

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA IKAN TERI NASI PADA
PT.URCHINDIZE INDONESIA DI DESA PAKANDANGAN SANGRA
KECAMATAN BLUTO KABUPATEN SUMENEP**

Rika Yuliana Safitri¹⁾

¹⁾Mahasiswa Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Unija,
email: Safitirircha@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui bagaimana lingkungan internal dan eksternal pada usaha ikan teri nasi PT.Urchindize Indonesia (2) Untuk mengetahui strategi apa yang dapat diterapkan pada usaha ikan teri nasi PT. Urchindize Indonesia. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja di PT.Urchindize Indonesia. Pengambilan sampel penelitian menggunakan metode *Purposive Sampling*. Hasil analisis diperoleh analisis lingkungan internal kekuatan : produk berkualitas, sistem administrasi yang tertib, fasilitas dan pelayanan mempunyai. Kelemahan : belum memenuhi standart ekspor dalam skala besar, kurang terkatihnya SDM, Ketersediaan bahan baku tergantung musim. Peluang : kecenderungan konsumsi masyarakat terhadap makanan yang berkualitas dan hasil lokal, kebutuhan produk ikan teri semakin meningkat, regulasi untuk ekspor tidak terlalu rumit. Ancaman : pesaing, iklim dan cuaca tidak stabil, berkurangnya aktivitas melaut para nelayan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dapat diterapkan pada usaha ikan teri nasi yaitu dengan Fasilitas dan pelayanan yang mempunyai mampu menghasilkan produk yang berkualitas.

Kata Kunci: Pengembangan, Usaha.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Ikan teri nasi merupakan sumberdaya ikan pelagis kecil yang cukup melimpah di perairan Indonesia. Ikan teri nasi merupakan salah satu makanan yang mudah rusak, apabila tidak diberi penanganan secara langsung dan benar maka mutunya akan cepat menurun Warsidi, 2008 (dalam Reswita 2014).

PT. Urchindize Indonesia merupakan perusahaan yang memproses ikan teri menjadi sebuah

produk yaitu ikan teri segar menjadi ikan asin. Proses produksi di PT.Urchindize Indonesia dalam 4 tahun terakhir mengalami penurunan dalam jumlah produksinya. Maka dari itu untuk mengembangkan usahanya perusahaan harus mampu mengkaji adanya sebuah peluang ataupun ancaman yang ada dilingkungan internal maupun eksternal perusahaan. Untuk melihat permasalahan tersebut PT. Urchindize Indonesia membutuhkan strategi pengembangan usahanya.

Strategi yang dapat digunakan

dalam pengembangan usaha di PT. Urchindize Indonesia salah satunya yaitu strategi analisis SWOT karena pada strategi ini mampu membaca peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan. Sehingga dapat membantu PT. Urchindize Indonesia dalam mengembangkan dan mempertahankan usahanya.

METODE PENELITIAN

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) pada PT. Urchindize Indonesia di Desa Pakandangan Sangra Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode *purposive sampling* yang dipilih secara sengaja dengan responden yang merupakan satu-satunya usaha industri ikan teri nasi di Desa Pakandangan Sangra. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan yang ada di PT. Urchindize Indonesia. sampel dalam penelitian ini berjumlah 6 manajer yang mewakili dari setiap bidang.

Analisis data pada penelitian ini untuk menyusun strategi pengembangan usaha bagi PT. Urchindize Indonesia menggunakan analisis strategi pengembangan melalui analisis SWOT dengan melihat kekuatan dan kelemahan di lingkungan internal perusahaan serta peluang dan ancaman yang ada di lingkungan eksternal perusahaan.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana lingkungan internal dan eksternal pada usaha ikan teri nasi PT. Urchindize Indonesia di Desa Pakandangan Sangra Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep?

2. Strategi apa yang dapat diterapkan pada usaha ikan teri nasi PT. Urchindize Indonesia di Desa Pakandangan Sangra Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep?

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

PT. Urchindize Indonesia adalah perusahaan yang bergerak dibidang pengoahan hasil laut yaitu ikan teri nasi. PT. Urchindize Indonesia berdiri pada tahun 2012 yang terletak di desa pakandangan sangra kecamatan bluto kabupaten sumenep. PT. Urchindize Indonesia juga mempunyai beberapa tempat yang terletak di Jakarta, Sentul, Madura, dan Pasuruan. Hanya saja sistem operasional keseluruhan kegiatan terjadi di Unit Jepara. Unit lain hanya sebagai penyetok barang masuk untuk dilanjutkan ke Jepara. PT. Urchindize Indonesia memiliki cabang yaitu di desa pakandangan sangra kecamatan bluto mulai tahun 2012.

Peralatan usaha yang digunakan dalam usaha ikan teri semuanya masih tergolong jenis peralatan non mekanis. Peralatan usaha yang digunakan meliputi : timbangan, keranjang, moisture, para-para trolling dorong, trolling listrik, mesing sizing, meja, serok, pengayak, basket, sanoko. Proses produksi untuk menghasilkan produk ikan teri melalui tahap-tahap sebagai berikut : perebusan, pencucian, penirisan, penjemuran, sortasi, pengemasan dan inventory.

Di dalam pengelolaan dan pengembangan suatu usaha diperlukan suatu perencanaan yang strategis, yaitu berkaitan dengan sasaran yang mendukung dan melengkapi ke arah dan tujuan pada usaha itu sendiri.

sehingga selanjutnya bisa menentukan suatu strategi dengan perencanaan analisis lingkungan internal dan eksternal.

Lingkungan Internal

Lingkungan internal di dalam analisis SWOT meliputi kekuatan (*Streaght*) dan kelemahan (*Weaknes*) yang dihadapi oleh PT. Urchindize Indonesia. Adapun aspek-aspek yang didapat untuk mengetahui seberapa besar kekuatan dan kelemahan dalam PT. Urchindize Indonesia adalah sebagai berikut :

1. Kekuatan (*Streaght*)

- a. Produk berkualitas (kualitas terkait jenis ikan teri seperti ikan teri pilihan)
- b. Sistem administrasi yang tertib (sudah terdapat pembukuan yang tercatat keluar masuk barang)
- c. Fasilitas dan pelayanan yang mempuni (seluruh peralatan produksi sudah lengkap dan pelayanan yang baik terhadap relasi) .

2. Kelemahan (*Weakness*)

- a. Belum memenuhi standart untuk ekspor dalam skala besar (keberadaan pengepul diperusahaan terbatas sehingga pengiriman ikan hanya tergantung pada hasil ikan teri nasi dari pengepul).
- b. Kurang terlatihnya SDM (tidak ada pelatihan khusus bagi para karyawan)
- c. Ketersediaan bahan baku tergantung musim.

Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal di dalam analisis SWOT meliputi peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi oleh PT. Urchindize Indonesia. Adapun aspek-aspek yang didapat untuk mengetahui seberapa besar peluang dan ancaman dalam PT. Urchindize Indonesia adalah sebagai

berikut :

1. Peluang (*Opportunity*)

- a. Kecenderungan konsumsi masyarakat terhadap makanan yang berkualitas dan hasil lokal.
- b. Kebutuhan produk ikan teri semakin meningkat.
- c. Regulasi untuk ekspor tidak terlalu rumit.

2. Ancaman (*Threats*)

- a. Pesaing (perusahaan bersaing dengan perusahaan lain dalam hal untuk mendapatkan bahan baku)
- b. Iklim dan cuaca yang tidak stabil (iklim yang tidak stabil akan mengakibatkan penurunan untuk mendapatkan bahan baku karena jika angin kencang banyak nelayan yang tidak bekerja dan cuaca yang tidak stabil juga mempengaruhi terhadap penjemuran ikan teri nasi)
- c. Berkurangnya aktivitas melaut para nelayan (karena rendahnya harga jual ikan teri dan tidak stabilnya harga jual dunia)

Penentuan Bobot Analisis Lingkungan Internal (ALI) dan Analisis Lingkungan Eksternal (ALE)

Berdasarkan analisis lingkungan internal dan analisis lingkungan eksternal, maka langkah selanjutnya adalah penentuan bobot matriks SWOT. Bobot matriks SWOT ini diperoleh dari penentuan faktor-faktor analisis lingkungan internal (*Streaght*, *Weaknes*) dan faktor-faktor analisis lingkungan eksternal (*Opportunity*, *Threats*) yang lebih urgen, kemudian dijumlahkan dan dipersentase. Penentuan bobot dari analisis lingkungan internal (*Streaght*, *Weaknes*) dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Bobot analisis lingkungan internal

	Analisis Lingkungan Internal	Bobot %
S	Produk berkualitas	35,71
	Sistem administrasi tertib	21,42
	Vasilitas dan pelayanan yang mempunyai	28,59
W	Perusahaan belum memenuhi standart ekspor skala besar	7,14
	Sumberdaya manusia belum terlatih	0
	Hasil produksi tidak menentu	7,14
	Jumlah lingkungan internal	100

Bobot analisis lingkungan eksternal

	Analisis Lingkungan Eksternal	Bobot %
O	Kecenderungan konsumsi masyarakat terhadap makanan yang berkualitas dan hasil lokal	35,71
	Kebutuhan produk ikan teri semakin meningkat	28,59
	Regulasi ekspor tidak terlalu rumit	0
T	Pesaing	21,42
	Iklim dan cuaca tidak stabil	7,14
	Berkurangnya aktivitas melaut para nelayan	7,14
	Jumlah lingkungan eksternal	100

Pemilihan faktor yang lebih urgen dari

matriks SWOT analisis lingkungan eksternal (*Opportunity, Threats*) untuk menentukan nilai bobot yang dipersentase dari jumlah faktor yang lebih urgen dari tabel di atas. Kedua tabel di atas tersebut dapat menentukan perumusan strategi ke tahap berikutnya, yaitu penentuan skor matriks SWOT.

Penentuan Skor Analisis Lingkungan Internal (ALI) dan Analisis Lingkungan Eksternal (ALE)

Skor analisis lingkungan internal

	Analisis Lingkungan Internal	Skor
S	Produk berkualitas	142,84
	Sistem administrasi tertib	64,26
	Fasilitas dan pelayan yang mempunyai	85,77
	Sub jumlah	292,87
W	perusahaan belum memenuhi standart ekspor skala besar	14,28
	sumberdaya manusia belum terlatih	0
	hasil produksi tidak menentu	14,28
	Sub jumlah	28,56
	Jumlah lingkungan internal	321,43

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa diantara faktor lingkungan internal, faktor kekuatan yang paling besar adalah produk berkualitas yaitu dengan skor 142,84. Hal tersebut menunjukkan bahwa dengan produk berkualitas dari usaha ikan teri sangat menentukan volume

penjualan ke depannya. Oleh karena itu perlu dipertahankan bahwa di tingkat kembali agar tetap menjadi kekuatan utama dalam pengembangan usaha ikan teri nasi. Sehingga dengan demikian usaha ikan teri nasi yang ada semakin berkembang.

Sedangkan faktor kelemahan yang memiliki skor paling tinggi ada dua yaitu perusahaan belum memenuhi standart ekspor dalam skala besar dan hasil produksi tidak menentu dengan skor sama yaitu 14,28. Perusahaan tidak mampu mengekspor dalam skala besar karena waktu yang dibutuhkan cukup lama dan barang yang di ekspor harus barang jadi.

Skor Analisis Lingkungan Eksternal (ALE)

	Analisis Lingkungan Eksternal	Skor
O	kecenderungan konsumsi masyarakat terhadap makan yang berkualitas dan hasil lokal	142,84
	kebutuhan produk ikan teri semakin meningkat	114,36
	regulasi ekspor tidak terlalu rumit	0
	Sub jumlah	257,2
T	Pesaing	64,26
	Iklim dan cuaca tidak stabil	21,42
	Berkurangnya aktivitas melaut para nelayan	21,42
	Sub jumlah	107,1
	Jumlah lingkungan eksternal	364,3

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa di antara faktor lingkungan eksternal, faktor peluang yang paling besar adalah bahan baku dan sumberdaya manusia melimpah dengan skor 142,84 yang artinya pengembangan usaha ikan teri nasi memiliki kesempatan peluang yang sangat bagus dengan melimpahnya bahan baku dan sumberdaya manusia. Sedangkan faktor ancaman yang paling besar adalah pesaing dengan skor 64,26 yang artinya perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan lain untuk mendapatkan bahan baku. Dari kedua tabel (4.3 dan 4.4) diketahui bahwa skor kekuatan sebesar 142,84 kelemahan sebesar 14,28 peluang sebesar 142,84 serta ancaman sebesar 64,26. Jumlah dari skor analisis lingkungan internal (ALI) secara keseluruhan yaitu 321,43 sedangkan jumlah dari analisis lingkungan eksternal (ALE) yaitu 364,3.

Maka dari itu hasil skor di atas menunjukkan bahwa faktor-faktor lingkungan eksternal lebih berpengaruh dibandingkan dengan faktor-faktor lingkungan internal terhadap pengembangan usaha ikan teri nasi yang ada di desa pakandangan sangra kecamatan Bluto kabupaten Sumenep. namun keduanya masih saling terkait antara lingkungan internal dan lingkungan eksternal.

4.1 Analisis Matriks Swot

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan yaitu analisis matriks SWOT dapat dirumuskan perencanaan strategi pengembangan usaha ikan teri nasi di PT.urchindize indonesia di desa pakandangan sangra kecamatan Bluto kabupaten Sumenep sebagai berikut:

Tabel 4.5 Hasil Matriks SWOT

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>Kekuatan (<i>Strenght</i>)</p> <p>a. Produk berkualitas</p> <p>b. Sistem administrasi yang tertib</p> <p>c. Fasilitas dan pelayanan yang mempunyai</p>	<p>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</p> <p>a. Belum memenuhi standart ekspor dalam skala besar</p> <p>b. Kurang terlatihnya di SDM</p> <p>c. Hasil produksi tidak menentu</p>
<p>Peluang(<i>Opportunities</i>)</p> <p>a. Kecenderungan konsumsi masyarakat terhadap makanan yang berkualitas dan hasil lokal</p> <p>b. Kebutuhan produk ikan teri nasi semakin meningkat</p> <p>c. Regulasi untuk ekspor tidak terlalu rumit</p>	<p>Strategi SO</p> <p>a. Dengan fasilitas dan pelayanan yang mempunyai mampu menghasilkan produk yang berkualitas untuk memenuhi permintaan produk yang semakin meningkat</p>	<p>Strategi WO</p> <p>a. perusahaan dapat mengadakan pelatihan untuk karyawannya untuk memenuhi kebutuhan produk ikan teri nasi yang semakin meningkat</p>
<p>Ancaman (<i>Treaths</i>)</p> <p>a. Pesaing</p> <p>b. Iklim dan cuaca tidak stabil</p> <p>c. Berkurangnya aktivitas melaut para nelayan</p>	<p>Strategi ST</p> <p>a. Memaksimalkan pelayanan terhadap relasi dengan harapan meminimalisir pesaing baru dalam menyerap bahan baku</p>	<p>Strategi WT</p> <p>a. Iklim dan cuaca yang tidak stabil serta dengan berkurangnya aktivitas melaut para nelayan akan mengakibatkan hasil produksi yang tidak menentu</p>

Dari hasil penelitian yang dilakukan terdapat beberapa hal yang dapat dibahas, suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya perlu mengetahui strategi yang tepat agar usaha tersebut mendapatkan keuntungan dan mampu berkembang dengan baik. Oleh karena itu, perlu adanya sebuah analisis untuk

merumuskan strategi. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT.

Berdasarkan tabel di atas dapat dirumuskan strategi untuk pengembangan usaha ikan teri nasi pada kuadran I yaitu *Aggressive*. Adapun strategi tersebut adalah sebagai berikut :

1. **Strategi SO (Memaksimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang)**
 - a. Dengan vasilitas dan pelayanan yang mempunyai mampu menghasilkan produk yang berkualitas.
2. **Strategi ST (Memaksimalkan kekuatan untuk mengurangi ancaman)**
 - a. Memaksimalkan pelayanan terhadap relasi dengan harapan meminimalisir pesaing baru dalam menyerap bahan baku.
3. **Strategi WO (Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang)**
 - a. Perusahaan dapat mengadakan pelatihan untuk para karyawannya untuk memenuhi kebutuhan produk ikan teri nasi yang semakin meningkat.
4. **Strategi WT (meminimalkan kelemahan untuk mengurangi ancaman)**
 - a. Iklim dan cuaca yang tidak stabil serta dengan berkurangnya melaut para nelayan akan mengakibatkan hasil produksi yang tidak menentu.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dipaparkan dalam bab hasil dan pembahasan dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan terdiri dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. **Kekuatan** produk berkualitas, sistem administrasi yang tertib, vasilitas dan pelayanan yang mempunyai. **Kelemahan** perusahaan diantaranya belum memenuhi standart untuk ekspor impor dalam skala besar, kurang terlatihnya di SDM dan hasil produksi tidak menentu. **Peluang** perusahaan diantaranya Sumber bahan

- baku dan sumberdaya manusia melimpah, kebutuhan produk ikan teri semakin meningkat, egulasi untuk ekspor tidak terlalu rumit. **Ancaman** perusahaan yaitu pesaing, iklim dan cuaca tidak stabil dan berkurangnya aktivitas melaut para nelayan.
2. Strategi usaha ikan teri nasi pada PT. Urchindize Indonesia adalah

Dengan melimpahnya bahan baku serta vasilitas dan pelayanan yang mempunyai mampu menghasilkan produk yang berkualitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Reswita. 2014. Kelayakan Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kelurahan Sumber Jaya kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu. Vol 14. No 2. Hal 247-255.