas	Tanaman belum Menghasilkan	Tanaman menghasilkan	Tanaman Tuak/Rusak	Jml (ha)	Produksi (ton)	RT
1	Kelapa dalam	1.751	13.451	284	15.486	10.885	15.614
2	Coklat	2.768	1.989	479	5.236	293	7.588
3	Jambu mente	3	6	37	46	0	159
4	Kemiri	14	5	11	29	0	87
5	Cengkeh	58	117	27	201	675	1.051
6	Pala	34	19	36	89	283	76
7	Kopi	25	35	67	127	389	569
8	Panili	6	9	105	120	0	241
9	Aren	57	74	63	193	554	295
10	Lada	0	1	5	6	100	20

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Boalemo, 2017

Hasil perkebunan dibutuhkan sebagai bahan pangan “non pangan” untuk konsumsi rumah tangga, dan juga dapat diperoleh melalui industri bahan pangan untuk komersialisasi, penciptaan lapangan kerja, dan nilai investasi, meskipun belum ada industri besar atau menengah yang menyediakannya. solusi. terhadap masalah peningkatan produksi pasca panen. Pengolahan perkebunan lebih terfokus pada bahan makanan dan minuman, dan membutuhkan dukungan. Di Kabupaten Boalemo belum terdapat industri besar, sedang dan kecil, baru terdapat industri rumah tangga.

**Analisis Lingkungan Internal Usaha**

Jenis studi bisnis yang berfokus pada analisis kekuatan dan kelemahan operasi produsen kelapa yakni analisis lingkungan internal. Adapun hasil analisis lingkungan internal petani kelapa dalam yaitu sebagai berikut:

**1. Kualitas Produk**

Berdasarkan wawancara dengan pemilik bahwa kalau untuk proses pengadaan bahan baku seperti bibit kelapa dalam biasanya saya sering berkoodinasi dengan petani yang sudah sukses dalam berusaha tani kelapa dalam.

Serta saya langsung berkoordinasi dengan dinas dari penyuluh pertanian di lapangan. Jadi proses pemilihan bahan baku baik dari segi pemeliharaan, pemilihan pupuk, pemberian pestisida pada tanaman dan bibit yang baik lebih diutamakan, sehingga masyarakat yang membeli kelapa dalam di beberapa petani tidak merasa kecewa.

**2. Harga Jual Produk**

Proses penetapan harga kelapa dalam disesuaikan dengan rata- rata harga kelapa dalam lain dimana harga yang paling tinggi sekitaran Rp

2000. Selain itu penentuan harga itu pun berdasarkan harga yang dikeluarkan dari proses pengadaan bahan baku serta disesuaikan dengan daya beli konsumen atau masyarakat yang dipengaruhi kondisi perkembangan perekonomian di daerah Desa Lamu Kecamatan Tilamuta. Seperti yang di ungkapkan salah seorang petani kelapa dalam yakni selaku pemilik perkebunan kelapa dalam “Penentuan harga jual kelapa dalam disesuaikan harga kelapa dalam di petani lainnya. Karena jika harga yang saya tetapkan terlalu mahal maka orang-orang akan berfikir dua kali untuk datang dan tentunya akan mencari harga yang relative lebih murah. Tetapi jika saya menetapkan harga yang terlalu murah maka sebaliknya saya akan rugi. Jadi saya mengikuti saja dan juga tentunya dengan memperhatikan kondisi perekonomian daerah serta bahan baku yang digunakan.

Harga yang ditawarkan termasuk murah jika dibandingkan dengan harga di kelapa dalam yang berada di desa-desa lain. Bagaimana tidak, harga tertinggi dari kelapa dalam saja hanya mencapai Rp 2.000-an sedangkan di desa lainnya bisa mencapai Rp 3.000-an dan itu terbukti dari banyaknya pelanggan yang di tempat ini.

**3. Fasilitas Fisik, Sarana dan Prasarana**

Usaha kelapa dalam yang dilakukan petani kelapa dalam di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo sangat nyaman, karena selain mereka menanam kelapa dalam di perkebunan petani juga menyediakan tempat nongrong sembari meminum kelapa dalam segar diperkebunan. Sehingga masyarakat/konsumen merasa nyaman dan enjoi saat berada di lokasi usaha tersebut.

Namun disisi lain petani kelapa dalam di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta masih memiliki

kekurangan. Seperti akses jalan menuju perkebunan yang masih dibidang belum di perhatikan oleh pemerintah setempat. Contohnya pada musim hujan seperti sekarang ini, banyak konsumen ataupun petani yang mengeluh karena akses jalan yang berlubang dan terkena air sehingga tergenang dan becek.

**4. Pelayanan Konsumen/Supplier**

Dengan melihat kondisi dilapangan saat dilakukan penelitian, pada aspek pelayanan bagi

para konsumen kelapa dalam ternyata belum terlalu baik. Persoalan dibuktikan dengan banyaknya keluhan dari para konsumen mengenai kurangnya stok kelapa dalam yang dibutuhkan oleh konsumen/supplier besar yang tidak teredia saat konsumen/supplier membutuhkan stok kelapa dalam yang sangat banyak untuk dijual lagi di beberapa desa atau kota-kota besar di Provinsi Gorontalo. Adapun faktor-faktor internal yaitu pada tabel berikut:

**Tabel 6.**  
**Analisis Faktor Internal Pengembangan Petani Kelapa dalam Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo, 2021**

<b>Faktor Internal</b>	<b>Kekuatan</b>	<b>Kelemahan</b>
1. Kualitas Produk	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan Rasa dan kualitas yang baik</li> <li>2. Memiliki pilihan produk kelapa dalam yang bervariasi</li> <li>3. Memiliki cita rasa yang enak</li> <li>4. Mempunyai bentuk buah yang bervariasi</li> <li>5. Rasa yang manis dari buah kelapa dalam</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketersediaan kelapa dalam yang tidak bisa di cover saat permintaan banyak</li> <li>2. Kelapa dalam yang disediakan jenisnya berbeda dan banyak jenis kelapa dalam tertentu yang disukai, namun belum terpenuhi</li> <li>3. Bibit produk jenis kelapa dalam yang diminati susah didapat</li> </ol>
2. Harga produk	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga yang terjangkau</li> <li>2. Penetapan harga sesuai dengan kualitas dan rasa produk yang diberikan kepadakonsumen.</li> <li>3. Harga yang murah</li> <li>4. Harga yang bervariasi usia ukuran dan jenis kelapa dalam</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rata-rata tingkat harga harga yang ditawarkan sama dengan harga pada usaha lainyang sejenis.</li> </ol>
3. Fasilitas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyediakan tempat yang nyaman bagi konsumen</li> <li>2. Menyediakan tempat dengan suasana yang sejuk di perkebunan kelapa dalam.</li> <li>3. Memiliki tempat untuk berfoto</li> <li>4. Tempat yang luas dan sejuk dengan pohon kelapa dalam disekitar</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Akses jalan yang rusak</li> <li>2. Jarak jauh</li> <li>3. Jalan berlubang</li> <li>4. Jalan tergenang air dan becek dibeberapa tempat saat hujan</li> <li>5. Jalan yang licin bisa mengalami kecelakaan</li> </ol>
4. Pelayanan Konsumen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sarana dan prasana yang memadai</li> <li>2. Mudahnya transaksi pembayaran</li> <li>3. Pelayanan cepat</li> <li>4. Pelayanan mudah dan gak ribet</li> <li>5. Pelayanan by phone</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya SDM</li> <li>2. Jaringan dengan kartu perdana yang dipakai kadang tidak terdapat jaringan, jika dilakukan by phone untuk pesanan</li> </ol>

Sumber : Data primer diolah, 2021

**Analisis Lingkungan Eksternal Petani Kelapa Dalam**

Jenis analisis yang dilakukan di luar lingkungan perusahaan untuk mengidentifikasi peluang dan bahaya bagi usaha petani kelapa ialah analisis lingkungan eksternal. Adapun hasil analisis lingkungan eksternal petani kelapa dalam yaitu :

**1. Ketersediaan Bahan Baku**

Berdasarkan hasil wawancara, mereka menegaskan bisnis pengolahan kelapa dalam hanya akan berkembang jika bahan baku tersedia, berdasarkan hasil wawancara dengan produsen kelapa dalam di Desa Lamu, Kecamatan Tilamuta, Kabupaten Boalemo. Selanjutnya, ketersediaan bahan baku kelapa mentah tidak dipengaruhi oleh musim. Musim kemarau akan berdampak pada

produktivitas tahun depan. Jika pemerintah tidak menjamin bahan baku, bisnis pengolahan kelapa dalam akan menarik investasi. “Ini menjadi penghambat perkembangan industri,” jelas petani. Penanam kelapa dalam juga mengharapkan insentif pemerintah untuk mengeksplor kelapa olahan di Indonesia, karena ekspor barang kelapa olahan ke negara lain dibatasi oleh pajak impor. Tarif impor kelapa olahan ke China, misalnya, di atas 10%, sementara di kawasan Eropa sekitar 8,9%.

**2. Persaingan Usaha**

Menurut pendapat petani kelapa dalam saat diwawancarai, jika berbicara masalah persaingan menurutnya “persaingan merupakan hal yang wajar, karena dalam dunia bisnis tidak mungkin jika tidak ada persaingan. Dan jika usaha

tersebut tidak ada pesaing, bisa dikatakan monopoli dan tidak sehat dalam dunia bisnis”.

### 3. Lingkungan Sosial, Ekonomi dan Budaya

Salah satu elemen sosial yang memiliki kemampuan untuk menghasilkan pangsa pasar bagi setiap sektor usaha di suatu wilayah adalah pertumbuhan penduduk. Dari data terakhir pada tahun 2019 penduduk di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo mencapai 1.973 jiwa, dimana sebanyak 947 jiwa adalah laki-laki, sedangkan penduduk perempuan mencapai 923 jiwa. Angka *sex ratio* mencapai 103 yang berarti penduduk laki-laki masih lebih banyak dari penduduk perempuan. Dibandingkan dengan proyeksi jumlah penduduk tahun 2018, penduduk mengalami pertumbuhan sebesar 1,18%. Secara tidak langsung peningkatan jumlah pertumbuhan penduduk ini menjadi peluang bagi petani kelapa dalam.

Selain itu aspek ekonomi yang berpengaruh yaitu perkembangan Tingkat kemiskinan penduduk. Di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo dari tahun 2018 s/d 2019 mengalami kenaikan Pada tahun 2018 sebesar 7,05 persen, mengalami kenaikan di tahun 2019 sebesar 8,31 persen, Keadaan ekonomi masyarakat yang sering mengalami kenaikan yang signifikan inilah yang menjadi suatu ancaman bagi sebuah usaha.

Pola konsumsi masyarakat yang semakin modern juga bisa menjadi peluang. Pola konsumsi yang dimaksud antara lain yaitu gaya hidup modern yang praktis, *trand* Konsumsi yang mengikuti zaman, dan pandangan serta pola pikir masyarakat tentang bagaimana kualitas suatu produk akan mempengaruhi keistimewaan produk menurut pengalaman konsumen.

### 4. Perkembangan Teknologi

Adanya kemajuan teknologi yang terjadi saat ini dapat memberikan kemudahan bagi pengguna. Akibatnya, para pelaku usaha dapat memanfaatkan kemajuan teknis saat ini untuk membantu mereka mengembangkan usahanya. Beberapa bagian bisnis, seperti produksi dan pemasaran, dapat memperoleh manfaat dari kemajuan teknologi.

### 5. Perkembangan Teknologi dalam Aspek Produksi

Teknologi yang digunakan dalam proses produksi pada usaha kelapa dalam sudah terbilang modern, karena pada beberapa tahapan telah menggunakan alat yang modern seperti Traktor,

sehingga memudahkan dalam proses pengerjaan dan dapat menghemat waktu yang dibutuhkan.

### 6. Perkembangan Teknologi dalam Aspek Pemasaran

Para petani kelapa dalam juga telah memiliki beberapa akun di media social seperti *facebook*. Akun sosial media ini bisa dimanfaatkan untuk memberikan informasi sekaligus mempromosikan produk maupun jasa yang ditawarkan pada calon konsumen/supplier sehingga menarik minat mereka untuk datang membeli. Selain itu, pengguna internet dapat mempermudah calon konsumen untuk mengetahui lokasi usaha, serta bisa dimanfaatkan oleh perusahaan sebagai salah satu sumber informasi yang berguna untuk pengembangan usaha.

### 7. Kebijakan Pemerintah dan Lembaga Permodalan

Kebijakan atau peraturan daerah di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta sendiri belum terlalu menjadi ancaman karena belum begitu ketatnya peraturan untuk sebuah usaha khususnya usaha yang berkaitan dengan perkebunan salah satunya perkebunan kelapa dalam.

Kebijakan-kebijakan yang belum berjalan dengan baik ini diantaranya belum adanya realisasi dari peraturan daerah yang berkaitan dengan pajak perkebunan, dalam hal ini Pajak Penghasilan (PPH Pasal 22 dan 23). Hal ini seperti yang disampaikan saat wawancara dengan salah seorang petani yang ada di Desa Lamu.

Selain belum adanya kebijakan yang jelas berkaitan dengan usaha dibidang perkebunan, di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo sudah ada lembaga yang dapat membantu dan bisa menjadi solusi dalam memenuhi masalah permodalan bagi usaha, diantaranya yaitu Bank dan beberapa Koperasi baik itu koperasi usaha maupun koperasi simpan pinjam. Meskipun hal tersebut menjadi sebuah peluang bagi usaha, namun petani belum memanfaatkan dengan baik lembaga permodalan tersebut. Pada saat diwawancarai mengenai masalah permodalan ini salah seorang petani mengaakan “Untuk permodalan bagi pemeliharaan sampai tahap panen kelapa dalam sampai saat ini saya masih menggunakan modal pribadi dan kalau ada pinjaman di bank, itu masih dalam bentuk pinjaman pribadi atau perorangan belum berupa pinjaman usaha”. Lamu, Sabtu (07/16/2021).

Adapun faktor-faktor eksternal petani kelapa dalam yaitu:

**Tabel 7.**  
**Analisis Faktor Eksternal Dalam Upaya Pengembangan Petani Kelapa dalam Di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo, 2021**

Faktor Eksternal	Peluang	Ancaman
1. Ketersediaan Bahan Baku	1. Bekerja sama dengan penyuluh pertanian dalam memilih bahan dalam bibit, pupuk dan pestisida	1. Terbatasnya jumlah pupuk, bibit, dan pestisida yang tersedia di dinas penyuluhan. 2. Semakin kurangnya kegiatan-kegiatan penyuluhan dilapangan karena pandemic saat ini
2. Peluang usaha	1. Dalam segi harga para petani menjual lebih murah dibandingkan di desa lain	1. Mulai banyak usaha sejenis yang bermunculan
3. Lingkungan sosial, ekonomi dan budaya	1. Keadaan lokasi disekitar lingkungan yang aman dan tidak pernah ada tindakan criminal 2. Lokasi yang strategis dengan pemandangan pegunungan yang bagus	1. Tingkat ekonomi dan pendapatan petani kelapa dalam yang masih rendah 2. Perkembangan budaya konsumsi masyarakat yang masih rendah
4. Perkebangan teknologi	1. Perkembangan akses teknologi yang semakin modern, misalnya dalam penggunaan internet seperti media social	1. Semakin kompetitifnya pesaing dibidang yang sama
5. Kebijakan pemerintah dalam dunia permodalan	1. Sudah tersedia lembaga peminjaman modal bagi para petani kelapa dalam, seperti BANK, PNM dan koperasi unit desa	1. Kebijakan pemerintah terhadap permodalan bagi petani yang sulit untuk dipenuhi dalam persyaratan administrasi untuk mendapatkan modal usaha

Sumber: Data primer diolah, 2021

**Kuadran dan Matriks SWOT**

Kuadran SWOT digunakan untuk menilai situasi perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan strategis dalam pengembangan petani kelapa. Matriks swot digunakan untuk menetapkan strategi pengembangan bisnis dengan memeriksa komponen internal dan eksternal yang ada, dan diubah untuk mencerminkan posisi perusahaan saat ini atau penelitian yang

dilakukan. Langkah pertama dalam membuat kuadran SWOT adalah menghitung bobot dan peringkat komponen internal dan eksternal produsen kelapa. Untuk penentuan bobot dan rating digunakan tabel IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*Eksternal Factor Evaluation*). Berikut tabel nilai bobot dan ratingnya:

**Tabel 8.**  
**IFE (*Internal Factor Evaluation*)**

No	Strength (S)	Bobot	Rating	Skor (BxR)
1	Memberikan rasa dan kualitas yang baik	0,1	3	0,3
2	Memiliki pilihan buah kelapa dalam yang bervariasi	0,07	4	0,28
3	Harga terjangkau	0,1	3	0,3
4	Pemilihan harga sesuai dengan kualitas buah kelapa dalam yang dijual	0,1	4	0,4
5	Memiliki karyawan yang sudah berpengalaman	0,1	3	0,3
6	Menyediakan tempat yang nyaman bagi pelanggan	0,1	3	0,3
7	Menyediakan fasilitas penunjang pada supplier yang berkunjung, seperti tempat duduk yang nyaman dengan pemandangan kebun kelapa dalam yang bagus untuk berfoto	0,04	4	0,16
<b>Total Kekuatan (Σ Skor)</b>				<b>2,04</b>
No	Weakness (W)	Bobot	Rating	Skor (BxR)
1	Kurangnya Quantity dari buah kelapa dalam yang dibutuhkan supplier saat permintaan banyak	0,07	3	0,21
2	Akses jalan yang masih rusak dan berlubang	0,1	4	0,4
3	Waktu yang tidak terkonsisten dengan baik dalam berusaha	0,04	2	0,08
4	Pemuhuan permintaan konsumen yang lambat	0,07	3	0,21
5	Kurangnya jumlah tenaga kerja/karyawan	0,1	4	0,4
<b>Total Kelemahan (Σ Skor)</b>				<b>1,3</b>

Sumber: Data primer diolah, 2021

Jika didasarkan tabel, total Skor kekuatan adalah 2,04, yang lebih tinggi dari skor kelemahan keseluruhan 1,3, menunjukkan perbedaan 0,74 antara skor kekuatan dan

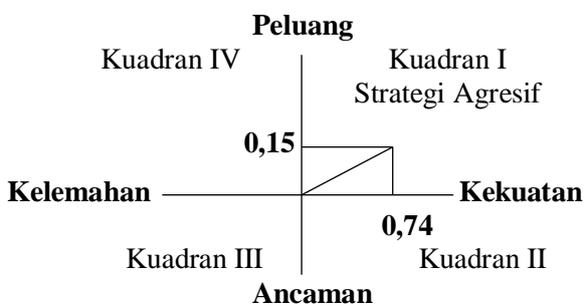
kelemahan total. Berikut ini merupakan tabel nilai bobot dan rating faktor Eksternal petani kelapa dalam.

**Tabel 9.**  
**EFE (Eksternal Faktor Evaluation)**

No	Opportunities (O)	Bobot	Ranting	Skor (B x R)
1	Bekerja sama dengan penyuluh pertanian terkait dengan pemilihan bibit, pupuk dan pestisida yang baik	0,1	3	0,3
2	Keinginan kuat untuk memajukan usaha perkebunan kelapa dalam	0,075	4	0,3
3	Lokasi usaha yang strategis di sekitar perkebunan yang asri	0,1	4	0,4
4	Keadaan lokasi yang aman dan tidak pernah terjadi criminal disekitar lokasi	0,05	3	0,15
5	Penggunaan teknologi yang semakin modern dalam dunia pemasaran	0,1	3	0,3
6	Tersedianya lembaga penyediaan modal untuk petani kelapa dalam	0,075	4	0,3
<b>Total Peluang (Σ Skor)</b>				<b>1,75</b>
No	Treath (T)	Bobot	Ranting	Skor (B x R)
1	Mahalnya bahan baku jika di beli di tempat/daerah lain	0,1	4	0,4
2	Kurangnya bahan baku seperti bibit, pupuk dan pestisida yang disediakan oleh penyuluh pertanian	0,075	3	0,225
3	Terdapat usaha yang sama	0,1	3	0,3
4	Kondisi ekonomi dan tingkat pendapatan yang masih rendah	0,075	3	0,225
5	Perkembangan budaya konsumsi masyarakat yang masih rendah	0,075	3	0,225
6	Cepatnya perkebembangan teknologi saat ini yang menyebabkan persaingan dunia usaha yang kompotetif	0,075	3	0,225
<b>Total Ancaman (Σ Skor)</b>				<b>1,6</b>

Sumber : Data primer diolah, 2021

Jika didasarkan tabel, Peluang memiliki skor total 1,75, yang lebih tinggi dari ancaman, yang memiliki skor total 1,6. Dengan skor selisih peluang dikurangi ancaman yaitu sebesar 0,15 Setelah mendapatkan nilai selisih dari total skor dan faktor-faktor eksternal serta faktor-faktor Internal, kemudian nilai tersebut digunakan untuk menentukan posisi petani kelapa dalam dengan menggunakan Kuadran SWOT yaitu sebagai berikut:



Jika didasarkan gambar, kuadran SWOT dapat diketahui bahwa petani kelapa dalam berada pada posisi Agresif. Posisi ini mengartikan bahwa dalam upaya pengembangan petani kelapa dalam di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo berada pada kondisi yang baik dengan memiliki banyak peluang yang ada dan kekuatan yang ada dimanfaatkan dalam upaya pengembangan petani kelapa dalam.

Setelah ditentukan posisi suatu perusahaan maka dilakukan perumusan strategi alternative melalui matriks SWOT. Adapun data-data yang diperlukan dalam penentuan alternative strategis tersebut yaitu berupa faktor-faktor internal yang menyangkut kekuatan dan kelemahan serta faktor-faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman.

Penentuan alternative strategi pengembangan petani kelapa dalam pada tabel Matriks SWOT berikut:

Faktor-Faktor Internal	Strength (S)	Weakness (W)
	<p>Memberikan Rasa dan kualitas yang baik                      Memiliki pilihan kelapa dalam yang bervariasi                      Harga yang terjangkau                      Pemilihan harga sesuai dengan kualitas buah yang dijual                      Memiliki karyawan yang sudah berpengalaman                      Menyediakan tempat yang nyaman bagi pelanggan                      Menyediakan fasilitas penunjang bagi supplier yang berkunjung, seperti tempat duduk yang nyaman dengan pematangan kebun kelapa dalam</p>	<p>Kurangnya Quantity dari kelapa dalam yang dibutuhkan supplier saat permintaan banyak                      Akses jalan yang masih rusak dan berlubang                      Waktu yang tidak terkonstisten dengan baik dalam berusaha                      Pemenuhan kebutuhan konsumen yang lambat                      Kurangnya jumlah tenaga kerja</p>
Faktor-Faktor Eksternal	Strategi S-O	Strategi W-O
<p><b>Opportunities (O)</b>                      Bekerja sama dengan penyuluh pertanian terkait dengan pemilihan bibit, pupuk dan pestisida yang baik                      Keinginan petani yang kuat untuk memajukan perkebunan kelapa dalam di desa lamu                      Lokasi usaha yang strategis disekitar perkebunan yang asli                      Keadaan lokasi yang aman dan tidak pernah terjadi kriminalitas disekitar laksi perkebunan                      Penggunaan teknologi yang semakin modern dalam dunia pemasaran                      Tersedianya lembaga penyediaan modal untuk petani kelapa dalam</p>	<p>Melakukan promosi yang lebih intensif dengan memperkenalkan berbagai keunggulan yang dimiliki oleh kelapa dalam                      Memaksimalkan penggunaan teknologi yang kurang agar lebih bermanfaat untuk keberlangsungan petani kelapa dalam                      Menjaga kestabilan harga dengan melakukan kerja sama yang baik dengan supplier dan pemasok bahan baku produksi (penyuluh)                      Memanfaatkan tersedianya lembaga permodalan untuk memenuhi kebutuhan modal dalam pengembangan petani kelapa dalam</p>	<p>Menjaga ketersediaan kelapa dalam dengan memanfaatkan hubungan kerja sama dengan supplier, pemasok dan penyuluh pertanian                      Memperbaiki kualitas waktu dan menambah jumlah karyawan                      Memperbaiki fasilitas, sarana dan prasarana serta kualitas pelayanan                      Bekerjasama dengan lembaga permodalan</p>
Threats (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
<p>Mahalnya bahan baku seperti bibit, pupuk dan pestisida jika diberididerah lain                      Kurangnya bahan baku seperti bibit, pupuk dan pestisida yang disediakan oleh penyuluh pertanian                      Terdapat usaha yang sama                      Kondisi ekonomi dan tingkat pendapatan masyarakat yang masih rendah                      Perkembangan budaya konsumsi yang masih rendah                      Cepatnya perkembangan teknologi saat ini yang menyebabkan persaingan dunia usaha yang kompetitif</p>	<p>Mengatasi tingkat persaingan dengan meningkatkan lagi kualitas produk dan lebih memprioritaskan penawaran terhadap produk yang cenderung disukai oleh supplier, serta menciptakan inovasi baru                      Mengantisipasi kenaikan harga dan ketersediaan bahan baku dengan menyesuaikan tingkat harga dari tiap kelapa yang ditawarkan kepada konsumen dan supplier                      Memperkenalkan keunggulan untuk meningkatkan daya tarik konsumen.</p>	<p>Mengatasi tingkat persaingan dengan meningkatkan lagi kualitas produk dan lebih memprioritaskan penawaran terhadap produk yang cenderung disukai oleh supplier, serta menciptakan inovasi baru                      Mengantisipasi kenaikan harga dan ketersediaan bahan baku dengan menyesuaikan tingkat harga dari tiap kelapa yang ditawarkan kepada konsumen dan supplier                      Memperkenalkan keunggulan untuk meningkatkan daya tarik konsumen.</p>

**1. Strategi SO**

Strategi ini ditentukan berdasarkan kondisi perusahaan dan dimana posisi perusahaan tersebut berada, dengan melihat kekuatan yang dimiliki untuk pemanfaatan peluang yang ada dengan sebaik-baiknya.

- a. Meningkatkan upaya pemasaran dengan menghadirkan varietas kelapa lain yang

sudah ada.

- b. Memaksimalkan penggunaan teknologi yang lebih sedikit agar lebih bermanfaat bagi keberlanjutan jangka panjang industri kelapa di Indonesia.
- c. Menjaga stabilitas harga produk dengan bekerja sama dengan pemasok dan

pemasok bahan baku.

- d. Memanfaatkan lembaga permodalan untuk memenuhi kebutuhan finansial dalam rangka menumbuhkan petani kelapa di Filipina.
2. *Strategi WO*  
Strategi ini digunakan berdasarkan pemanfaatan peluang yang tersedia dengan cara meminimalkan kelemahan perusahaan yang ada.
    - a. Meningkatkan sarana, prasarana, dan kualitas pelayanan
    - b. Bekerjasama dengan lembaga permodalan
    - c. Menjaga ketersediaan menu dengan bekerja sama dengan pemasok bahan baku, pemasok, dan distributor.
    - d. Tingkatkan kualitas dan penjualan produk.
  3. *Strategi ST*  
Strategi ini digunakan bertujuan untuk mengatasi ancaman yang ada bagi perusahaan dengan cara menggunakan kekuatan perusahaan itu sendiri dengan maksimal.
    - a. Mengatasi persaingan dengan meningkatkan kualitas produk dan menekankan penawaran tambahan untuk item populer, serta berinovasi untuk mengembangkan produk dan menu baru.
    - b. Antisipasi kenaikan harga dan ketersediaan bahan baku dengan memodifikasi tingkat harga masing-masing daerah atau desa.
    - c. Memperkenalkan keunggulan petani kelapa dalam untuk meningkatkan daya tarik konsumen dan supplier.
  4. *Strategi WT*  
Strategi ini bertujuan untuk menghindari ancaman dengan terus berusaha meminimalkan kelemahan yang ada.
    - a. Memperbaiki kualitas manajemen petani kelapa dalam.
    - b. Menjaga kepercayaan terhadap kualitas dan rasa produk serta loyalitas pelanggan dan konsumen yang sudah ada sebagai upaya pengembangan petani kelapa dalam di desa Lamu.
    - c. Memperbaiki infrastruktur penunjang dalam menjalankan usaha seperti infrastruktur dan akses jalan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian dalam upaya pengembangan petani kelapa dalam di Desa

Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo, dan hasil analisis data yang telah dilakukan, maka hasil penelitian ini dapat disimpulkan yaitu sebagai berikut:

1. Aspek-aspek yang berpengaruh terhadap upaya pengembangan petani kelapa dalam antara lain: 1) Aspek lingkungan internal, yaitu; (a) Kualitas bahan baku, (b) Harga jual kelapa dalam, (c) Fasilitas fisik, sarana dan prasarana penunjang, (d) Pelayanan supplier/konsumen, dan 2) Aspek lingkungan eksternal, yaitu; (a) Ketersediaan bahan baku, (b) Persaingan usaha, (c) Kondisi lingkungan sosial, ekonomi dan budaya, (d) Perkembangan teknologi (e) Kebijakan pemerintah dan ketersediaan lembaga permodalan.  
Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan kuadran SWOT maka dapat diketahui dimana dalam upaya pengembangan petani kelapa dalam berada pada posisi yang prima atau sangat baik yaitu berada pada kuadran I (agresif) dengan memiliki kekuatan dan tersedianya berbagai peluang yang dapat menguntungkan. Penentuan alternatif strategi dalam pengembangan petani kelapa dalam di Desa Lamu Kecamatan Tilamuta Kabupaten Gorontalo dengan menggunakan Matriks SWOT menghasilkan beberapa alternative strategi yang dapat digunakan yaitu: 1) **Strategi SO**; dengan melakukan promosi yang lebih intensif dengan memperkenalkan berbagai keunggulan yang dimiliki para petani kelapa dalam yang ada di Desa Lamu agar dapat dikenal oleh masyarakat luas, serta memaksimalkan penggunaan teknologi yang kurang agar lebih bermanfaat untuk keberlangsungan usaha, kemudian menjaga kestabilan harga produk dengan melakukan kerja sama yang baik dengan supplier tetap dan pemasok bahan baku produksi, dan memanfaatkan tersedianya lembaga permodalan untuk memenuhi kebutuhan modal dalam pengembangan. 2) **Strategi WO** yaitu; menjaga ketersediaan menu dengan memanfaatkan hubungan kerja sama dengan produsen, pemasok dan distributor bahan baku, serta memperbaiki kualitas manajemen petani kelapa dalam dan menambah jumlah tenaga  
2. kerja yang terlalu sedikit, kemudian memperbaiki fasilitas, sarana dan prasarana serta kualitas pelayanan, dan bekerjasama dengan lembaga permodalan. 3) **Strategi ST** yaitu; Mengatasi tingkat persaingan dengan meningkatkan lagi kualitas produk dan lebih

memprioritaskan penawaran terhadap produk yang cenderung disukai oleh konsumen/supplier, serta melakukan inovasi dan ide baru, serta Mengantisipasi kenaikan harga dan ketersediaan bahan baku dengan menyesuaikan tingkat harga dari tiap kebutuhan yang ditawarkan kepada konsumen/supplier, dan memperkenalkan keunggulan yang dimiliki para petani kelapa.

4) **Strategi WT** antara lain; Memperbaiki kualitas manajemen petani, kemudian menjaga kepercayaan terhadap kualitas dan memperbaiki infrastruktur penunjang dalam menjalankan usaha sehingga kebutuhan konsumen seperti infrastruktur jalan

#### DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah. 2015. *Manajemen Strategi: Teori Konsep Kinerja*, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo. 2015. Kabupaten Gorontalo dalam angka 2015
- BPS Provinsi Gorontalo. 2012. *Provinsi Gorontalo Dalam Angka 2012*. Provinsi Gorontalo. Gorontalo.
- Dinas Pertanian Kabupaten Boalemo, 2020. Data Kopra
- Kotler, Philip And Gary Amstrong. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi 13. Jilid1, Jakarta: Erlangga.
- Kriswiyati, Enick. 2013. Karakteristik Ragam Kultivar Kelapa dalam dalam (*Cocos Nucifera L*) Yang Digunakan Sebagai Bahan Upakara Padudusan Alit di Bali. *Jurnal Berita Biologi* Volume 11 Nomor 3. Universitas Udayana.
- Negosino. 2013. *Reinventing Agribisnis Perkelapa dalam dalaman Nasional Ditjen Bina Produksi*. Jakarta: Erlangga
- Rangkuti, Freddy. 2016, *Teknik Membedah Kasus Bisnis ANALISIS SWOT*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sadili, Samsudin 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Pustaka Setia.
- Soekartawi, 2012. *Teori Ekonomi Produksi* dengan pokok bahasan Analisis Fungsi Produksi. Jakarta: PT. Raja Frafindo Persada.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Widarti. S dan Sunarli. L. E. 2014. Analisis Pendapatan Petani Kelapa Dalam Di Desa Jeruju Besar Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya. *Jurnal Ilmiah Agr IBA*. Vol. 2 Nomor 2. Universitas Panca Bhakti Pontianak