

STRATEGI PEMASARAN LOBSTER BERDASARKAN ANALISIS *STRENGTHS*, *WEAKNESSES*, *OPPORTUNITIES*, *THREATS* (SWOT) DI PERUSAHAAN *BLASTER FARM*

Fathur Rahman¹⁾, Dessi Mufti²⁾

Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri Universitas Bung Hatta

Email: yeah291997@gmail.com

ABSTRAK

Blaster Farm bergerak dalam bidang usaha lobster, yang berdiri sejak tahun 2018. *Blaster Farm* terletak di Simpang Bulaan jalan Demang Darwis, Lubuk Basung. Penjualan dari *Blaster Farm* cukup bagus karena usaha lobster ini masih tergolong baru. Namun pernah terjadi penurunan volume penjualan disebabkan tingkat persaingan yang semakin tinggi dan semakin banyaknya usaha pendirian lobster dikalangan masyarakat. Penjualan *Blaster Farm* yang sempat menurun juga dipengaruhi oleh kondisi pandemi covid-19. Pada penelitian ini dilakukan kajian tentang Analisa Strategi Pengelolaan Usaha Menggunakan Metode Analisis SWOT. Tujuan dalam penelitian ini yaitu mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal pada usaha lobster serta merumuskan strategi pengembangan usaha lobster. Setelah dilakukan kajian tentang kondisi internal dan eksternal pada *Blaster Farm* menggunakan analisis SWOT, IFAS dan EFAS diperoleh hasil yaitu, kekuatan 2,205 kelemahan 0,886 dan peluang 1,482 serta ancaman 1,442 sehingga pada diagram kartesius menunjukkan posisi *Blaster Farm* berada pada kuadran II. Posisi kuadran II yaitu artinya *Blaster Farm* berada dalam kondisi berbagai ancaman, akan tetapi *Blaster Farm* masih memiliki kekuatan yang lebih besar dari pada ancaman yang ada, sehingga *Blaster Farm* tetap mampu bertahan dalam merebut pangsa pasarnya apabila *Blaster Farm* bisa memaksimalkan kekuatan yang dimiliki.

Kata kunci: Pengelolaan strategi, analisis SWOT, IFAS dan EFAS

PENDAHULUAN

Blaster Farm adalah usaha yang bergerak dalam bidang manufaktur lobster air tawar. *Blaster Farm* dikelola langsung oleh owner nya dan melakukan kontrol secara rutin. *Blaster Farm* sendiri terletak di Simpang Bulaan jalan Demang Darwis, Lubuk Basung dan berdiri pada tahun 2018 dengan modal awal pendirian usaha sebesar Rp. 2.000.000. Sebelum pendirian *Blaster Farm* pemilik sendiri telah memulai usaha sepatu pada tahun 2017 yang bernama *Blaster Shoes* dengan biaya untuk memulai usahanya yaitu sebesar Rp.1.000.000.

Sebelum memulai membuka usaha, owner telah lama mempunyai keinginan untuk mendirikan bisnis lobster ini dengan melihat keadaan dan peluang besar di saat sebelum mulai pandemi, sehingga owner memutuskan untuk mencoba memulai usaha lobster dari nol dengan modal usaha yang didapat dari usaha sepatu selama sekitar 1 tahun, seiring berjalannya usaha *Blaster Farm* dari kecil dengan modal jutaan, sekarang menjadi usaha yang besar dengan fasilitas yang lengkap dengan modal baru berkisar Rp. 500.000.000.

Sering berjalannya waktu *Blaster Farm* semakin berkembang dengan produksinya yang semakin besar dan telah dilengkapi dengan mesin yang berukuran lebih besar dan telah mulai mulai memaksimalkan produktifitasnya serta pengembangan dari hasil packing lobsternya, sehingga mampu menarik minat pelanggan untuk mencoba, selang berjalannya waktu *Blaster Farm*

semakin menunjukkan pergerakannya hingga mencapai kondisi saat ini

METODE

Profil umum perusahaan untuk kekuatan dan kelemahan usaha, peluang dan ancaman usaha beserta jumlah competitor yang ada, melakukan wawancara, memberikan kuisisioner serta melakukan observasi agar bisa mendapatkan data yang dibutuhkan. Pengumpulan data dilakukan secara langsung terhadap objek penelitian yang berhubungan agar dapat memenuhi kebutuhan pembuatan tugas akhir. Instrumen pada penelitian yang digunakan dalam melakukan pengumpulan data pada penelitian yaitu kajian literatur, wawancara, kuisisioner dan observasi yang dilakukan secara langsung agar mendapatkan data yang benar (Mongi, 2017). Pengolahan data akan mengarah pada tujuan penelitian dan akan menjawab pertanyaan pada rumusan masalah. Instrumen atau alat bantu yang digunakan dalam pengolahan data yaitu uji validitas, pengolahan data metode IFAS, EFAS dan diagram kartesius serta metode kombinasi strategi matriks (Aunurrofiq & Junaedi, 2017).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah dilakukan analisa data tentang indikator internal dan eksternal pada *Blaster Farm* dengan menggunakan metode kombinasi strategi matriks dan menggunakan metode analisis matriks IFAS dan EFAS didapatkan beberapa alternative strategi untuk memperbaiki kondisi internal dan dapat mengantisipasi kondisi eksternal yang tak

terduga. Dari analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya diperoleh indikator kekuatan memiliki nilai terbesar yaitu 2.205426 dan untuk peluang sebesar 1.482072. Penentuan alternative dapat dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan yang ada untuk merebut semua peluang. Berikut alternative strategi yang diperoleh:

- a. Strategi *Strength-Opportunity* (S-O), yaitu strategi memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mendapatkan peluang yang ada.
 1. Lebih meningkatkan kualitas pelayanan terhadap konsumen.
 2. Meningkatkan promosi dan menawarkan jasa yang dihasilkan kepada instansi-instansi.
- b. Strategi *Weakness - Opportunity* (W-O), Strategi ini yaitu memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang dimiliki.
 1. Memberikan pelatihan pada pekerja.
 2. Aktif melakukan promosi menggunakan media sosial.
- c. Strategi *Strength- Threats* (S-T), Strategi ini yaitu dilakukan dengan cara memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk menghadapi berbagai ancaman yang ada.
 1. Meningkatkan sasaran pasar terhadap individu atau masyarakat sekitar.
 2. Lebih meningkatkan dan memaksimalkan teknologi dan sistem yang diterapkan saat ini.
- d. Strategi *Weakness - Threats* (W-T), Strategi W-T yaitu meminimalkan seluruh kelemahan yang dimiliki untuk mengatasi berbagai ancaman yang ada.
 1. Membuat SOP (*Standard Operating Procedure*) pekerjaan dan pelayanan mengatasi keluhan dari konsumen.
 2. Memberikan *reward* kepada pekerja dengan target tertentu (Ilmi, 2012).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan:

Dari penelitian yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan (alternatif strategi), yaitu sebagai berikut:

- a. Selalu melakukan control terhadap karyawan agar bekerja sesuai dengan SOP yang ada, serta memberikan reward kepada karyawan dengan target tertentu.
- b. Setelah dilakukan analisa data menggunakan metode matriks IFAS dan EFAS dapat diketahui posisi Blaster Farm berada pada kuadran I. Artinya Blaster Farm berada dalam kondisi yang aman, karena memiliki peluang yang cukup besar. Dalam satu sisi Blaster Farm

masih mempunyai kondisi yang cukup baik karena memiliki kekuatan yang cukup besar untuk merebut pangsa pasarnya. Sehingga Blaster Farm bisa menerapkan strategi tentang kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

- c. Setelah dilakukan analisa penentuan strategi pada bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan strategi yang akan digunakan oleh Blaster Farm sebagai berikut.
 1. Fokus meningkatkan kualitas jasa, baik pada pelayanan maupun pada kualitas lobster yang dihasilkan.
 2. Lebih meningkatkan jangkauan pasar atau memperluas pangsa pasar.
 3. Meningkatkan sumber daya yang dimiliki Blaster Farm.
 4. Memaksimalkan technology dan system yang dimiliki.
 5. Memperbanyak jumlah pelanggan (David 2009).

Saran:

Setelah dilakukan analisa SWOT terhadap Blaster Farm, terdapat beberapa saran yang diperoleh dari kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Blaster Farm mampu mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut pangsa pasarnya. Karena dari hasil analisis sebelumnya di peroleh nilai terbesar yaitu berada pada indikator kekuatan.
2. Blaster Farm diharapkan mampu memanfaatkan peluang yang ada, karena semakin tingginya tingkat persaingan akan berdampak pada kehilangan kesempatan.
3. Diharapkan Blaster Farm mampu membuat sasaran pasar yang tepat, agar tidak terjadi kesalahan dalam melakukan langkah promosi.

DAFTAR PUSTAKA

- Aunurrofiq, M & Iwan Junaedi. 2017. Kecemasan Matematik Siswa Dalam Menyelesaikan Soal -Soal Pemecahan Masalah. UJMER. Vol 7 (2) : 157 - 166.
- David, R. Freid, 2009. Manajemen Strategi Konsep. Salemba empat, Jakarta.
- Ilmi, Jainal. (2012). Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Oleh Konsumen Cafe dan Restaurant Day Avenue Banjarmasin. Laporan Hasil Penelitian IAIN Antasari, Banjarmasin.
- Mongi, Rima Gratsia. (2017). Strategi Promosi Batik Plumpungan Untuk Menarik Minat Konsumen Dengan Menggunakan Analisis SWOT. Jurnal ilmiah Teknologi Informasi