

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH AMPLANG “BAROKAH” KELURAHAN LOK TUAN KECAMATAN BONTANG UTARA

Home Industry Development Strategy of Amplang “Barokah” Village Lok Tuan North Bontang Subdistrict

Sintya Nurul Kurniawati¹⁾, Said Abdusysyahid²⁾, Eko Sugiharto²⁾

1)Mahasiswa Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan

2)Dosen Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan

Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Mulawarman

E-mail : sintyanurul15@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to find out how the Amplang “Barokah” House Business Development Strategy, Lok Tuan Village, Bontang Utara District. This research was carried out from January 2021 to March 2022 in Lok Tuan Village, North Bontang District. A sample of 10 respondents with reference to predetermined questions in the form of a questionnaire. The results showed that the results of IFAS and EFAS, it can be seen that the total value for IFAS is 0.845 and for EFAS is 0.258. In the SWOT matrix, several alternative strategies are obtained by using strengths to take advantage of opportunities and using strengths to avoid threats. In the SWOT analysis diagram, it is known that the Amplang “Barokah” House Business is located in quadrant I, meaning this is a situation that this business has strengths and opportunities, although on the other hand this business faces several obstacles and weaknesses. The strategy that must be applied in this condition is the Growth Strategy or growth strategy.

Keywords: Strategy, Amplang, SWOT Analysis

PENDAHULUAN

Wilayah Kota Bontang merupakan salah satu kota di Provinsi Kalimantan Timur. Kota Bontang merupakan kota administratif sebagai bagian dari Kabupaten Kutai dan menjadi daerah otonom berdasarkan Undang-Undang No.47 Tahun 1999 tentang pemekaran Provinsi dan Kabupaten, bersama-sama dengan Kabupaten Kutai Timur, Kutai Barat dan Kabupaten Kutai Kartanegara dengan luas wilayah 161,88 km². Sejak disahkannya Peraturan Daerah Kota Bontang No.17 tahun 2002 tentang Pembentukan Organisasi Kecamatan Bontang Barat, pada tanggal 16 Agustus 2002, Kota Bontang terbagi menjadi tiga kecamatan, yaitu Kecamatan Bontang Selatan, Kecamatan Bontang Utara dan Kecamatan Bontang Barat. Kecamatan Bontang Selatan Memiliki wilayah yang terluas (110,91 km²), disusul dengan Kecamatan Bontang Utara (33,03 km²) dan Kecamatan Bontang Barat (17,94 km²) (Badan Pusat Statistik Kota Bontang, 2021).

Wilayah laut Kota Bontang lebih luas daripada wilayah daratan, dengan demikian wajar jika hasil produksi perikanan didominasi oleh perikanan laut. Produksi perikanan yang dihasilkan berdasarkan produksi perikanan tangkap pada tahun 2019 tercatat 21.137,46 ton dan pada tahun 2020 sebanyak 20.335,99 Ton (Badan Pusat Statistik Kota Bontang, 2021).

Loktuan adalah salah satu diantara Kelurahan di Kecamatan Bontang Utara, Kota Bontang. Loktuan memiliki jumlah penduduk sebanyak 19.416 orang dengan jumlah laki-laki sebanyak 10.273 orang dan jumlah perempuan sebanyak 9.143 orang. Kelurahan ini bersebelahan dengan perusahaan BUMN yaitu PT. Pupuk Kaltim yang menghasilkan pupuk UREA dan Amoniak serta kawasan industry Kaltim Industrial Estate (Badan Pusat Statistik Kota Bontang, 2021).

Secara geografis, Kota Bontang memiliki potensi perikanan tangkap dan budidaya. Data produksi perikanan tahun 2019 sebanyak 21.137,46 ton, sedangkan tahun 2020 sebanyak 20.335,99 ton, jadi mengalami penurunan dibandingkan tahun 2019 sebanyak 801,47 ton. Penurunan produksi perikanan tangkap dari tahun 2019 ke tahun 2020 terjadi karena beberapa faktor yaitu faktor alam, kondisi perubahan iklim yang membawa perubahan pada cuaca secara drastic yang mengakibatkan tingginya gelombang laut yang tidak memungkinkan untuk nelayan melaut. Adapun faktor lain adalah wabah pandemic Covid-19 yang menyebabkan nelayan tidak dapat pergi melaut karena adanya pembatasan PPKM.

Usaha Rumah Amplang Barokah merupakan salah satu kegiatan usaha amplang yang berada di Kelurahan Loktuan dan merupakan salah satu industri rumahan. Usaha Rumah Amplang Barokah adalah suatu usaha yang didirikan oleh Bapak Suratmin dimana yang menjabat sebagai ketua atau pimpinan dari usaha tersebut. Usaha Rumah Amplang Barokah merupakan rumah produksi amplang yang dimana usaha ini memiliki ciri khas pada olahan amplang yang berwarna hitam. Warna hitam pada amplang didapatkan dari tinta cumi-cumi yang telah difermentasi kemudian tinta tersebut ditambahkan kedalam adonan amplang pada saat proses pembuatannya. Warna amplang ini menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen dari Usaha Rumah Amplang Barokah. Usaha ini sudah berdiri sekitar kurang lebih 8 tahun terhitung sejak tahun 2013 (belum memiliki izin maupun surat usaha) ditahun 2016 (sudah memiliki izin maupun surat usaha) hingga saat ini (tahun 2021) tenaga kerja didalamnya terdiri dari saudara dan kerabat bapak Suratmin.

Usaha Rumah Amplang "Barokah" merupakan salah satu rumah produksi amplang yang berada di wilayah Kota Bontang. Usaha ini awal mula didirikan pada tahun 2012 oleh bapak Suratmin dan usaha ini sudah resmi terdaftar pada Dinas Ketahanan Pangan Pertanian dan Perikanan Kota Bontang pada tanggal 21 September 2016. Berdirinya usaha ini berawal dari pemilik usaha yang sebelumnya mempunyai profesi sebagai penjual mie ayam di pasar Lok Tuan yang dimana profesi ini merupakan mata pencaharian utama dari bapak Suratmin dan kemudian beliau mencoba untuk mencari penghasilan tambahan dengan cara mengelola amplang ikan Bandeng (*Elops hawaiiensis*) dan bakso ikan Bandeng (*Elops hawaiiensis*), setelah berjualan selama kurang lebih 3 tahun bapak suratmin melihat peluang pasar dari amplang lebih besar dibandingkan mie ayam dan bakso ikan Bandeng (*Elops hawaiiensis*). Hal ini menjadikan bapak suratmin lebih memfokuskan pada usaha amplang ikan Bandeng (*Elops hawaiiensis*) dan bapak suratmin membuat produk olahan amplang lain dengan tambahan tinta cumi-cumi yang telah difermentasi dimana amplang ini diberi nama amplang batu bara.

Setelah dua tahun merintis usaha, jumlah permintaan amplang mengalami peningkatan. Permintaan berasal dari beberapa konsumen yang berada di sekitar Kota Bontang maupun dari luar daerah Kota Bontang, peningkatan permintaan amplang ini tidak lepas dari keikutsertaan dari Dinas Ketahanan Pangan Perikanan dan Pertanian Kota Bontang serta PT. Pupuk Kalimantan Timur Departemen divisi CSR, yang membantu memberikan masukan saran, promosi produk maupun membantu dalam hal peningkatan sarana dan prasarana pada usaha Rumah Amplang "Barokah". Usaha Rumah Amplang "Barokah" terdaftar menjadi UKM mitra binaan PT. Pupuk Kaltim sejak tahun 2017 dan telah memberikan banyak keuntungan terhadap usaha pengelolaan amplang di Usaha Rumah Amplang "Barokah". Usaha pengelolaan amplang ini mampu bertahan dan mengalami peningkatan, karena amplang yang dihasilkan memiliki kualitas baik dengan rasa yang gurih kemudian tekstur yang lembut berbeda dengan amplang lain pada umumnya.

Adapun beberapa hal yang dilakukan dalam proses pengolahan amplang ikan adalah sebagai berikut:

1. Proses produksi yang pertama menyiapkan bahan baku utama yaitu Ikan Bandeng (*Elops hawaiiensis*) dan Ikan Bulan-bulan (*Megalops cyprinoides* Broussonet).
2. Proses selanjutnya memasukkan 16 butir telur dengan berat daging yang digunakan sebanyak 2 kg (25% daging Ikan Bandeng dan 75% daging Ikan Bulan-bulan) kemudian ditambah gula pasir secukupnya, 176 gram kaldu bubuk, soda secukupnya, bawang putih secukupnya dan tepung sebanyak 8-9 bungkus.

3. Selanjutnya dilakukan pencampuran menggunakan alat bantu mixer yang dilakukan selama 5 menit atau sampai warna adonan berubah menjadi kuning dan adonan mengembang.
4. Masukkan daging yang sudah disiapkan sebelumnya kedalam adonan dan tambahkan bawang putih yang sudah dihaluskan secukupnya kemudian aduk lagi menggunakan mixer sampai tercampur rata.
5. Setelah adonan tercampur rata masukkan tepung tapioka sedikit demi sedikit sampai adonan siap untuk dibentuk, biasanya tepung yang dibutuhkan sebanyak 8-9 bungkus dengan berat perbungkusnya 500 gram.
6. Adonan yang sudah jadi tadi kemudian dibentuk memanjang dengan cara digulung-gulung atau dipelintir kecil menggunakan alas nampan.
7. Setelah adonan menjadi gulungan kecil, adonan dipotong kecil-kecil menggunakan gunting, Panjang adonan kurang lebih 1 cm.
8. Proses selanjutnya penggorengan, amplang yang sudah dipotong tadi kemudian digoreng didalam minyak yang sudah cukup panas. Goreng amplang selama kurang lebih 15 menit dan jangan lupa untuk mengaduknya agar amplang matang merata. Apabila amplang sudah mulai mengeras amplang sudah dapat diangkat dan ditiriskan.
9. Proses akhir yaitu packing dan pelabelan, proses packing menggunakan plastik bening yang nantinya ditimbang dengan berat 100 gram. Untuk pengepresan dilakukan menggunakan alat press manual yang menggunakan daya listrik. Kemudian pelabelan produk ini menggunakan stiker dari produk itu sendiri.

Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Usaha Rumah Amplang "Barokah" biasanya dilakukan dengan cara pemilik usaha melakukan kegiatan pemasaran dengan cara mengantar langsung produk ke toko – toko atau tempat berjualan ataupun para konsumen yang datang langsung membeli produk dirumah produksi.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Strategi Pengembangan usaha Amplang Ikan pada Usaha Rumah Amplang Barokah Kelurahan Loktuan Kecamatan Bontang Utara.

METODE PENELITIAN

Penelitian memerlukan suatu data sebagai pelengkap suatu penelitian baik data primer maupun data sekunder. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2013):

A. Observasi

Observasi merupakan salah satu cara dalam pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung dan pencatatan secara sistematis terhadap obyek yang akan diteliti.

B. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang mewawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Wawancara dilakukan dengan menggunakan kuisisioner (daftar pertanyaan).

Metode pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah metode *purposive sampling*. Nasution (2003) menyebutkan *purposive sampling* adalah pengambilan sampel yang dilakukan atas dasar pertimbangan peneliti. Hal diatas dapat disimpulkan bahwa teknik pengambilan sampel yang digunakan secara sengaja dan sesuai dengan persyaratan sampel yang nantinya diperlukan. Responden yang diambil dalam penelitian ini terdiri dari beberapa kelompok yaitu pemilik usaha (1 orang), karyawan (2 orang), konsumen (2 orang), Dinas ketahanan pangan perikanan dan pertanian Kota Bontang (1 orang), Dinas perindustrian perdagangan koperasi (1 orang) dan tokoh masyarakat (3 orang). Jumlah total responden sebanyak 10 orang.

Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*), SWOT berfungsi untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan Usaha Rumah Amplang Barokah, Analisis peluang dan ancaman yang dihadapi oleh Usaha

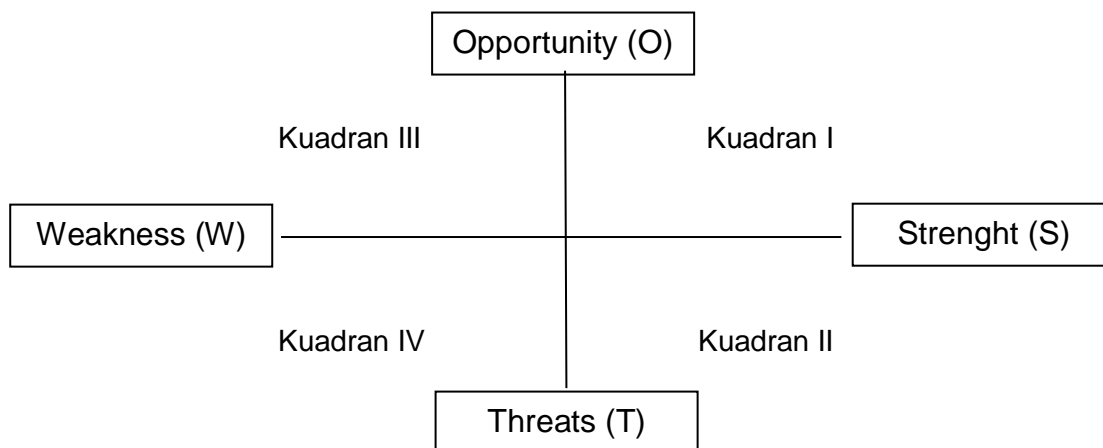
Rumah Amplang Barokah dengan melakukan penyusunan kuisioner terhadap kondisi eksternal Usaha Rumah Amplang Barokah.

Tabel 1. Format Analisis dan Menentukan Strategi Pendekatan Matriks SWOT

IFAS	STRENGTHS (S) Semua kekuatan yang dimiliki	WEAKNESSES (W) Semua kelemahan yang dimiliki
EFAS		
OPPORTUNITIES (O) Daftar semua peluang yang dapat diidentifikasi	STRATEGI SO Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) Daftar semua ancaman yang dapat diidentifikasi	STRATEGI ST Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Diadaptasi dari Freddy Rangkuti (2004)

Yang kemudian nantinya diolah lagi kedalam bentuk diagram analisis.



Gambar 1. Kajian Analisis Matrik Posisi Strategi SWOT

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kota Bontang terletak antara 117°23' Bujur Timur sampai 117°38' Bujur Timur serta diantara 0°01' Lintang Utara dan 0°12' Lintang Utara. Secara geografis, Loktuan terletak di 0.169° Lintang Utara dan 117.477° Bujur Timur serta berbatasan dengan Selat Makassar di sebelah timur.

Usaha Rumah Amplang “Barokah” merupakan salah satu rumah produksi amplang yang berada di Kota Bontang dan sudah resmi terdaftar pada Dinas Ketahanan Pangan Pertanian dan Perikanan Kota Bontang pada tanggal 21 september 2016. Dinas Ketahanan Pangan Pertanian dan Perikanan Kota Bontang serta PT. Pupuk Kalimantan Timur divisi CSR tidak lepas dari keikutsertaan dalam peningkatan permintaan amplang, yang membantu memberikan masukan saran, promosi produk maupun membantu dalam hal peningkatan sarana dan prasarana pada usaha Rumah Amplang “Barokah”.

Pemasaran yang dilakukan Usaha Rumah Amplang “Barokah” dilakukan dengan berbagai cara seperti produsen memasarkan langsung ke konsumen dengan menggunakan

kendaraan berupa mobil yang nantinya diletakkan di outlet – outlet atau toko yang ada, dan adapun dengan cara konsumen langsung yang datang kerumah produksi untuk membeli amplang.

Usia dan pendidikan yang dimiliki oleh responden terdapat berbagai macam, lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2. Usia dan Tingkat Pendidikan Responden

No	Nama Responden	Usia	Pendidikan
1	Suratmin	47	SD
2	Saliyem	48	SD
3	Sri Murni Lestari	28	SMK
4	Iqbal Abdul Malik	25	SMK
5	Aimatussolikah	23	SMA
6	Ida Farida	52	SMA
7	Dewi Ariyani Putri	23	SMK
8	Putri Indah Riyani	19	SMA
9	Dyah Ratnawulandari, S.Pi	41	S1
10	Syahrudin Arman Densi	42	S1

Sumber Data: Data Primer diolah, 2021

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa responden dengan kategori pendidikan tinggi yaitu S1 dengan jumlah responden sebanyak 2 orang yang dimana usianya adalah 41 dan 42 tahun, kemudian responden dengan pendidikan tertinggi kedua yaitu SMK/SMA dengan jumlah reponden sebanyak 6 orang yang dimana usia rata-ratanya adalah 19-52 tahun. Untuk responden dengan pendidikan terendah yaitu SD berjumlah 2 orang yang dimana usianya adalah 47 dan 48 tahun. Dapat dilihat bahwa usia dari responden pada tabel 9 diatas merupakan usia produktif kerja yang dimana mereka dapat memenuhi kebutuhannya masing – masing secara mandiri.

Berdasarkan pertimbangan tujuan penelitian maka ditentukan responden dapat dilihat bahwa terdapat beberapa pengelompokan dan pekerjaan responden yakni sebagai berikut:

Tabel 3. Karakteristik Sosial Ekonomi Responden

No	Kelompok	No	Nama	Jabatan dan Pekerjaan
1	Pemilik dan Karyawan usaha Rumah amplang barokah	1	Suratmin	Pemilik usaha Rumah Amplang Barokah
		2	Saliyem	Karyawan usaha Rumah Amplang Barokah/Penjual Jamu
		3	Sri Murni Lestari	Karyawan usaha Rumah Amplang Barokah/Ibu Rumah Tangga
2	Konsumen usaha Rumah Amplang Barokah	4	Iqbal Abdul Malik	Konsumen usaha Rumah Amplang Barokah / Pegawai Swasta
		5	Dewi Ariyani Putri	Konsumen usaha Rumah Amplang Barokah/ Karyawan Optikal
3	Tokoh Masyarakat	6	Ida Farida	Konsumen usaha Rumah Amplang Barokah/ Ibu Rumah Tangga
		7	Aimatussolikah	Tokoh Masyarakat/Wiraswasta

		8	Putri Indah Riyani	Tokoh Masyarakat/Wiraswasta
4	Dinas Ketahanan Pangan Perikanan dan Pertanian Kota Bontang	9	Dyah Ratnawulandari, S.Pi	Penyuluh Perikanan Dinas Ketahanan Pangan Perikanan dan Pertanian Kota Bontang
5	Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi	10	Syahrudin Aman Densi	Analisis Industri Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi

Sumber Data: Data Primer diolah, 2021

Tabel 3 diatas menjelaskan bahwa dengan jumlah responden sebanyak 10 orang, memiliki berbagai macam kelompok yang dikategorikan menjadi 5 kelompok yang dimana pada masing – masing kelompok memiliki beberapa pekerjaan yang berbeda – beda. Untuk kelompok pemilik dan karyawan usaha rumah amplang barokah dimana responden memiliki pekerjaan yaitu sebagai pemilik dari usaha rumah amplang barokah, penjual jamu dan ibu rumah tangga, kemudian untuk kelompok konsumeen usaha rumah amplang barokah memiliki pekerjaan sebagai pegawai swasta dan karyawan optikal. Pekerjaan yang dimiliki oleh kelompok tokoh masyarakat adalah ibu rumah tangga dan wiraswasta., untuk kelompok dinas ketahanan pangan perikanan dan pertanian kota Bontang memiliki pekerjaan atau menjabat pada instalasi tersebut sebagai penyuluh perikanan dinas ketahanan pangan perikanan dan pertanian kota Bontang, adapun untuk kelompok dinas perindustrian perdagangan koperasi dimana responden tersebut menjabat sebagai analisis industri dinas perindustrian perdagangan koperasi.

Setelah dilakukan wawancara menggunakan kuisisioner didapatkan data hasil wawancara sebagai berikut:

Tabel 4. Data Kuisioner Penelitian

Penilaian Responden																					
No	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Penilaian atas kondisi Faktor-faktor										Rating									
		Suratmi	Saliyem	Sri Murni L	Iqbal Abdul M	Aimatussolikah	Ida Farida	Dewi Ariyani P	Putri Indah R	Dyah R	Syahrudin A. D	Suratmi	Saliyem	Sri Murni L	Iqbal Abdul M	Aimatussolikah	Ida Farida	Dewi Ariyani P	Putri Indah R	Dyah R	Syahrudin A. D
1	Memiliki karyawan yang terampil	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	1	1	3	2	2	2	2	2	2
2	Reputasi usaha baik	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3	3	2	3	2	3	4
3	Menggunakan bahan baku kualitas baik	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	3	2	1	3	2	1	2	3	1	2
4	Pelayanan Baik	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)																					
1	Kurangnya penggunaan sosial media	2	4	4	3	2	3	4	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	Kurangnya karyawan	2	4	4	2	4	3	4	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	Keterbatasan bahan baku ikan Bulan - bulan	2	4	4	2	4	3	3	2	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Peluang (<i>Opportunities</i>)																					
1	Memiliki hubungan baik dengan konsumen	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	3	1	1	3	2	3	2	3	1	1
2	Permintaan konsumen tinggi	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	3	1	1	3	2	2	2	3	1	2
3	Dapat menciptakan lapangan pekerjaan	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	4	2	3	4	2
4	Produk sudah bersertifikat halal dan SNI	4	5	4	5	5	5	5	5	5	3	2	1	1	3	2	3	2	3	1	2
Ancaman (<i>Threats</i>)																					
1	Munculnya pesaing baru	4	4	4	5	3	3	3	2	4	4	1	3	2	3	2	2	1	3	1	
2	Persaingan harga	4	4	4	4	3	2	3	2	4	4	2	3	3	2	2	1	2	1	2	2
3	Peningkatan biaya produksi	2	4	4	3	3	3	3	2	4	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2

Penulis menyajikan data dan hasil penelitian yang diperoleh dilapangan dengan menggunakan matrik SWOT. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis yaitu Strategi Pengembangan Usaha Rumah amplang Barokah Di Kelurahan Lok Tuan Bontang Utara adalah sebagai berikut:

Adapun beberapa variabel yang digunakan dalam analisis SWOT adalah sebagai berikut:

- a. Kekuatan (*Strenght*)
 - 1) Memiliki karyawan yang terampil
 - 2) Reputasi usaha yang baik karena dukungan masyarakat dan instansi terkait.
 - 3) Menggunakan bahan baku dengan kualitas baik dalam produksi.
 - 4) Pelayanan yang baik kepada konsumen.
- b. Kelemahan (*Weakness*)
 - 1) Kurangnya penggunaan sosial media dalam usaha khususnya pemasaran.
 - 2) Kurangnya karyawan produksi yang membuat target produksi menjadi terhambat
 - 3) Keterbatasan bahan baku ikan Bulan - bulan
- c. Peluang (*Opportunities*)
 - 1) Memiliki hubungan yang baik dengan konsumen karena proses pemasaran yang lancer
 - 2) Permintaan konsumen yang tinggi
 - 3) Dapat menciptakan peluang pekerjaan.
 - 4) Produk bersertifikat halal dan sudah berstandar SNI
- d. Ancaman (*Threats*)
 - 1) Munculnya pesaing baru yang dapat menciptakan produk yang sama namun dengan formulasi yang lebih baik.
 - 2) Persaingan harga.
 - 3) Peningkatan biaya produksi akibat keterbatasan bahan baku.

Beberapa variabel diatas kemudian diolah menggunakan matriks SWOT Freddy Rangkuti (2004).

A. Kajian Analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities dan Threats*)

Kajian analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities dan Threats*) ini akan mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal dalam strategi pengembangan usaha amplang ikan pada usaha rumah amplang barokah Kelurahan Lok Tuan Kecamatan Bontang Utara. Dari sisi internal akan dilihat kekuatan (*Strenght*) dan Kelemahan (*Weaknesses*) yang dimiliki oleh usaha Rumah Amplang Barokah/ sedangkan dari sisi eksternal, akan dilihat peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dari usaha Rumah Amplang Barokah.

Hasil kajian ini akan dilihat apakah strategi-strategi yang nantinya akan dirumuskan kepada usaha Rumah Amplang Barokah, untuk mengatasi kelemahan dan ancaman dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki. Faktor-faktor yang diperoleh dianalisis antara lain:

1. Faktor Internal

Faktor internal yaitu kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weaknesses*) sebagai berikut:

- a. Kekuatan (*Strenght*) yaitu dukungan dari masyarakat dan instansi terkait yang berfungsi sebagai penunjang perkembangan usaha Rumah Amplang Barokah. Adanya dukungan dari pemerintah dan instansi lain dalam bentuk pembangunan rumah produksi dan beberapa alat produksi amplang.
- b. Kelemahan (*Weaknesses*) yaitu kurangnya penggunaan sosial media dalam usaha terkhusus pada kegiatan pemasaran yang membuat kurang efektifnya kegiatan pemasaran tanpa penggunaan sosial media terlebih pada kondisi pandemi seperti ini, dimana kegiatan pemasaran atau kegiatan promosi tidak dapat dilakukan secara

langsung. Kurangnya karyawan dan keterbatasan bahan baku juga menjadi salah satu kelemahan yang membuat terhambatnya kegiatan produksi.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yaitu Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) sebagai berikut:

- a. Peluang (*Opportunities*) yaitu dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang sesuai dengan keahlian atau beberapa hal yang dibutuhkan pada usaha Rumah Amplang Barokah. Dengan menjalin hubungan yang baik antara konsumen dan produsen baik konsumen lama maupun konsumen baru, hal ini dapat membuat proses pemasaran menjadi lancar dan keunggulan produk yang sudah bersertifikat halal serta berstandar SNI dapat menjadi jaminan bahwa produk ini akan menjadi produk unggulan.
- b. Ancaman (*Threats*) yaitu peningkatan biaya produksi yang diakibatkan oleh keterbatasan bahan baku, yang dimana kini sulit mendapatkan bahan baku berupa ikan segar yang membuat pemilik usaha memutar otak untuk mencari bahan baku lain demi mempertahankan kualitas produk. Munculnya pesaing baru dan persaingan baru dapat menjadi ancaman bagi usaha Rumah Amplang Barokah, untuk kedepannya yang dimana usaha Rumah Amplang Barokah harus tetap menghasilkan produk dengan harga pasar yang sama tetapi dengan peningkatan biaya bahan baku produksi yang berbeda.

Berdasarkan hasil penelitian penulis menggunakan matriks SWOT menunjukkan bahwa faktor-faktor strategi internal maupun eksternal berpengaruh terhadap keberhasilan suatu Usaha dalam menjalankan strateginya. Dalam faktor internal dan faktor eksternal diperoleh nilai dari total skornya sebagai berikut:

Tabel 5. Hasil Uji Matriks SWOT

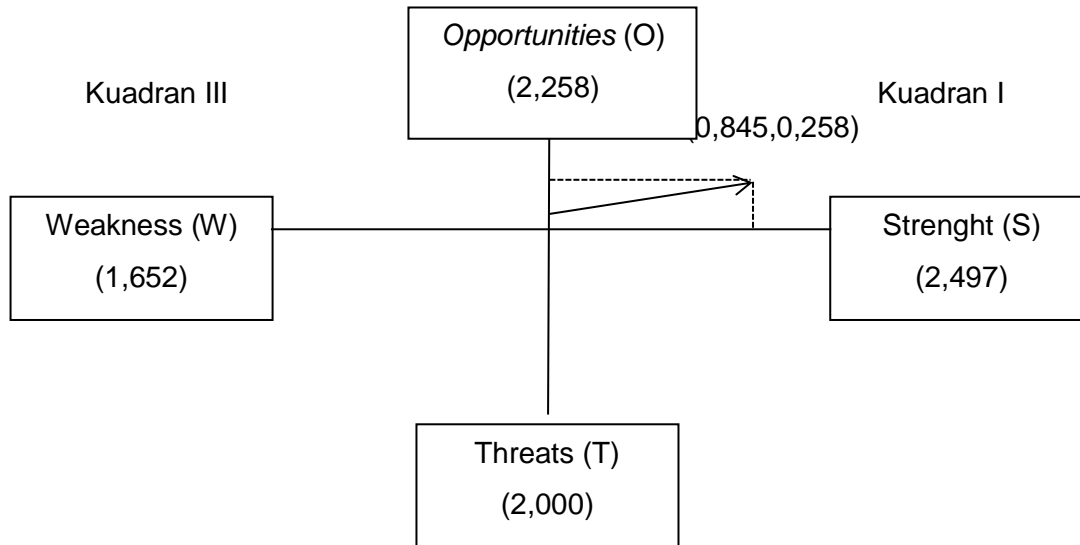
Faktor Internal dan Faktor Eksternal		Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
		2,497	1,652
Peluang (<i>Opportunities</i>)	2,258	4,755	3,910
Ancaman (<i>Threats</i>)	2,000	4,497	3,652

Sumber: Data Primer Diolah 2021

Setelah mengetahui strategi perpaduan diatas, dilanjutkan dengan menghitung Uji SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities* dan *Threats*) setelah mengetahui strategi perpaduan diatas, dilanjutkan dengan menghitung Kajian Analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities* dan *Threats*) maka didapatkan faktor internal Kekuatan (*Strenght*) dengan nilai (2,497), Kelemahan (*Weaknesses*) dengan nilai (1,652), Peluang (*Opportunities*) dengan nilai (2,258), dan Ancaman (*Threats*) dengan nilai (2,000).

B. Kajian Analisis SWOT Menggunakan Kuadran

Berdasarkan dari perhitungan skoring diperoleh nilai skor untuk faktor internal 0,845 dengan skor kekuatan (*Strenght*) 2,497 dan skor kelemahan (*Weaknesses*) 1,652. Sedangkan untuk faktor eksternal diperoleh nilai skor 0,258 dengan skor peluang (*Opportunities*) 2,258 dan skor ancaman (*Threats*) 2,000, kemudian skor-skor tersebut dimasukkan dalam matriks posisi strategi SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities* dan *Threats*). Matriks posisi strategi SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities* dan *Threats*) usaha Rumah Amplang Barokah sebagai berikut:



Gambar 2. Kajian Analisis Matrik Posisi Strategi SWOT

Keterangan:

- a. Indikator Faktor Kekuatan : 2,497
- b. Indikator Faktor Kelemahan : 1,652
- c. Indikator Faktor Peluang : 2,258
- d. Indikator Faktor Ancaman : 2,000

Dari data diatas diketahui bahwa nilai kekuatan (S) sebesar 2,497 yang kemudian nilai dari kekuatan dikurangi nilai kelemahan (W) sebesar 1,652 maka didapatkan hasil 0,845 dan nilai tersebut dapat dilihat pada gambar 19, kemudian untuk nilai peluang (O) sebesar 2,258 dikurangi nilai ancaman (T) sebesar 2,000 maka didapatkan hasil 0,258 dan nilai tersebut dapat dilihat pada gambar 2.

Berdasarkan matrik diatas dapat diketahui bahwa strategi yang dipilih adalah pada kuadran 1 yaitu strategi S-O (*Strenght-Opportunities*) dengan nilai (0,845 dan 0,258). Posisi ini menandakan sebuah usaha yang kuat dan berpotensi. Rekomendasi strategi diberikan adalah *Growth strategy* atau strategi pertumbuhan yang dalam kondisi usaha yang seperti ini, usaha Rumah Amplang Barokah dapat menangkap atau memperoleh pangsa pasar yang lebih besar. Strategi ini dapat menopang usaha dalam jangka panjang dan formulasinya dapat melampaui kondisi pasar saat ini.

Strategi yang biasa digunakan oleh usaha Rumah amplang Barokah berdasarkan matrik yang berada di kuadran I, yaitu:

1. Lebih meningkatkan keterampilan karyawan dibidangnya masing-masing terutama bidang pemasaran.
2. Memanfaatkan peluang yang ada dengan menciptakan lapangan pekerjaan guna mengoptimalkan kegiatan produksi.
3. Menggunakan bahan baku yang baik dalam produksi menjadi keutamaan dalam produksi selain itu usaha ini dapat menciptakan lapangan pekerjaan.
4. Memperpanjang beberapa surat/sertifikat yang sudah hampir habis masa berlakunya, guna sebagai bukti bahwa produk terjamin dan aman dikonsumsi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, penulis menarik kesimpulan dari hasil analisis yaitu, hasil kajian analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities dan Threats*) diambil suatu rumusan strategi prioritas dari S-O (*Strenght-Opportunities*) sebesar (4,756) dengan nilai (0,845 dan 0,258) dimana sumbu x (S) menunjukkan nilai (0,845) dan sumbu Y (O) menunjukkan nilai (0,258) dan nilai ini paling besar dibanding strategi lainnya. Faktor strategi ini dianggap sangat berpengaruh aktivitas

pengembangan usaha Rumah Amplang Barokah. Oleh karena itu, kondisi ini memberikan gambaran sebagai berikut:

- A. Lebih meningkatkan keterampilan karyawan dibidangnya masing-masing terutama bidang pemasaran.
- B. Memanfaatkan peluang yang ada dengan menciptakan lapangan pekerjaan guna mengoptimalkan kegiatan produksi.
- C. Menggunakan bahan baku yang baik dalam produksi menjadi keutamaan dalam produksi selain itu usaha ini dapat menciptakan lapangan pekerjaan.
- D. Memperpanjang beberapa surat/sertifikat yang sudah hampir habis masa berlakunya, guna sebagai bukti bahwa produk terjamin dan aman dikonsumsi.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran yang dapat penulis berikan kepada usaha Rumah Amplang Barokah, yaitu:

1. Lebih meningkatkan lagi keterampilan-keterampilan para karyawan dibidangnya masing-masing terutama dibidang pemasaran, penggunaan sosial media sangatlah penting untuk bidang pemasaran terlebih disaat pandemi seperti ini.
2. Mempertahankan kualitas produk dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas baik meskipun kondisi sedang pandemi seperti ini.
3. Sebagai usaha yang dapat menciptakan lapangan pekerjaan, alangkah baiknya usaha dapat menambah karyawan lagi dalam produksi.
4. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini bisa dijadikan referensi dan penelitian selanjutnya diharap untuk fokus juga pada peran beberapa pendukung di Usaha Rumah amplang Barokah.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kota Bontang, 2021. *Bontang Dalam Bontang 2021*. Badan Pusat Statistik Kota Bontang.
- Nasution. (2003). *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*. Bandung: Tarsito.
- Rangkuti. Freddy. 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka utama
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.