

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SAMBAL IKAN ROA PADA INDUSTRI RATU SAMBAL UMSEL KELURAHAN MOENGGKO BARU KECAMATAN POSO KOTA KABUPATEN POSO

Business Development Strategy of Sambal Ikan Roa on Ratu Sambal Umsel Industry Moengko Baru Sub-District, Poso City District, Poso Regency

Ahmad Kurniawan¹⁾, Sulaeman²⁾, Siti Yuliaty Chansa Arfah²⁾

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

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

E-mail: kurniawanahmad510@gmail.com. sulaemanjie6976@gmail.com. ulliechansa@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to determine the business development strategy of sambal ikan roa on ratu sambal umsel Industry, Moengko Baru Sub-District, Poso City District, Poso Regency. This research was conducted in ratu sambal umsel Industry, Moengko Baru Sub-District, Poso City District, Poso Regency from December 2020 to January 2021. The sample was determined purposively, the number of samples was 5 people consisting of: 1 head of the Ratu Sambal Umsel industry, 1 employee, 2 final consumers, and 1 employee in the industrial sector of the cooperative service, UMKM, and trade in Poso Regency. . The analysis used in this study is the SWOT analysis. The results of the analysis using the IFAS and EFAS SWOT matrix show that the position of the Ratu Sambal Umsel industrial strategy is in the S-O strategy, namely quadrant I, where in this position the opportunities exist by using their strengths. Alternative strategies are (a) Utilizing the availability of raw materials at affordable prices in order to seize opportunities for government assistance in order to be able to meet high demand. (b) Utilizing attractive product packaging and maintaining product quality in order to seize opportunities through the development of promotional media.

Keywords: Development Strategy, Roa Fish Sambal, SWOT.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha sambal ikan roa pada Industri Ratu Sambal Umsel Kelurahan Moengko Baru Kecamatan Poso Kota Kabupaten Poso. Penelitian ini telah dilaksanakan di Industri Ratu Sambal Umsel Kelurahan Moengko Baru Kecamatan Poso Kota Kabupaten Poso pada bulan Desember 2020 – Januari 2021. Penentuan sampel ditentukan secara sengaja (purposive), jumlah sampel sebanyak 5 orang terdiri dari: 1 orang Pimpinan industri Ratu Sambal Umsel, 1 orang Karyawan, 2 orang Konsumen akhir, dan 1 orang pegawai di bidang industri dinas koperasi, UMKM, dan perdagangan Kabupaten Poso. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis SWOT. Hasil analisis dengan menggunakan matriks SWOT IFAS dan EFAS bahwa posisi strategi industri Ratu Sambal Umsel berada pada strategi S-O yaitu kuadran I, di mana pada posisi ini memanfaatkan peluang yang ada dengan cara menggunakan kekuatan yang dimiliki. Alternatif strategi yaitu (a) Memanfaatkan ketersediaan bahan baku dengan harga terjangkau guna menangkap peluang adanya bantuan pemerintah agar mampu memenuhi permintaan yang tinggi. (b) Memanfaatkan kemasan produk yang menarik dan menjaga kualitas produk guna menangkap peluang melalui perkembangan media promosi.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Sambal Ikan Roa, SWOT.

PENDAHULUAN

Subsektor perikanan sebagai salah satu pendukung sektor pertanian dalam pembangunan ekonomi nasional. Peran tersebut memberikan nilai tambah dan mempunyai nilai strategis, serta memberikan manfaat finansial maupun ekonomi, khususnya dalam penyediaan bahan pangan protein, perolehan devisa, dan penyediaan lapangan pekerjaan. Pembangunan perikanan yang dilakukan telah menunjukkan hasil yang nyata dan positif terhadap pembangunan nasional. Terlihat dari sumbangan Domestik Bruto (PDB) sektor perikanan dan kelautan terhadap PDB nasional mencapai sekitar 12,4%. Bahkan industri perikanan menyerap lebih dari 16 juta tenaga kerja secara langsung (Dahuri, 2004).

Ikan Roa merupakan jenis ikan air laut yang telah melalui proses pematangan dengan cara pengasapan (bukan dijemur ataupun dibakar). Butuh waktu berhari-hari untuk mengasapi ikan Roa hingga matang. Ikan Terbang atau ikan Julung-julung yang telah matang diasapi itulah yang kemudian disebut sebagai ikan Roa. Ikan Roa yang dijual di pasaran, pada umumnya dikemas dengan cara tradisional, yaitu dijepit menggunakan kayu atau bambu, yang bagi masyarakat Manado dikenal dengan sebutan *digepe* (Sambalroakianna, 2013).

Industri Ratu Sambal Umsel merupakan salah satu industri yang berada di Kabupaten Poso. Industri Ratu Sambal Umsel berdiri pada Februari tahun 2013 sampai sekarang, beberapa produk yang telah dihasilkan antara lain sambal cakalang suir, dan bawang goreng. Seiring berjalannya waktu, salah satu olahan dari industri Ratu Sambal Umsel yaitu sambal ikan roa, olahan berbahan dasar ikan roa ini mulai banyak diminati oleh konsumen dan menjadi peluang usaha baru bagi industri Ratu Sambal Umsel, hal inilah yang

mendasari pemilik industri Ratu Sambal Umsel untuk melakukan pengembangan usahanya.

Dalam perkembangannya usaha ini masih memiliki kendala yaitu belum berkembangnya usaha ini selama 7 tahun. Hal ini mendasari peneliti untuk melakukan penelitian tentang strategi pengembangan usaha sambal ikan roa agar dapat memberikan gambaran kepada Industri Ratu Sambal Umsel mengenai strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha tersebut.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, dapat di rumuskan pokok permasalahan adalah Bagaimana strategi pengembangan usaha Sambal Ikan Roa yang tepat dapat diaplikasikan pada Industri Ratu Sambal Umsel Kelurahan Moengko Baru Kecamatan Poso Kota Kabupaten Poso? Maka tujuan penelitian adalah mengetahui strategi pengembangan usaha Sambal Ikan Roa pada Industri Ratu Sambal Umsel Kelurahan Moengko Baru Kecamatan Poso Kota Kabupaten Poso.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan di Industri Ratu Sambal Umsel Kelurahan Moengko Baru Kecamatan Poso Kota Kabupaten Poso. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (*Purposive*), dengan pertimbangan bahwa industri Ratu Sambal Umsel adalah salah satu industri yang sudah cukup lama dijalankan dan memiliki nilai yang cukup tinggi terhadap produk yang dihasilkan berupa Sambal ikan roa. Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan Desember 2020 - Januari 2021.

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara observasi terkait gambaran dan keadaan internal dan

eksternal dari industri dan wawancara langsung pada pimpinan industri Ratu Sambal Umsel, karyawan, konsumen, dan pegawai dari Instansi Dinas Koperasi, UMKM, dan Perdagangan dengan menggunakan daftar pertanyaan (*Questionnaire*), dan data sekunder diperoleh dari literatur, dan beberapa instansi yang terkait langsung dengan penelitian ini.

Metode Analisis Data. Permasalahan penelitian akan dijawab dengan menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT digunakan untuk menghasilkan strategi pengembangan usaha. Analisis SWOT ini akan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal usaha sambal ikan roa pada industri ratu sambal umsel dari sisi internal akan dilihat kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan, sedangkan sisi eksternal akan dilihat peluang dan ancaman dari luar perusahaan (Rangkuti, 2009).

Faktor-faktor strategi internal usaha selanjutnya disusun dalam suatu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) untuk merumuskan faktor-faktor internal usaha sambal ikan roa pada industri ratu sambal umsel tersebut dalam kerangka kekuatan dan kelemahan pengembangan usaha, Faktor-faktor strategi eksternal usaha selanjutnya disusun dalam suatu tabel EFAS (*Eksternal Faktor Analysis Summary*), untuk merumuskan faktor-faktor eksternal sambal ikan roa pada industri ratu sambal umsel tersebut dalam kerangka peluang dan ancaman pengembangan usaha. 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 sel/tipe strategi yaitu : Strategi S-O, Strategi W-O, Strategi S-T, Strategi W-T.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Industri Ratu Sambal Umsel didirikan oleh Ibu Fauziah Rone pada tahun 2013. Industri Ratu Sambal Umsel adalah salah satu industri yang menghasilkan produk olahan dengan berbahan dasar berupa hasil laut, dan industri ini merupakan tempat percontohan oleh industri lainnya. Lokasi industri Ratu Sambal Umsel berada di Jl. Dahlia Kelurahan Moengko Baru Kecamatan Poso Kota Kabupaten Poso. Modal awal berdirinya industri ini sebesar Rp 100.000 yang merupakan modal pribadi.

Karakteristik Responden Umur. Umur adalah suatu hal yang dapat mempengaruhi kemampuan dan prestasi kerja pengrajin dalam memproduksi, baik secara fisik, mental maupun dalam pengambilan keputusan. Angkatan kerja atau *labour force* adalah jumlah penduduk dengan usia produktif, yaitu 15-64 tahun yang sedang bekerja maupun yang mencari pekerjaan (Munir, 2014).

Adapun tingkat umur responden dalam penelitian ini masuk dalam kategori usia produktif yaitu 15-64 tahun. Kisaran umur responden dalam penelitian ini yaitu 20-59 tahun dengan persentase sebesar 100%. Umur sangat mempengaruhi produktivitas kerja dan pengalaman dalam pengembangan usaha, umur yang produktif akan mempermudah dalam penyerapan informasi dan penggunaan teknologi.

Tingkat Pendidikan. Pendidikan adalah satu diantara beberapa faktor penting bagi responden dalam hal menerima dan menerapkan teknologi baru, samping kemampuan dan keterampilan dari pengusaha sendiri (Ika, 2010). Tingkat pendidikan responden bervariasi, meliputi tingkat SMA dan S1 dengan persentase sebesar 100%.

Analisis Lingkungan Internal.

Analisis Faktor Kekuatan (Strengths).

1. Ketersediaan bahan baku.

Persediaan bahan baku merupakan aset berharga perusahaan yang berperan penting dalam mendukung aktivitas produksi, sehingga diperlukan pengendalian yang optimal. (Enggar, dkk. 2017). Dari hasil wawancara dengan responden bahwa bahan baku yang digunakan berasal dari kabupaten Bungku. Jumlah bahan baku yang digunakan setiap bulan sekitar 45-50 kg tiap bulan.

2. Kemasan produk menarik.

Kemasan adalah suatu wadah yang menempati suatu barang agar aman, menarik, mempunyai daya pikat dari seorang yang ingin membeli suatu produk. Dapat juga menjadi media komunikasi antara produsen dengan calon konsumen (Syukriyanti, dkk. 2015). Dari hasil wawancara dengan responden bahwa kemasan yang digunakan industri Ratu Sambal Umsel dalam mengemas yaitu plastik tebal sehingga membuat produk ini bertahan lama dari produk lainnya, kemasan ini berukuran 200 gram, dengan desain dan label yang menarik sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk sambal ikan roa.

3. Kualitas produk.

Kualitas produk sangat berpengaruh dalam kegiatan usaha yang dilakukan. Dari hasil wawancara dengan responden bahwa dalam memproduksi sambal ikan roa kualitas sangat diperhatikan oleh Industri Ratu Sambal Umsel dimana selalu menjaga cita rasa produk sambal ikan roa dengan menggunakan bahan-bahan premium sehingga ketahanan dari produk ini berkisar 2 minggu.

4. Harga terjangkau

Harga merupakan unsur bauran yang bersifat fleksibel, harga dapat diubah dengan cepat, (Sumarni dan sueprihanto 2010). Dari hasil wawancara dengan responden bahwa

harga produk sambal ikan roa di industri Ratu Sambal Umsel dikatakan terjangkau, karena memiliki harga yang relatif murah dengan menyesuaikan harga yang sekarang. Sambal ikan roa di industri Ratu Sambal Umsel dijual dengan harga Rp 30.000/ plastik, dengan ukuran tiap plastik sebesar 200 Gram.

Analisis Faktor Kelemahan (Weakness).

1. Lokasi usaha yang kurang strategis

Ketepatan pemilihan lokasi merupakan salah satu faktor yang menentukan kesuksesan sebuah usaha. Para pengusaha selalu memiliki lokasi yang dekat dengan para pelanggan dalam rangka memberikan pelayanan prima pada para pelanggan agar hubungan dapat terjaga dengan baik (Sani, I, F, R. 2019). Dari hasil wawancara dengan responden bahwa lokasi industri Ratu Sambal Umsel berada di Kelurahan Moengko Baru Kecamatan Poso Kota Kabupaten Poso. Dimana untuk menempuh lokasi tersebut harus melintas beberapa jalan yang kurang dilewati masyarakat sehingga menjadi suatu kelemahan bagi industri Ratu Sambal Umsel dalam mengembangkan usahanya.

2. Belum efektifnya Promosi

Promosi adalah suatu hal yang harus dilakukan setiap perusahaan. Hal utama dalam promosi adalah membuat pesan yang persuasif yang efektif untuk menarik perhatian konsumen (Puspitarini, D, S, dkk. 2019). Dari hasil wawancara dengan responden bahwa industri Ratu Sambal Umsel sudah melakukan promosi melalui media sosial tetapi belum efektif dikarenakan tidak seringnya untuk promosi produk dan juga belum terlalu mengetahui cara menggunakan media sosial.

3. Kurangnya tenaga kerja

Tenaga kerja adalah semua orang yang bersedia dan sanggup bekerja, termasuk mereka yang menganggur meskipun bersedia dan sanggup bekerja dan mereka yang

mengganggu terpaksa akibat tidak ada kesempatan kerja (Zenda, H, R, dkk. 2017). Dari hasil wawancara bahwa Industri Ratu Sambal Umsel saat ini hanya memiliki 3 orang karyawan, hal ini berpengaruh terhadap Industri Ratu Sambal Umsel dalam melakukan kegiatan produksi.

4. Produksi masih rendah

Proses produksi adalah suatu kegiatan yang dijalankan oleh perusahaan. Dari hasil wawancara dengan responden bahwa industri Ratu Sambal Umsel melakukan produksi sambal ikan roa dalam perbulannya sekitar 6 sampai 7 kali, dengan jumlah produksi sekitar 300 sampai 400 plastik tiap bulan. Jumlah tersebut masih kurang dengan jumlah pesanan yang diterima oleh industri Ratu Sambal Umsel tiap bulannya dari konsumen.

Setelah faktor-faktor strategi internal pada Industri Ratu Sambal Umsel teridentifikasi, selanjutnya dibuat tabel IFAS (*Internal Faktor Analysis Summary*). Berdasarkan hasil perhitungan setiap *Rating*, maka diperoleh pembobotan untuk masing-masing nilai faktor internal. Pembobotan untuk masing-

masing nilai faktor internal dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1 menunjukkan bahwa total yang diperoleh faktor Internal tabel IFAS yaitu sebesar 3,01, dengan koefisien Kekuatan (*Strenghts*) sebesar 2,36 dan koefisien Kelemahan (*Weakness*) sebesar 0,65. Hal ini menunjukkan bahwa faktor Kekuatan yang dimiliki oleh Industri Ratu Sambal Umsel lebih besar dari faktor Kelemahan, oleh karena itu Industri Ratu Sambal Umsel dapat lebih memanfaatkan faktor kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi Kelemahan yang ada untuk mengembangkan usaha kedepannya.

Berdasarkan hasil perhitungan dari nilai ating dan bobot dari faktor internal Industri Ratu Sambal Umsel, diperoleh hasil dari pengurangan antara total skor faktor Kekuatan (*Strenghts*) dan total skor faktor Kelemahan (*Weakness*). Hasil pengurangan yaitu $2,36 - 0,65 = 1,71$ yang dijadikan sebagai sumbu Horizontal atau sumbu X, maka sumbu X dalam Diagram SWOT adalah 1,71.

Tabel 1. IFAS (Internal Faktor Analysis Summary) Industri Ratu Sambal Umsel.

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
1 Kekuatan (<i>Strenghts</i>)			
a. Ketersediaan bahan baku	0,19	4	0,76
b. Kemasan produk menarik	0,14	3	0,42
c. Kualitas produk	0,19	4	0,76
d. Harga terjangkau	0,14	3	0,42
Sub Total	0,66	14	2,36
2 Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
a. Lokasi usaha yang kurang strategis	0,05	1	0,05
b. Belum efektifnya promosi	0,10	2	0,2
c. Kurangnya tenaga kerja	0,10	2	0,2
d. Produksi masih rendah	0,10	2	0,2
Sub Total	0,35	7	0,65
Total (1+2)	1	21	3,01
Sumbu X (Sub total 1 – Sub total 2)			1,71

Sumber : Data primer setelah diolah 2021.

Analisis Lingkungan Eksternal.

Analisis Faktor Peluang (Opportunities).

1. Adanya bantuan pemerintah

Dari hasil wawancara dengan responden bahwa industri Ratu Sambal Umsel mendapatkan bantuan pemerintah dalam bentuk alat-alat produksi, dengan adanya bantuan tersebut industri Ratu Sambal Umsel mengambil peluang untuk lebih mengembangkan usaha produknya. Selain itu industri Ratu Sambal Umsel aktif dalam mengikuti kegiatan-kegiatan seperti pameran yang diadakan oleh pemerintah.

2. Berkembangnya media promosi.

Promosi adalah suatu hal yang harus dilakukan setiap perusahaan. Hal utama dalam promosi adalah membuat pesan yang persuasif yang efektif untuk menarik perhatian konsumen (Puspitarini, D, S, dkk. 2019). Dari hasil wawancara dengan responden bahwa industri Ratu Sambal Umsel akan lebih memfokuskan untuk promosi beberapa media promosi yang bisa dimanfaatkan seperti media cetak, media elektronik, dan yang saat ini paling berkembang yaitu media internet dimana untuk mempromosikan produk olahan hasil dari industri Ratu Sambal Umsel.

3. Produk tergolong baru

Inovasi produk yang dilakukan perusahaan memberikan peranan yang cukup penting bagi keberlangsungan aktivitas penjualan melalui pelanggan yang tetap loyal. Inovasi produk diterapkan karena konsumen menginginkan sesuatu yang berbeda dibanding beberapa inovasi yang diberikan perusahaan lain (Buwana, M, A, L, dkk. 2018). Dari hasil wawancara dengan responden bahwa olahan sambal ikan roa merupakan produk yang tergolong masih baru bagi masyarakat khususnya kota Poso, industri Ratu Sambal Umsel memproduksi sambal ikan roa ini pada tahun 2013 sampai saat ini dimana masyarakat

mulai menyukai produk olahan sambal ikan roa tersebut, hal ini tentunya menjadi peluang bagi industri Ratu Sambal Umsel dalam mengembangkan usaha .

4. Permintaan yang tinggi

Dari hasil wawancara dengan responden bahwa permintaan produk sambal ikan roa pada industri Ratu Sambal Umsel sangatlah tinggi dikalangan masyarakat. Permintaan tersebut didasari oleh masyarakat yang mulai menyukai sambal ikan roa untuk dikonsumsi sehari-hari yang diproduksi oleh industri Ratu Sambal Umsel, dan juga masyarakat membeli sambal ikan roa ini sebagai oleh-oleh khas Poso. Serta nama industri Ratu Sambal Umsel yang mulai banyak dikenal oleh masyarakat. Permintaan tersebut berasal dari kota Poso dan luar kota Poso, hal ini tentunya menjadi peluang besar bagi industri Ratu Sambal Umsel.

Analisis Faktor Ancaman (Threats).

1. Kenaikan harga bahan baku

Dari hasil wawancara dengan responden bahwa industri Ratu Sambal Umsel dalam memproduksi Sambal ikan roa memiliki ancaman tentang kenaikan harga bahan baku. Dikarenakan bahan baku yang bersifat musiman, sehingga para pemasok yang berada di Bungku biasanya menaikkan harga. Hal ini tentunya mempengaruhi nilai pendapatan dan perkembangan industri Ratu Sambal Umsel.

2. Munculnya produk sejenis

Produk adalah unsur yang paling penting, karena produk mencakup, seluruh perencanaan yang mendahului produksi aktual, produk mencakup riset dan pengembangan, dan produk mencakup semua layanan yang menyertai produk seperti instalisasi dan pemeliharaan (Suatama, J. 2013). Munculnya produk sejenis merupakan salah satu ancaman dalam mengembangkan industri. Dimana produk yang mulai banyak diminati oleh masyarakat dan menghasilkan keuntungan, tentunya akan mendorong pelaku

usaha yang lain untuk memproduksi produk yang sama bahkan dengan kualitas yang lebih baik. Produk sambal ikan roa kini sudah mulai banyak diproduksi oleh industri-industri yang lain, dengan kemasan dan cita rasa yang berbeda dari yang dihasilkan oleh industri Ratu Sambal Umsel.

3. Tingkat persaingan yang tinggi

Persaingan bisnis yang semakin ketat, menimbulkan banyak konsekuensi dalam persaingan perusahaan. Perusahaan dituntut untuk meningkatkan daya saingnya secara terus menerus. Perusahaan dalam waktu cepat harus mampu mengubah diri menjadi lebih kuat dan mampu menanggapi kebutuhan pasar (Setiyono, J, dkk. 2016). Dari hasil wawancara dengan responden tingkat Persaingan yang tinggi menjadi salah satu ancaman dalam mengembangkan industri. Dimana antara pesaing yang satu dan pesaing lainnya merasakan adanya tekanan atau melihat peluang untuk memperbaiki posisi, sehingga persaingan

yang terjadi antara industri satu dengan yang lain sangatlah tinggi. Tentunya ini menjadi ancaman yang harus dihadapi oleh industri Ratu Sambal Umsel dalam pengembangan usaha.

4. Selera konsumen yang berubah

Selera konsumen yang berubah merupakan salah satu ancaman bagi industri dalam mengembangkan usahanya. Dimana konsumen sudah menemukan produk lain untuk dikonsumsi atau konsumen mulai bosan dengan produk yang dihasilkan suatu industri tersebut sehingga selera konsumen dapat berubah. Perubahan selera konsumen akan mengakibatkan penurunan permintaan produk sambal ikan roa pada industri Ratu Sambal Umsel, dan mengingat karena munculnya produk-produk sambal ikan roa dari industri yang lain akan mempengaruhi selera konsumen dalam membeli dan mengkonsumsi sambal ikan roa yang diproduksi oleh industri Ratu Sambal Umsel.

Tabel 2. EFAS (*Eksternal Faktor Analysis Summary*) Industri Ratu Sambal Umsel.

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
1 Peluang (<i>Opportunity</i>)			
a. Adanya bantuan pemerintah	0,14	4	0,56
b. Berkembangnya media promosi	0,14	4	0,56
c. Produk tergolong baru	0,11	3	0,33
d. Permintaan yang tinggi	0,14	4	0,56
Sub Total	0,52	15	2,01
2 Ancaman (<i>Threats</i>)			
a. Kenaikan harga bahan baku	0,11	3	0,33
b. Munculnya produk sejenis	0,11	3	0,33
c. Tingkat persaingan yang tinggi	0,14	4	0,56
d. Selera konsumen yang berubah	0,14	3	0,33
Sub Total	0,48	13	1,55
Total (1+2)	1	28	3,56
Sumbu Y (Sub total 1 – Sub total 2)			0.46

Sumber : Data primer setelah diolah 2021.

Setelah faktor-faktor strategi eksternal pada Industri Ratu Sambal Umsel teridentifikasi, selanjutnya dibuat tabel EFAS (*Eksternal Faktor Analysis Summary*). Berdasarkan hasil perhitungan setiap *Rating*, maka diperoleh pembobotan untuk masing-masing nilai faktor eksternal. Pembobotan untuk masing-masing nilai faktor eksternal dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2 menunjukkan bahwa total yang diperoleh faktor Eksternal tabel EFAS yaitu sebesar 3,56, dengan koefisien Peluang (*Opportunity*) sebesar 2,01 dan koefisien Ancaman (*Threats*) sebesar 1,55. Hal ini menunjukkan bahwa faktor peluang yang dimiliki oleh Industri Ratu Sambal Umsel lebih besar dari faktor Ancaman, oleh karena itu Industri Ratu Sambal Umsel dapat lebih memanfaatkan faktor Peluang yang dimiliki untuk mengatasi Faktor Ancaman yang ada untuk mengembangkan usaha kedepannya.

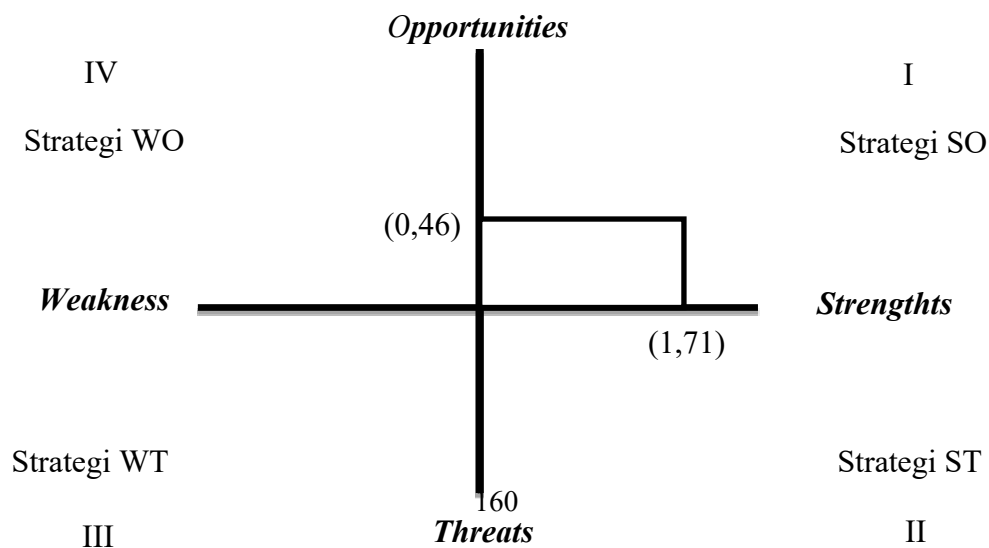
Berdasarkan hasil perhitungan dari nilai rating dan bobot dari faktor Eksternal Industri Ratu Sambal Umsel, diperoleh hasil dari pengurangan antara total skor faktor Peluang (*Opportunity*) dan total skor faktor Ancaman (*Threats*). Hasil pengurangan yaitu $2,01 - 1,55 = 0,46$ yang dijadikan sebagai sumbu Vertikal atau sumbu Y, maka sumbu Y dalam Diagram SWOT adalah 0,46.

Berdasarkan hasil perhitungan dari faktor internal dan faktor eksternal, diperoleh hasil pengurangan dari total skor faktor kekuatan dan total skor faktor kelemahan sebagai sumbu X yaitu sebesar 1,09, sedangkan hasil pengurangan total skor peluang dan total skor ancaman sebagai sumbu Y yaitu sebesar 0,96. Posisi kuadran usaha sambal ikan roa pada industri Ratu Sambal Umsel yang diformulasikan dalam diagram SWOT dapat dilihat pada Gambar 1.

Diagram SWOT pada Gambar 1 menunjukkan bahwa posisi strategi untuk pengembangan usaha sambal ikan roa pada industri Ratu Sambal Umsel 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.

Berdasarkan hasil perhitungan dari faktor internal dan faktor eksternal pada industri Ratu Sambal Umsel, bahwa dapat digunakan pendekatan matriks SWOT untuk mengetahui strategi yang tepat untuk digunakan agar usaha tersebut dapat berkembang. Dari hasil kuadran diagram SWOT pada Gambar 1, maka penetapan strategi yang dapat digunakan pada industri Ratu Sambal Umsel adalah strategi SO

Gambar 1. Diagram analisis SWOT Strategi pengembangan usaha sambal ikan roa pada industri Ratu Sambal Umsel Kelurahan Moengko Baru Kecamatan Poso Kota Kabupaten Poso.



Tabel 3 : Diagram Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usaha Sambal Ikan Roa pada Industri Ratu Sambal Umsel.

IFAS EFAS	Kekuatan (<i>Strengths</i>) S1. Ketersediaan bahan baku S2. Kemasan produk menarik S3. Kualitas produk S4. Harga terjangkau	Kelemahan (<i>Weakness</i>) W1. Lokasi usaha yang kurang strategis W2. Belum efektifnya promosi W3. Kurangnya tenaga kerja W4. Produksi masih rendah
Peluang (<i>Opportunities</i>) O1. Adanya bantuan pemerintah O2. Berkembangnya media promosi O3. Produk tergolong baru O4. Permintaan yang tinggi	Strategi (S-O) 1. Memanfaatkan ketersediaan bahan baku dengan harga terjangkau guna menangkap peluang adanya bantuan pemerintah agar mampu memenuhi permintaan yang tinggi (S1, S4, O1, O4). 2. Memanfaatkan kemasan produk yang menarik dan menjaga kualitas produk guna menangkap peluang melalui perkembangan media promosi (S2, S3, O2)	Strategi (W-O) 1. Memanfaatkan peluang dengan adanya bantuan pemerintah guna meningkatkan jumlah produksi dan menambah jumlah tenaga kerja (O1, W4, W3). 2. Memanfaatkan peluang dengan berkembangnya media promosi untuk mengefektifkan promosi (O2, W2).
Ancaman (<i>Threats</i>) T1. Kenaikan harga bahan baku T2. Munculnya produk sejenis T3. Tingkat persaingan yang tinggi T4. Selera konsumen yang berubah	Strategi (S-T) 1. Menjaga ketersediaan bahan baku dan mempertahankan kualitas produk untuk mengantisipasi ancaman terjadinya kenaikan harga bahan baku serta selera konsumen yang berubah (S1, S3, T1, T4). 2. Memanfaatkan kemasan produk yang menarik dan harga terjangkau untuk mengantisipasi ancaman terjadinya tingkat persaingan yang tinggi serta munculnya produk sejenis (S2, S4, T3, T2).	Strategi (W-T) 1. Memaksimalkan produksi produk dengan penambahan jumlah tenaga kerja untuk menghadapi ancaman tingkat persaingan yang tinggi (W4, W3, T3). 2. Mengefektifkan promosi produk untuk menghadapi ancaman munculnya produk sejenis (W2, T2).

Sumber : Data primer setelah diolah, 2021.

Strategi SO merupakan strategi yang dapat digunakan oleh industri Ratu Sambal Umsel untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara menggunakan kekuatan-kekuatan yang dimiliki. Strategi pengembangan usaha sambal ikan roa pada industri Ratu Sambal Umsel dapat dilihat pada Tabel 3.

Berikut beberapa alternatif strategi yang dapat dijadikan sebagai suatu program pengembangan usaha, diantaranya :

1. Memanfaatkan ketersediaan bahan baku dengan harga terjangkau guna menangkap peluang adanya bantuan pemerintah agar mampu memenuhi permintaan yang tinggi.

2. Memanfaatkan kemasan produk yang menarik dan menjaga kualitas produk guna menangkap peluang melalui perkembangan media promosi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai strategi pengembangan usaha sambal ikan roa pada industri Ratu Sambal Umsel dapat disimpulkan sebagai berikut:

Hasil analisis diagram SWOT menunjukkan bahwa, kondisi yang tepat untuk digunakan dalam rangka pengembangan usaha sambal ikan roa pada industri Ratu

Sambal Umsel terletak pada strategi S-O. Alternatif strategi S-O yaitu (a) Memanfaatkan ketersediaan bahan baku dengan harga terjangkau guna menangkap peluang adanya bantuan pemerintah agar mampu memenuhi permintaan yang tinggi. (b) Memanfaatkan kemasan produk yang menarik dan menjaga kualitas produk guna menangkap peluang melalui perkembangan media promosi.

Saran

Pada strategi pengembangan usaha sambal ikan roa di industri Ratu Sambal Umsel, sebaiknya menggunakan strategi S-O dimana strategi ini mempertahankan kekuatan yang ada dengan pemanfaatan peluang sebesar-besarnya sehingga nantinya industri Ratu Sambal Umsel dapat lebih mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Dahuri, R. 2004. *Pendayagunaan Sumberdaya Kelautan*. LISPI. Jakarta.
- Dinda Sekar Puspitarini, Reni Nuraeni. 2019. *Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi (Studi Deskriptif Pada Happy Go Lucky House)*. *Jurnal Common*. Vol.3, No.1, Hal.159-168, Juni 2019.
- Enggar Paskhalis Lahu, Jacky S.B Sumarauw. 2017. *Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Guna Meminimalkan Biaya Persediaan Pada Dunkin Donuts Manado*. *Jurnal Emba*, Vol.5, No.3, Hal.4175-4184, September 2017, ISSN 2303-1174.
- Ika W, 2010. *Analisis Usaha Industri Emping Melinjo Skala Rumah Tangga di Kabupaten Magetan*. Skripsi.Jurusan/ProgramStudiSosialEkonomiPertanian/Agrobisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret.Surakarta.
- Ira Farlina Roisah Sani. 2019. *Pengaruh Pemilihan Lokasi Toko Pakaian Terhadap Tingkat Penjualan Menurut Etika Bisnis Islam (Studi pada Pasar Baru Rumbia Lampung Tengah)*. Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro.
- Jasa Suatma. 2013. *Analisis Strategi Inovasi Atribut Produk Dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Skuter Matik Merek Honda Vario Di Kota Semarang*. *Jurnal Stie Semarang*, Vol.5, No.2, Hal. 2527-4716 Edisi Juni 2013 (Issn : 2252-7826).
- Joko Setiyono, Sutrimah. 2016. *Analisis Teks Dan Konteks Pada Iklan Operator Seluler (Xl Dengan Kartu As)*. *Jurnal Pedagogia* ISSN 2089-3833, Vol.5, No.2, Hal. 235-248, Agustus 2016.
- Muhammad Akbar Langlang Buwana, Siti Nursyamsiah. 2018. *Analisis Implementasi Inovasi Terbuka :Peran Kerjasama Eksternal terhadap Inovasi Produk dan Kinerja Perusahaan(Studi Empiris pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Batik di Yogyakarta)*. *Jurnal Manajemen Bisnis Indonesia*. Vol. 6, No.1, : Hal. 436-459, Oktober 2018.
- Munir, Irul. 2014. *Pengertian Angkatan Kerja, Tenaga Kerja, Kesempatan Kerja,Pengangguran*. <https://khoirullazuardi.wordpress.com>. Diakses pada Tanggal 10 Maret 2021.
- Rangkuti Freddy, 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rizki Herdian Zenda, Suparno. 2017. *Peranan Sektor Industri Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kota Surabaya*. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, Vol. 2, No. 1, Hal. 371 – 384, Maret 2017.
- Sambalroakianna, 2013. *IKan roa dan sambalroa kianna*.

<http://sambalroakianna.blogspot.com>.
Diakses pada tanggal 24 September
2020.

Sumarni dan sueprihanto 2010. Pengantar
Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi
Perusahaan), Edisi Ke 5. Yogyakarta :
Liberty Yogyakarta.

Syukrianti Mukhtar, Muchammad Nurif. 2015.
Peranan Packaging Dalam
Meningkatkan Hasil Produksi
Terhadap Konsumen. Jurnal Sosial
Humaniora, Vol 8 No.2, Hal. 158-194,
Nopember 2015.