

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BAWANG GORENG PADA INDUSTRI SALHAN DI KOTA PALU

Development Strategies of Fried onions in The Salhan Industry in Palu City

Sri Irmanda¹⁾, Arifudin Lamusa²⁾, Moh. Alfit A. Laihi²⁾

¹⁾ Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu.

²⁾ Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu.

Jl. Soekarno-Hatta Km 9, Tondo-Palu 94118, Sulawesi Tengah. Telp. (0451-429738).

E-mail: sriirmanda@gmail.com, lamusa.arif@yahoo.com, muh.alfhit@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine the strategy for developing a processed fried onions business in the Salhan Industry in Palu City. Respondents in this study were 5 people consisting of 2 people from internal parties and 3 people from external parties. The data used in this study consisted of primary data and secondary data. The results of the analysis using the IFAS and EFAS SWOT matrix show that the position of the Salhan Industry strategy is in quadrant I, namely in the position of the Strength - Opportunity (SO) .

Keywords : Fried Onions, Salhan Industry, Strategy.

ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha bawang goreng pada Industri Salhan di Kota Palu. Responden dalam penelitian ini adalah sebanyak 5 orang yang terdiri dari 2 orang dari pihak internal dan 3 orang dari pihak eksternal. Penelitian ini dilaksanakan di Industri Salhan pada bulan Desember 2020, data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Hasil analisis dengan menggunakan matriks SWOT IFAS dan EFAS bahwa posisi strategi Industri Salhan berada pada kuadran I yaitu pada posisi strategi Kekuatan – Peluang (SO).

Kata Kunci : Bawang Goreng, Industri Salhan, Strategi.

PENDAHULUAN

Agroidustri didefinisikan dalam dua hal yaitu pertama, agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian. Studi agroindustri pada konteks ini adalah menekankan pada food processing management atau di dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan baku utamanya adalah produk pertanian. Arti yang kedua adalah bahwa agroindustri itu diartikan atau dimaknai sebagai suatu tahapan perkembangan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian, tetapi sebelum adanya suatu tahapan pembangunan tersebut

mencapai tahapan pembangunan industri (Soekartawi, 2005).

Agroindustri mempunyai peranan yang sangat besar dalam pembangunan pertanian di Indonesia terutama dalam rangka transformasi struktur perekonomian dari dominasi sektor pertanian ke dominasi sektor agroindustri (Nasution, 2002).

Pembangunan pertanian tidak dapat berjalan sendiri tanpa dukungan sektor ekonomi khususnya industri pengolahan hasil pertanian merupakan salah satu prioritas pembangunan nasional di sektor perindustrian. Pengembangan agroindustri dimaksudkan untuk memanfaatkan seoptimal mungkin

potensi sektor pertanian dan sektor terkait lainnya dalam upaya meningkatkan struktur perekonomian (Soekartawi, 2003).

Salah satu bagian subsektor pertanian adalah bawang merah di mana Konsumsi dan kebutuhan bawang merah yang ada di Indonesia mengalami kenaikan di setiap tahunnya sehingga menjadi tantangan tersendiri untuk industri tersebut memenuhi kebutuhan konsumen (Putra, Irrnad dan Reswita, 2018).

Produk olahan bawang merah goreng memang sangat digemari oleh semua lapisan masyarakat dari segi efisiennya pada produk bawang goreng karena merupakan peluang yang sangat besar. Jika usaha ini dikembangkan akan sangat bagus dan sangat membantu perekonomian para petani dan dapat berkembang dan nantinya akan dijadikan sebagai produk unggulan dalam sentra pengolahan bawang merah di daerah tersebut. (Bahtiar AH, 2022).

Bawang merah varietas Lembah Palu yang diunggulkan Sulawesi Tengah adalah jenis bawang goreng, yakni Bawang merah lokal Palu yang biasa juga disebut sebagai bawang batu dan sudah dikenal keunggulannya dari segi aroma dan tekstur yang khas sehingga banyak disukai oleh konsumen (Nur Alam, 2011).

Bawang merah lokal Palu merupakan salah satu tanaman hortikultura yang diusahakan oleh petani di Sulawesi Tengah sehingga bawang merah lokal Palu hingga kini masih menjadi andalan Kota Palu dalam pembangunan perekonomian daerah. Oleh karena itu, peranan industri pengolahan Bawang merah di Kota Palu menjadi strategis. Hal ini karena industri pengolahan Bawang Merah diharapkan mampu menciptakan nilai tambah dan lapangan kerja. Memperbaiki di dalam pembagian pendapatan, serta dapat meningkatkan penerimaan devisa. Selain bisa dikonsumsi dalam bentuk yang segar bawang merah juga dapat diolah menjadi produk yang mempunyai nilai tinggi yaitu bawang goreng (Syarif, 2014).

Bawang merah lokal Palu termasuk komoditi utama dalam prioritas pengembangan

sayuran di Indonesia karena merupakan sayuran di Indonesia karena merupakan sumber pendapatan bagi petani dan ekonomi di negara ini. Meskipun fluktuasi harga barang sering naik turun, industri bawang goreng termasuk usahatani bawang merah lokal sangatlah prospektif untuk diusahakan dan dapat dijadikan andalan, mengingat permintaan akan bawang goreng meningkat, tidak hanya pasar dalam negeri tapi juga pasar ekspor. Hal ini dikarenakan oleh sentra-sentra bawang merah lokal mengalami degradasi untuk komoditas di dalam tanaman bawang merah lokal (Deperindagkop Kota Palu, 2009).

Bawang merah lokal Palu merupakan salah satu tanaman hortikultura yang diusahakan oleh petani di Sulawesi Tengah sehingga bawang merah lokal palu hingga kini masih menjadi andalan Kota Palu dalam pembangunan perekonomian daerah. Oleh karena itu, peranan industri pengolahan bawang merah di Kota Palu menjadi strategis. Hal ini karena industri pengolahan bawang merah diharapkan mampu menciptakan nilai tambah dan lapangan kerja. Memperbaiki pembagian pendapatan, serta meningkatkan penerimaan devisa. Selain dikonsumsi dalam bentuk segar bawang merah Juga dapat diolah menjadi produk yang mempunyai nilai tinggi yaitu bawang goreng (Syarif, 2014).

Bawang merah lokal Palu sebagai salah satu komoditi pertanian yang dapat memenuhi kebutuhan manusia dalam kehidupan sehari-hari dan memiliki prospek serta peluang pasar yang cukup baik. Sulawesi Tengah yang mempunyai banyak lahan mendukung untuk budidaya tanaman bawang. Bawang ini juga lebih dikenal dengan bawang merah lokal Palu sebagai salah satu komoditi pertanian yang dapat memenuhi kebutuhan manusia dalam kehidupan sehari-hari dan memiliki prospek serta peluang pasar yang cukup baik. Sulawesi Tengah mempunyai lahan yang mendukung untuk budidaya tanaman bawang. Bawang ini juga lebih dikenal dengan Bawang Palu yang kesehariannya diolah masyarakat jadi

bawang goreng. Prospek Bawang Goreng Palu sangat menjanjikan, hal ini yang membuat banyak perusahaan memproduksi bawang goreng dalam jumlah yang cukup banyak dan dipasarkan sampai keluar kota.

Bawang merah lokal Palu merupakan salah satu jenis bawang merah yang khas dari Sulawesi Tengah dan tidak terdapat di daerah lainnya. Berdasarkan deskripsi bawang merah Lembah Palu hanya dapat beradaptasi pada ketinggian hingga 400 meter di atas permukaan laut (mdpl). (Ansar, Tohari, Sunaminto dan Sulistyaningsih, 2011).

Pengolahan bawang merah lokal Palu menjadi bawang goreng memberikan nilai tambah terhadap pengolahan tersebut, namun belum diketahui kisaran yang diperoleh bawang merah lokal Palu setelah diolah menjadi bawang goreng di Kota Palu. (Sumiati, Uum, 2009).

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*Treaths*) dengan faktor internal kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weakness*), sehingga dapat diambil suatu keputusan strategi suatu perusahaan. Membuat keputusan untuk memilih alternatif strategi sebaiknya dilakukan setelah perusahaan mengetahui terlebih dahulu posisi perusahaan untuk kondisi sekarang berada pada kuadran sebelah mana sehingga strategi yang dipilih merupakan strategi yang tepat karena sesuai dengan kondisi internal dan eksternal yang dimiliki oleh perusahaan. (Marimin, 2004).

Strategi SO merupakan strategi yang digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki. Strategi SO Merupakan strategi yang dapat digunakan karena usaha/Industri memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada (Supriadi R., 2013).

Industri bawang goreng cukup potensial untuk dikembangkan, selain mampu memperpanjang daya guna bawang merah Lembah Palu juga mampu meningkatkan pendapatan rumah tangga, seperti umumnya

industri rumah tangga, usaha ini juga memungkinkan penyerapan tenaga kerja wanita, karena produk ini mempunyai nilai komersial yang cukup tinggi. Agribisnis juga mengedepankan aspek bisnis dan pelaku bisnisnya. Dilihat dari sudut pandang ini, agribisnis dapat diartikan sebagai kegiatan yang terkait dengan pertanian yang dirancang untuk mendapatkan nilai tambah yang maksimal dengan menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi permintaan pasar (Juliana, 2014).

Bawang goreng merupakan salah satu komoditas pertanian yang dapat memenuhi kebutuhan manusia dalam kehidupan sehari-hari dan memiliki prospek serta peluang pasar yang cukup baik. Kota Palu mempunyai lahan yang mendukung untuk budidaya tanaman bawang, bawang ini juga dikenal dengan bawang Lembah Palu yang seharusnya diolah masyarakat menjadi bawang goreng, hal ini membuat Perusahaan Palu sangat menjanjikan, hal ini membuat banyak perusahaan memproduksi bawang goreng dalam jumlah yang cukup banyak dan dipasarkan sampai keluar kota. (Fitriani, 2013).

Industri Salhan merupakan salah satu usaha yang mengolah bawang goreng yang ada di Kota Palu, di mana usaha ini sudah cukup lama dijalankan yaitu pada Tahun 2004 sampai sekarang. Industri Salhan memiliki modal dan potensi yang dapat dikembangkan, hal ini dapat dilihat dari jumlah kebutuhan bahan baku per bulannya yang cukup banyak. Hal inilah yang menjadi dasar pemilik bawang goreng Salhan bertahan dengan memiliki berbagai macam produk dengan harga yang terjangkau, sehingga Salhan berniat untuk melakukan pengembangan usaha karena melihat dari segi ketersediaan pasar dan adanya dukungan dari pemerintah serta berkembangnya media promosi saat ini. Pengembangan Industri Salhan telah ditopang oleh ketersediaan bahan baku yang cukup memadai akan tetapi jumlah tenaga kerja yang dimiliki belum mencukupi untuk melakukan pengembangan industri tersebut, sehingga

tidak dapat melakukan produksi yang maksimal sedangkan bahan baku melimpah. Selain itu, Industri Salhan strategi serta berkembangnya promosi atau periklanan. Industri Salhan juga memiliki ancaman berupa banyaknya pesaing industri sejenis serta daya beli konsumen menurun.

Berdasarkan hasil tersebut maka disimpulkan, peneliti tertarik melakukan penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Produk Bawang Goreng Salhan agar dapat memberikan gambaran atau tahapan-tahapan kepada pemilik usaha Salhan mengenai faktor-faktor internal dan eksternal dalam mengembangkan usaha agar dapat bersaing dengan industri bawang goreng lainnya yang ada di Kota Palu.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan di Industri Salhan di Kota Palu pada bulan Desember 2020. Penentuan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan karena lokasi tersebut merupakan salah satu UMKM yang mengolah bawang goreng Sulawesi Tengah yang telah memiliki Brand atau Merek yang bersertifikat Standar Nasional Indonesia (SNI).

Penentuan responden dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan melakukan wawancara secara langsung. Jumlah responden yang akan diwawancarai terdiri dari 5 orang yang dipilih dari pihak-pihak internal dan eksternal. Responden dari pihak internal terdiri dari 1 orang pimpinan industri, 2 orang karyawan, sedangkan responden dari pihak eksternal terdiri dari 2 orang konsumen, hal ini didasarkan dengan pertimbangan bahwa responden tersebut sangat berkompeten untuk memberikan informasi.

Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dengan cara observasi dan wawancara langsung kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan (*questionnaire*). Data sekunder diperoleh dari instansi terkait, literature-literatur, serta Dinas Perindustrian

Perdagangan dan Koperasi, dan penelitian-penelitian terdahulu yang terkait dengan industri tersebut.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis SWOT. Analisis SWOT yang digunakan untuk membuat strategi dalam pengembangan usaha. Analisis SWOT ini akan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal usaha bawang goreng pada Industri Salhan di Kota Palu, dari sisi internal akan dilihat kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh industri, sedangkan dari sisi eksternal akan dilihat peluang dan ancaman dari luar usaha (Rangkuti, 2009). Faktor-faktor strategi internal usaha IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) untuk merumuskan faktor-faktor internal usaha dalam kerangka kekuatan dan juga pada kelemahan pengembangan usaha. Kemudian Faktor-faktor strategi eksternal usaha selanjutnya yaitu EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) untuk merumuskan faktor-faktor eksternal usaha dalam kerangka peluang dan ancaman pengembangan usaha.

Untuk mencapai tujuan penelitian digunakan analisis SWOT, maka lebih lanjut dijelaskan tahapan analisis SWOT dalam penyusunan perencanaan strategi sebagai berikut :

1. Setelah faktor-faktor strategi internal usaha teridentifikasi, selanjutnya tahapan pengumpulan data menjadi faktor internal dan faktor eksternal. Data internal diperoleh dalam suatu Tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*), menyatakan untuk merumuskan faktor-faktor internal tersebut dalam kerangka kekuatan dan kelemahan pengembangan usaha tersebut. Serta data eksternal diperoleh dalam Tabel EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*), yang menyatakan untuk merumuskan faktor-faktor eksternal tersebut dalam kerangka peluang dan ancaman pengembangan usaha tersebut.
2. Tahap analisis : menganalisis IFAS dan EFAS dengan memberi bobot nilai selang 0-1, menggunakan metode obyektif, yaitu faktor mana yang paling penting dan tidak penting (Yantu, 2012).

3. Nilai rating menunjukkan tingkat ketersediaan/keberadaan faktor-faktor internal maupun eksternal yang bisa atau dapat mempengaruhi keberhasilan kegiatan Usaha Bawang Goreng Salhan tersebut. Adapun nilai rating adalah 1-4 sebagai berikut :

- Rating 1 = Keberadaannya sangat terbatas/sangat rendah
 Rating 2 = Keberadaannya terbatas/rendah
 Rating 3 = Keberadaannya banyak/tinggi
 Rating 4 = Keberadaannya sangat banyak/sangat tinggi.

Penentuan rating juga menggunakan metode obyektif, yaitu presepsi responden. Bila IFAS dan EFAS lebih besar dari nilai rating tertinggi dibagi dua, maka perusahaan akan mampu merespon perubahan lingkungan internal dan eksternalnya. Penentuan bobot dihitung dengan menggunakan metode obyektif dengan rumus sebagai berikut :

$$Bi = \frac{Ri}{\sum Ri}$$

Keterangan :

Bi = Bobot faktor ke-i

Ri = Rating ke-i

$\sum Ri$ = Total rating ke-i.

Keterangan :

a. IFAS (*Internal Factor Analisis Summary*) yaitu faktor-faktor strategi internal berupa kekuatan dan kelemahan yang dihadapi perusahaan/organisasi.

b. EFAS (*Eksternal Factor Analisis Summary*) yaitu faktor-faktor strategi eksternal berupa peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan/organisasi.

Matriks SWOT ialah alat pencocok yang penting, bertujuan untuk menghasilkan strategi alternatif yang layak bagi suatu usaha/perusahaan. Matriks ini menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Matriks SWOT terdiri dari empat tipe strategi sebagai berikut :

1. Strategi SO (*Strengths-Opportunities*) atau strategi kekuatan dan peluang yaitu menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan kekuatan eksternal.
2. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*) atau strategi yaitu memperbaiki kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang eksternal.
3. Strategi ST (*Strengths-threats*) atau strategi kekuatan-ancaman yaitu menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.
4. Strategi WT (*Weaknesses-Threats*) atau strategi kelemahan-ancaman merupakan taktik *defensive* yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman lingkungan.

Tabel 1. Diagram Matrix SWOT dan Kemungkinan Strategi Yang Sesuai.

	IFAS	Strenghts (S)	Weaknesses (W)
EFAS			
Opportunities (O)		<u>Strategi SO</u> Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<u>Strategi WO</u> Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Treaths (T)		<u>Strategi ST</u> Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan mengatasi ancaman	<u>Strategi WT</u> Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2009.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa responden maka diperoleh beberapa indikator faktor internal dan faktor eksternal yang menggambarkan hasil nilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dapat mempengaruhi strategi pengembangan Usaha Bawang Goreng Salhan di Kota Palu.

Tabel 2. menunjukkan bahwa total skor yang diperoleh faktor internal Tabel IFAS yaitu sebesar 2. 916 dengan koefisien kekuatan (*Strenghts*) sebesar 2.2330 dan koefisien kelemahan (*Weakness*) sebesar 0,6776.

Hal ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan yang dimiliki oleh Industri Salhan lebih besar dari faktor kelemahan, oleh karena itu Industri Salhan dapat memanfaatkan faktor kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi

kelemahan yang ada untuk mengembangkan usaha kedepannya.

Setelah faktor-faktor strategis eksternal pada UKM Salhan teridentifikasi, selanjutnya dibuat Tabel EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*), berdasarkan hasil perhitungan setiap rating. Maka diperoleh pembobotan untuk masing-masing nilai faktor eksternal.

Tabel 3. menunjukkan bahwa total skor yang diperoleh faktor eksternal Tabel EFAS yaitu sebesar 3 dengan koefisien peluang (*Opportunities*) sebesar 2,04 dan koefisien ancaman (*Threats*) sebesar 0,96.

Hal ini menunjukkan bahwa faktor peluang yang dimiliki oleh Industri Salhan lebih besar dari faktor ancaman, oleh karena itu Industri Salhan dapat lebih memanfaatkan faktor peluang yang dimiliki untuk mengatasi faktor ancaman yang ada untuk mengembangkan usaha kedepannya.

Tabel 2. Analisis SWOT Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) Industri Salhan

	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
1	Kekuatan (<i>Strenghts</i>)			
a	Modal awal sendiri	0,2500	4	1.0000
b	Harga Produk yang terjangkau	0,2123	3	0,6369
c	Pengalaman sudah cukup lama	0,1987	3	0,5961
	Sub Total 1	0,6611	10	2.2330
2	Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
a	Kurangnya tenaga kerja	0,0938	2	0,1876
b	Manajemen produksi dan pemasaran lemah	0,1395	2	0,2790
c	Kurang nya mengakses informasi pasar	0,1055	2	0,2110
	Sub Total 2	0,3388	6	0.6776
	Sumbu X (Sub Total 1 – Sub Total 2)	1	16	2.9106

Tabel 3. Analisis SWOT atriaks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) Industri Salhan

	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
1	Peluang (<i>Opportunities</i>)			
a.	Bahan baku mudah di peroleh	0,2110	4	0,844
b.	Berkembangnya media promosi	0,2110	4	0,844
c.	Adanya dukungan pemerintah	0,17211	3	0,163
	Sub Total 1	0,5942	11	2.2043
2	Ancaman (<i>Threaths</i>)			
a.	Tingkat persaingan yang tinggi	0,1045	2	0,209
b.	Perubahan selera konsumen	0.1873	4	0,7492
c.	Naiknya harga bahan baku dan bahan Pelengkap	0,.0987	2	0,1974
	Sub Total 2		8	1.1556
	Sumbu Y (Sub Total 1 – Sub Total 2)	1	19	3.3599

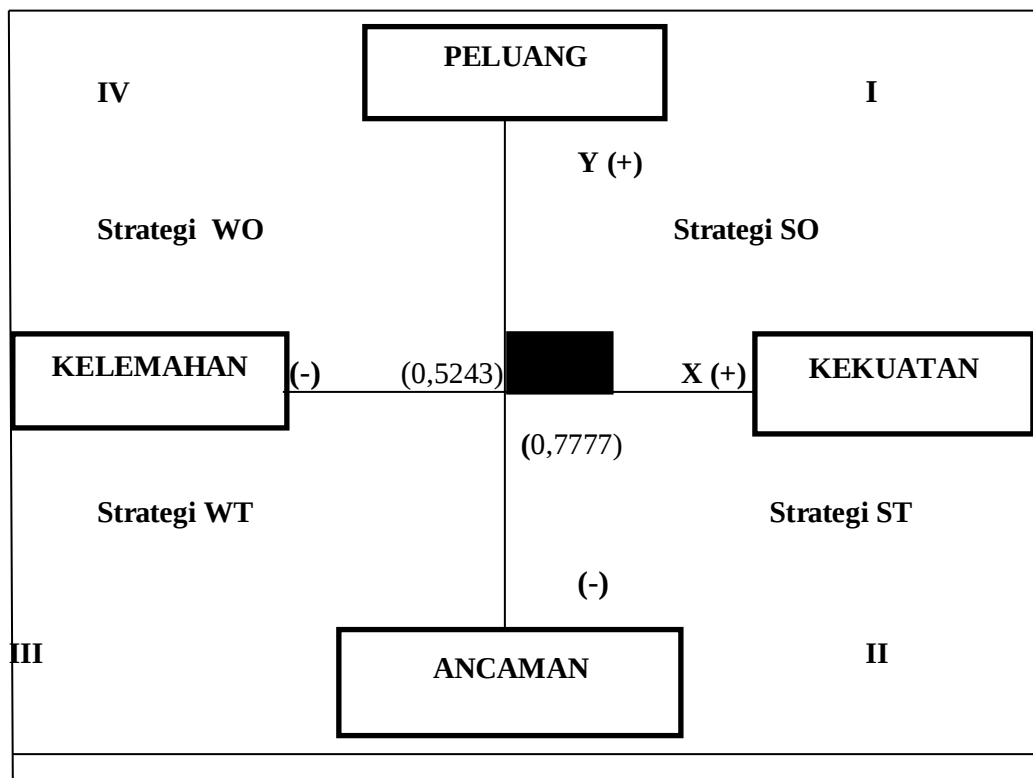
Berdasarkan hasil perhitungan dari nilai rating dan bobot dari faktor eksternal Industri Salhan diperoleh hasil dari pengurangan antara total skor faktor peluang (*Opportunities*) dan total skor faktor ancaman (*Threats*). Hasil pengurangan yaitu $1.72 - 1.55 = 0,17$ yang dijadikan sebagai sumbu vertikal atau sumbu Y, maka sumbu Y dalam diagram SWOT adalah 0.56.

Berdasarkan hasil perhitungan antara faktor internal dan faktor eksternal pada Industri Salhan dapat diformulasikan pada Diagram SWOT untuk mengetahui letak kuadran Industri Salhan. Titik tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai acuan dalam menentukan alternatif strategi yang sesuai dengan kuadran di mana titik tersebut berada. Hasil perhitungan yang diperoleh dari pengurangan dari total skor faktor kekuatan dan total skor kelemahan sebagai sumbu X yaitu 0.17, sedangkan hasil pengurangan dari total skor peluang dan total skor ancaman sebagai sumbu Y yaitu sebesar 0.56 posisi kuadran usaha bawang

goreng pada Industri Salhan yang diformulasikan dalam diagram SWOT dilihat pada Gambar 1.

Berdasarkan diagram SWOT pada Gambar 5 menunjukkan, posisi strategi untuk pengembangan usaha bawang goreng pada Industri Salhan berada pada kuadran I yaitu pada posisi strategi Kekuatan – Peluang (SO). Posisi ini memberikan indikasi bahwa ada peluang untuk dilaksanakan pengembangan usaha, serta memiliki posisi yang kuat untuk berkembang.

Strategi Pengembangan Usaha Bawang Goreng pada Industri Salhan Di kota Palu. Berdasarkan hasil perhitungan dari faktor internal dan faktor eksternal pada Industri Salhan, maka dapat digunakan pendekatan Matriks SWOT untuk mengetahui strategi-strategi yang tepat untuk digunakan agar usaha tersebut dapat berkembang. Dari hasil kuadran Diagram SWOT, maka penetapan strategi yang dapat digunakan pada Industri Salhan yaitu strategi SO.



Gambar 1 : Diagram Analisis SWOT Strategi Pengembangan Usaha Bawang Goreng pada Industri Salhan Di Kota Palu.

Tabel 4. Diagram Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usaha Bawang Goreng pada Industri Salhan

IFAS EFAS	Kekuatan (<i>Strenghts</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
	a. Modal awal senidri b. Harga produk yang terjangkau e. Pengalaman usaha cukup lama	a. Kurangnya tenaga kerja b. manajemen pemasaran dan produksi lemah c. Kurang mengakses informasi pasar
Peluang(<i>Opportunities</i>) a. Bahan baku mudah diperoleh b. Berkembangnya media promosi e. Adanya dukungan pemerintah	Strategi S-O a. Mamanfaatkan peluang permintaan produk yang cenderung meningkat karena harga yang terjangkau serta dapat meningkatkan jumlah produksi agar dapat memenuhi pasar yang ada b. Memanfaatkan penggunaan modal senidri untuk pangsa pasar baru	Strategi W-O a. Memperbaiki manajemen produksi dan pemasaran dengan memanfaatkan media promosi dalam memenuhi pasar yang ada. b. Memanfaatkan dukungan dari pemerintah untuk memasarkan produk melalui pameran-pameran yang dibentuk oleh pemerintah
Ancaman(<i>Threaths</i>) a. Adanya usaha sejenis b. Tingkat persaingan tinggi c. Naiknya harga bahan baku dan pelengkap	Strategi S-T a. Memanfaatkan harga yang terjangkau agar dapat menyesuaikan pendapatan masyarakat b. Memanfaatkan daerah yang mendukung dengan melakukan pelayanan yang memuaskan sehingga menghasilkan produk yang berkualitas c. Mempertahankan penggunaan bahan berkualitas terbaik agar tetap menjaga kualitas produk sehingga dapat bersaing dengan produk industri lain	Strategi W-T a. Memanfaatkan harga yang terjangkau agar dapat menyesuaikan pendapatan masyarakat b. Memanfaatkan daerah yang mendukung dengan melakukan pelayanan yang memuaskan sehingga menghasilkan produk yang berkualitas c. Mempertahankan penggunaan bahan berkualitas terbaik agar tetap menjaga kualitas produk sehingga dapat bersaing dengan produk industri lain

Sumber :Data Primer Setelah Diolah, 2020.

Strategi SO merupakan strategi yang dapat digunakan oleh Industri Salhan karena strategi ini menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki. Strategi pengembangan usaha bawang goreng pada Industri Salhan dapat dilihat pada Tabel 4.

Berdasarkan hasil analisis diagram SWOT menunjukkan bahwa, kondisi yang tepat untuk digunakan dalam rangka

pengembangan usaha bawang goreng pada Industri Salhan terletak pada Strategi S-O, dinilai dari Kekuatan (*Strenghts*) dan Peluang (*Opportunities*) lebih besar dibanding Kelemahan(*Weaknesse*) dan nilai Ancaman (*Threats*). Berikut adalah beberapa alternatif strategi yang dapat dijadikan sebagai suatu program pengembangan usaha bawang goreng pada Industri Salhan di antaranya :

1. Memanfaatkan peluang permintaan produk yang cenderung meningkat karena harga yang terjangkau serta dapat meningkatkan jumlah produksi agar dapat memenuhi pasar yang ada.
2. Memanfaatkan penggunaan modal sendiri untuk pangsa pasar baru.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan juga pembahasan dengan menggunakan analisis SWOT maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Strategi pengembangan usaha bawang goreng yang dapat diaplikasikan pada usaha “Bawang Goreng pada Industri Salhan” yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya (Strategi S-O).
2. Posisi kuadran berada pada kuadran satu atau pada posisi terdiri dari tiga strategi yaitu dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada.
3. Menggunakan produk suatu bawang goreng pilihan dalam mengolah atau memproduksi produk bawang goreng, meningkatkan kualitas produk olahan yang mempunyai ciri khas sehingga dapat bersaing dengan usaha-usaha yang ada di Kota Palu.
4. Memiliki harga yang terjangkau di kalangan masyarakat sehingga memungkinkan produk olahan tersebut dapat dipasarkan pada berbagai kalangan.
5. Terus menjaga dan meningkatkan kualitas produk olahan sehingga menjadi produk yang unggulan di Kota Palu.

Saran

Setelah melakukan analisis, maka saran yang dapat diberikan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produk sesuai kemampuan yang dimiliki.
2. Mengembangkan strategi promosi pada Industri Salhan untuk menciptakan pasar yang lebih luas.

3. Pelatihan manajemen usaha yaitu manajemen sumberdaya manusia dan manajemen pemasaran oleh pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ansar, M., Tohari, Sunaminto Sulistyaningsih, E. 2011. *Hasil Tiga Varietas Lokal Bawang Merah pada Ketinggian Tempat Berbeda*. J. Agroland. 18 (1): 8-14.
- Bahtiar, A, H ., Arifin M., & Muhaimin M. 2022. *Pengolahan Bawang Merah Goreng untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Desa Tegal Rejo*. J. Development. 1 (2): 100-111.
- Dinas Perdagangan Perindustrian dan Koperasi Kota Palu. 2019.
- Fitriani. 2013. *Rentabilitas Usaha Industri Bawang Goreng Salhan Di Kota Palu Sulawesi Tengah*. J. Agrotekbis. 1 (3): 1-8.
- Hidayat Syarif. 2014. *Peranan Industri Pengolahan Bawang Merah di Kota Palu dalam Meningkatkan Menjadi Produk yang Mempunyai Nilai Tinggi*.
- Juliana. 2014. *Rentabilitas Usaha Industri Bawang Goreng Mahkota Di Kecamatan Palu Barat Kota Palu*. J. Agrotekbis. 3 (1): 1-9. Fakultas Pertanian Universitas Tadulako. Palu.
- Marimin. 2004. *Teknik dan Aplikasi : Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*. Grasindo. Jakarta.
- Nasution, MN. 2002. *Manajemen Mutu Terpadu*. Jakarta: PT. Gahalia Indonesia.
- Nur Alam, M. 2011. *Strategi Penyediaan Benih Bawang Merah Lembah Palu Di Desa Bolupountu Jaya Kecamatan Biromaru Kabupaten Sigi*. J. Agroland. 182 (2): 134-142.
- Putra, Z.P Inad & Reswita. 2018. Analisis Nilai Tambah Bawang Goreng pada UD. Safari Bawang Goreng Di Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu. J. Agroindustri. 8 (1): 62-70.
- Rangkuti. 2009. *Mengembangkan Strategi dalam Perhitungan SWOT, Matriksdari Faktor*. Gramedia. Jakarta.
- Soekartawi. 2005. *Agroindustry dalam Perspektif Sosial Ekonomi*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Soekartawi. 2003. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Supriadi, R. 2013. *Strategi Pengembangan Usaha Bawang Goreng pada UKM Usaha Bersama Di desa Bolupountu Jaya Kecamatan Sigi. J.*

Agrotekbis. 1 (3): 282-287. Edisi Agustus 2013. ISSN :2338-3011.