STRATEGI PEMASARAN USAHA INDUSTRI RUMAH TANGGA PENGOLAHAN SAMBAL DI KELURAHAN BASIRIH KECAMATAN BANJARMASIN BARAT, KOTA BANJARMASIN (STUDI KASUS USAHA SAMBAL ACAN RAJA BANJAR)

Marketing Strategy of Household Industrial Processing of Chilli in Basirih Sub-District, West Banjarmasin District, Banjarmasin City (Case Study of Business Sambal Acan Raja Banjar)

Riky Devi Saputra*, Abdussamad, Rifiana
Prodi Agribisnis/Jurusan SEP, Fak. Pertanian – Univ. Lambung Mangkurat, Banjarbaru – Kalimantan Selatan

*Corresponding author: rickydevisaputra@gmail.com

Abstrak. Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar mempunyai potensi yang dapat dikembangkan karena memiliki keunggulan dan memiliki prospek yang baik. Namun industri Sambal Acan Raja Banjar masih industri berskala rumah tangga dengan menggunakan peralatan yang masih sederhana dalam proses pengolahannya, kepemilikan modal yang terbatas, tenaga kerja yang masih sedikit dan pemasarannya belum terlalu luas. Penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman serta menganalisis strategi pemasaran Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar di Kelurahan Basirih Kecamatan Banjarmasin Barat, Kota Banjarmasin. Metode yang digunakan untuk memperoleh data lingkungan Internal adalah studi kasus sedangkan untuk memperoleh data lingkungan Eksternal menggunakan teknik *accidental sampling*. Hasil penelitian diperoleh kekuatan usaha industri adalah tersertifikasi halal MUI, sudah melakukan promosi melalui media massa, terbuat dari bahan alami dan memiliki rumah makan dalam pemasaran. Kelemahan industri adalah produk tidak tahan lama dibandingkan dengan produk pesaing, tempat pengolahan sambal kurang strategis, jumlah karyawan terbatas, terbatasnya modal usaha, dilakukan secara manual dan jaringan distribusi belum terlalu luas dibandingkan produk pesaing. Peluang industri adalah banyak bahan yang dapat dimanfaatkan (buah perasa), harga sambal acan dapat bersaing dengan produk lain, masih terbukanya lahan atau lokasi untuk membuka outlet, dikenal diberbagai kalangan masyarakat, perubahan gaya hidup, perkembangan teknologi, banyak event event yang dapat di ikuti, banyak kios dan minimarket yang menjadi mitra. Sedangkan ancaman industri adalah produk mudah ditiru. Strategi pemasaran industri yang disarankan adalah strategi agresif atau strategi *SO (Strengths-Opportunities)* yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara memperluas skala usaha dengan menambah varian rasa produk yang dijual, menambah cara promosi seperti menjadi sponsor dalam kegiatan di sosial media seperti youtube dan memperluas jaringan distribusi dalam penjualan produk sambal acan ke wilayah baru.

Kata kunci: industri rumah tangga, pengolahan sambal, strategi pemasaran, matriks SWOT

PENDAHULUAN

Perkembangan sektor industri yang ada di Negara Indonesia terbilang sangat fleksibel dimana sektor industri mampu untuk bertahan bahkan sebagian ada yang meningkat saat terjadi goncangan krisis ekonomi dunia. Hal tersebut dibuktikan dengan kontribusi sektor industri pengolahan yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik, peranan Industri Kecil dalam perekonomian Indonesia cukup besar. Pada tahun 2012 sektor Industri Kecil menyumbang 20,8% atau sekitar Rp 1.714,3 triliun terhadap PDB nasional (Intan, 2017: 1-2).

Di Kalimantan Selatan industri yang dikembangkan adalah industri yang berbasis sumberdaya alam yang tersedia, yaitu berupa industri berbasis pertanian dan pertambangan, yang diharapkan dapat berkembang secara bertahap dimulai dari industri yang mengolah bahan setengah jadi menjadi industri hilir yang merupakan produk akhir (BAPPEDA Kalimantan Selatan, 2009).

Jumlah industri rumah tangga Kota Banjarmasin yang terdaftar pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan kota Banjarmasin pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2016 mengalami peningkatan yaitu sebesar 7,69% dari 52 industri rumah tangga menjadi 56 industri.

Salah satu kelemahan agroindustri yang mendasar yaitu kurangnya perhatian dalam bidang pemasaran. Untuk menjamin kelangsungan hidup suatu usaha, aspek pemasaran sangatlah penting dan perlu diperhatikan. Aspek pemasaran yang perlu diperhatikan antara lain adalah penetapan harga, distribusi, dan promosi (Soekartawi, 2001: 75).

Agroindustri sambal acan mempunyai potensi yang seharusnya dapat dikembangkan karena memiliki keunggulan dan memiliki prospek yang baik untuk kedepannya. Namun industri Sambal Acan Raja Banjar masih industri yang berskala kecil dan rumah tangga dengan menggunakan peralatan yang masih sederhana dalam proses pengolahannya, kepemilikan modal yang terbatas, tenaga kerja yang masih sedikit dan pemasarannya belum terlalu luas. Adapun strategi yang telah diterapkan industri pengolahan sambal acan selama beberapa tahun terakhir adalah dengan memperluas jangkauan distribusi seperti mulai menjalin kerjasama dengan alfamart dan kedai-kedai lainnya, meningkatkan promosi dengan memperkenalkan produk sambal acan kepada masyarakat luas pada acara-acara tertentu seperti pameran.

Tujuan dan Kegunaan

Tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) Untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada pemasaran Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar; (2) Untuk menganalisis strategi pemasaran Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar.

Kegunaan dari penelitian ini adalah: (1) Sebagai bahan informasi bagi perusahaan Sambal Acan Raja Banjar dalam memasarkan produknya secara efisien sehingga mendapatkan keuntungan yang maksimum; (2) Sebagai bahan informasi bagi perusahaan Sambal Acan Raja Banjar untuk perbaikan dan peningkatan proses pemasaran Sambal Acan Raja Banjar itu sendiri; (3) Sebagai bahan informasi dan referensi bagi pihak-pihak lain yang berhubungan dengan penelitian ini.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Usaha Industri Rumah Tangga Sambal Acan Raja Banjar di Kelurahan Basirih Kecamatan Banjarmasin Barat, Kota Banjarmasin. Pelaksanaan penelitian ini dilaksanakan dari bulan Mei 2018 sampai bulan November 2018. Dimulai dari tahap persiapan, pengumpulan data, pengolahan data sampai dengan penyusunan laporan.

Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pengelola Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar dan konsumen di Kota Banjarmasin. Sedangkan data sekunder adalah data yang dikumpulkan untuk mendukung dan memperkuat analisis dari pembahasan. Data sekunder dapat berupa bukti tulisan, jurnal, laporan dari peneliti instansi yang terkait dalam penelitian ini.

Metode Penarikan Contoh

Responden yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 38 orang yang diantaranya pihak internal perusahaan berjumlah 11 orang, yang terdiri dari pemilik, manajer, dan karyawan Industri. Sedangkan untuk memperoleh data lingkungan Eksternal diperoleh dari 27 orang konsumen yang mengkonsumsi produk Sambal Acan Raja Banjar. Teknik yang digunakan dalam penarikan sampel adalah teknik *accidental sampling* dengan pertimbangan responden tersebut dianggap mengetahui sekitar informasi yang berhubungan dengan penelitian ini.

Analisis Data

Untuk menjawab tujuan 1, yaitu untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada pemasaran Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar digunakan analisis deskriptif.

Untuk menjawab tujuan 2, yaitu untuk menganalisis bagaimana strategi pemasaran Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar digunakan analisis SWOT. Proses yang harus dilakukan dalam pembuatan analisis SWOT agar keputusan yang diperoleh lebih tepat perlu memulai berbagai tahapan sebagai berikut: (1) Tahap pengambilan data evaluasi faktor eksternal dan internal; (2) Tahap analisis yaitu pembuatan matriks internal, eksternal dan matriks SWOT; (3) Tahapan pengambilan keputusan.

Tahap pengambilan data ini digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar dapat dilakukan dengan wawancara terhadap industri yang bersangkutan. Setelah mengetahui berbagai faktor dalam Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar maka tahap selanjutnya adalah membuat matriks faktor internal dan eksternal yang dapat dilihat pada Tabel 1. Setelah itu tahapan yang dilakukan dalam menentukan faktor strategi adalah menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman bagi Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar dalam kolom 1, lalu beri memberi peringkat (*rating*) berdasarkan respon sampel penelitian terhadap faktor-faktor tersebut, untuk faktor kekuatan dan peluang dari 4 (sangat setuju), 3 (setuju), 2 (tidak setuju) dan 1 (sangat tidak setuju) sedangkan untuk faktor kelemahan dan ancaman dari rating 1 (sangat setuju), 2 (setuju), 3 (tidak setuju) dan 4 (sangat tidak setuju) untuk setiap faktor pada kolom 2. Tahap selanjutnya adalah memberi bobot masing-masing faktor tersebut yang jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00 pada kolom 3. Kemudian tahap terakhir yang dilakukan adalah dengan mengkalikan setiap bobot faktor dengan rating untuk mendapatkan skor dalam kolom 4.

Tabel 1. Matriks faktor internal dan eksternal

Faktor-Faktor Strategi Internal	Rating	Bobot	Skor Rating x Bobot
Kekuatan/Kelemahan			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total Skor		1,00	
Peluang/Ancaman			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total Skor		1,00	

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pemasaran Usaha Industri Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar

Untuk menganalisa dan menentukan strategi pemasaran Sambal Acan Raja Banjar, terlebih dahulu dilakukan analisis internal dan eksternal berdasar pada pemasaran dan bauran pemasaran dengan faktor 8P yaitu, produk, harga, tempat, promosi, *people* (karyawan), *packaging*, *programming*, dan *partnership*:

Produk (*Product*). Merupakan faktor penting untuk dikembangkan, karena produk adalah sesuatu yang akan dinikmati secara langsung oleh konsumen. Strategi produk yang dilakukan oleh Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar adalah dengan berinovasi dalam bentuk maupun cita rasa produknya yang bervarian, baik dengan ide sendiri atau melihat pesaing dan kualitas dari bahan baku pembuatannya memenuhi standar produk dan terjamin keamananya telah tersertifikasi halal MUI pada tahun 2015.

Adapun inovasi produk Sambal Acan Raja Banjar dari cita rasa dan bentuk, dimana pada awal mulai usaha di tahun 2014 produk Sambal Acan Raja Banjar hanya terdiri dari tiga varian rasa yaitu rasa mangga, terong dan limau. Kemudian setelah berjalan beberapa bulan industri Sambal Acan Raja Banjar menambah varian rasa produk menjadi lima varian rasa yaitu dengan tambahan rasa ramania dan binjai.

Dari segi bentuk kemasan produk Sambal Acan Raja Banjar awalnya menggunakan bentuk cup setelah itu melakukan perubahan terhadap kemasan produk menjadi bentuk botol di tahun 2015 agar produk sambal acan tidak mudah rusak dalam pengiriman.

Harga (*Price*). Harga jual produk Sambal Acan Raja Banjar bervariasi menyesuaikan dari rasa sambal tersebut. Harga Sambal Acan Raja Banjar dengan rasa mangga, rasa terong asam, rasa buah limau Rp. 13.000 per botol, sedangkan harga sambal acan rasa buah ramania dan buah binjai Rp. 15.000 per botol. Jika di bandingkan dengan harga jual produk pesaing lokal dengan merk sambal acan Bapirik adalah Rp. 12.000 per botol dan harga jual produk pesaing nasional sambal terasi merk ABC Rp. 18.000 per botol. Harga jual produk Sambal Acan Raja Banjar lebih murah dari produk pesaing nasional tetapi lebih mahal dari produk pesaing lokal walaupun dari segi harga lebih mahal dari produk pesaing lokal, tetapi produk Sambal Acan Raja Banjar memiliki varian rasa produk yang beragam.

Dalam menentukan harga, pemilik usaha industri rumah tangga pengolahan sambal acan menghitung total biaya produksi sambal per botolnya ditambah dengan sedikit keuntungan. Oleh karena itu, harga Sambal Acan Raja Banjar relatif lebih murah dari produk pesaing. Hal tersebut dilakukan pemilik usaha agar proses produksi dan pemasaran Sambal Acan Raja Banjar dapat berkelanjutan.

Distribusi/Tempat (*Place*). Usaha Sambal Acan Raja Banjar berlokasi di tengah-tengah pemukiman warga dan lumayan jauh dari perkotaan, karena berada di tengah-tengah pemukiman warga dan lumayan jauh dari perkotaan sehingga akses untuk konsumen melakukan pembelian secara langsung cukup sulit namun pengelola Sambal Acan Raja Banjar melakukan pemasarannya dengan mendistribusikan secara langsung produk Sambal Acan Raja Banjar kepasar, kios-kios, minimarket dan kerumah makan Sambal Acan Raja Banjar yang ada di Kota Banjarmasin, Banjarbaru, Pelaihari dan keluar daerah agar mempermudah konsumen dalam melakukan pembelian.

Promosi (*Promotion*). Pada awalnya di tahun 2014 kegiatan promosi yang dijalankan oleh Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar adalah promosi melalui keluarga, teman-teman dan melalui media sosial berupa facebook, BBM dan instagram. Sejak tahun 2016 promosi yang sudah dijalankan oleh Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar adalah melalui iklan di media cetak, radio, media massa, rumah makan Sambal Acan Raja Banjar serta ikut event-event yang ada di Banjarmasin dan sekitarnya. Salah satu contoh promosi melalui media massa adalah dengan membuat iklan produk Sambal Acan Raja Banjar ditelevisi (Duta TV) agar menarik perhatian serta dapat mempengaruhi masyarakat untuk membeli sambal tersebut. Pendistribusian sambal acan di Rumah Makan Sambal Acan Raja Banjar merupakan salah satu sarana promosi secara langsung kepada konsumen dengan cara memasukan Sambal Acan Raja Banjar dalam paket makanan di rumah makan Sambal Acan Raja Banjar, agar konsumen dapat mencoba produk Sambal Acan Raja Banjar. Sehingga konsumen dapat menyesuaikan varian rasa sambal yang mereka sukai.

Orang (*People*). Karyawan merupakan bagian penting dalam sebuah perusahaan atau industri. Karyawan adalah orang yang terlibat di dalam pemberian jasa kepada konsumen dan berperan untuk mewujudkan jasa yang dikehendaki konsumen. Karyawan yang bekerja di Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar dalam pengolahan produk sudah cukup terampil.

Dalam memilih karyawan yang bekerja di usaha industri rumah tangga pengolahan Sambal Acan Raja Banjar Bapak Aulia Abdi tidak memiliki kriteria khusus seperti harus memiliki keahlian dalam membuat sambal, akan tetapi Bapak Aulia Abdi mempekerjakan orang yang memang ingin atau membutuhkan pekerjaan. Walaupun tidak memiliki kriteria khusus dalam memilih karyawan tetapi Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar sudah memiliki SOP dalam proses produksinya agar setiap karyawan bekerja sesuai dengan tugasnya masing-masing. Usaha Industri Sambal Acan Raja Banjar ini pada tahun 2015 termasuk dalam industri berskala rumah tangga karena hanya memiliki 5 orang karyawan. Kemudian tahun 2018 usaha industri ini sudah termasuk dalam kategori industri berskala kecil karena sudah memiliki 22 orang karyawan.

Pengemasan (*Packaging*). Suatu produk yang bagus sangat diperlukan dalam pemasaran

dimana pengemasan berfungsi sebagai penutup, pembungkus, alat distribusi, alat informasi produk, alat promosi produk, sebagai pembeda, daya tarik dan *brand image*. Dari segi kualitas memberikan dampak terhadap produk agar tahan lama, menjaga cita rasa, warna dan menghindari kontaminasi.

Pengemasan produk Sambal Acan Raja Banjar menggunakan botol yang berbahan plastik bentuknya menarik, praktis dan sangat mudah jika dibawa bepergian. Dari segi ketahanan produk Sambal Acan Raja Banjar juga cukup tahan lama produk dapat bertahan sekitar 5 bulan.

Programming. Adalah suatu teknik yang berkaitan dengan *packaging*, yaitu pengembangan aktivitas tertentu, acara, atau program untuk menarik dan meningkatkan penjualan, atau memberikan nilai tambah pada paket atau produk. *Programming* memiliki kaitan dengan *packaging* yang melibatkan *event special* aktivitas atau program suatu produk untuk membuatnya lebih beraneka ragam dan menarik.

Kegiatan yang telah dilakukan Pengelola Sambal Acan Raja Banjar dalam pengenalan produk sambal acan yaitu dengan ikut serta dalam acara-acara tertentu yang ada di Kota Banjarmasin dan sekitarnya bertujuan untuk memperkenalkan produk Sambal Acan Raja Banjar ke konsumen yang ada di Kalimantan Selatan. Salah satu contoh acara yang pernah dikuti dalam satu tahun terakhir adalah lomba dayung di Desa Keladan Kota Banjarmasin.

Kemitraan *(Partnership).* Adalah suatu hubungan yang dijalin dengan usaha yang sejenis maupun usaha tidak sejenis yang menciptakan *benefit* dari pihak-pihak tersebut. Kemitraan yang dijalankan pemilik Sambal Acan Raja Banjar sudah lumayan luas terdiri dari pasar, kios-kios dan minimarket yang ada di sekitar Kota Banjarmasin dan luar daerah Kota Banjarmasin seperti Balikpapan, Samarinda, Yogyakarta dan Palangkaraya.

Bentuk kemitraan yang dilakukan oleh Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar ada bentuk formal dan informal. Kesepakatan formal yang dilakukan dengan minimarket melalui pengajuan proposal penawaran disertai dengan adanya surat kesepakatan, dimana dalam proses pemasarannya pihak pengelola memasok produk Sambal Acan Raja Banjar untuk dijual, tidak ada keterikatan mengenai jumlah barang yang akan dipasok dan return pembelian ditanggung oleh pihak industri. Sedangkan kesepakatan informal yang dilakukan oleh pihak pengelola industri dengan pasar dan kios-kios dari segi harga lebih murah dari harga jual normal dan biaya return jika barang tidak laku maka ditanggung oleh pembeli. Kemudian dalam proses pemasaran produk keluar daerah dilakukan dengan kesepakatan produk diterima ditempat pembeli dan biaya pengiriman produk ditanggung oleh pihak industri.

Kekuatan *(Strenght)*, Kelemahan *(Weakness)*, Peluang *(Opportunity)* dan Ancaman *(Threat)*

Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, maka diperoleh beberapa faktor strategi internal berupa kekuatan dan kelemahan serta faktor strategi eksternal berupa peluang dan ancaman yaitu sebagai berikut:

Faktor Internal: Kekuatan, faktor internal kekuatan usaha Sambal Acan Raja Banjar yaitu: (1) Sambal Acan Raja Banjar memiliki varian rasa yang beragam; (2) Tersertifikasi halal MUl; (3) Ketersediaan bahan baku yang berkelanjutan; (4) Terbuat dari bahan alami; (5) Harga Sambal Acan Relatif Murah; (6) Memiliki Rumah Makan Sambal Acan Raja Banjar dalam pemasaran; (7) Sudah melakukan promosi melalui media massa; (8) Pemilik mampu menguasai semua proses produksi; (9) Memiliki merek dalam kemasan; (10) Kemasan menarik dan mudah dibawa bepergian; (11) Ikut berpartisipasi dalam event-event tertentu; (12) Mulai menjalin kerjasama dengan berbagai kios. Hasil pembobotan faktor internal ada empat kekuatan yang memiliki skor tetinggi sebesar 0, 077 yang terdiri dari faktor kekuatan seperti tersertifikasi halal MUI, sudah melakukan promosi melalui media massa, terbuat dari bahan alami dan memiliki rumah makan Sambal Acan Raja Banjar dalam pemasaran.

Faktor Internal: Kelemahan, faktor internal kelemahan Usaha Sambal Acan Raja Banjar yaitu: (1) Produk tidak tahan lama dibandingkan dengan produk pesaing; (2) Tempat pengolahan sambal kurang strategis; (3) Jumlah karyawan terbatas; (4) Terbatasnya modal usaha; (5) Dilakukan secara manual; (6) Jaringan distribusi belum terlalu luas dibandingkan produk pesaing. Masing-masing faktor internal

kelemahan tersebut memiliki nilai pembobotan yang sama yaitu 0, 038.

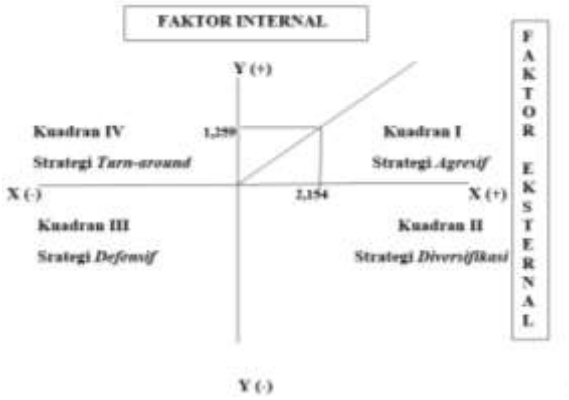
Faktor Eksternal: Peluang, faktor eksternal peluang usaha Sambal Acan Raja Banjar yaitu: (1) Banyak bahan yang dapat dimanfaatkan (buah perasa); (2) Harga sambal acan dapat bersaing dengan produk lain (rasa dan kualitas); (3) Masih terbukanya lahan atau lokasi untuk membuka outlet; (4) Dikenal diberbagai kalangan masyarakat atau kosumen; (5) Perubahan gaya hidup masyarakat; (6) Perkembangan teknologi; (7) Banyak event event yang dapat di ikuti; (8) Kecendrungan masyarakat atau konsumen mengkonsumsi yang instan; (9) Banyak kios dan minimarket yang menjadi mitra. Faktor eksternal peluang yang memiliki rating paling kecil adalah kecendrungan masyarakat atau konsumen mengkonsumsi yang instan yang mendapatkan rating 2 dengan bobot 0,051.

Faktor Eksternal: Ancaman, faktor eksternal ancaman usaha Sambal Acan Raja Banjar yaitu: (1) Produk mudah ditiru; (2) Banyak pesaing yang bermunculan; (3) Fluktuasi harga bahan baku; (4) Produsen lain mendistribusikan produk sambal kekios yang sama; (5) Produk pesaing juga dikenal masyarakat atau konsumen; (6) Produk pesaing lebih tahan lama; (7) Produsen produk sejenis dapat bekerjasama dengan kios yang sama. Faktor eksternal ancaman yang memiliki rating paling besar adalah produk mudah ditiru yang mendapatkan rating 3 dengan bobot 0,077.

Matriks Posisi

Penggabungan matriks faktor-faktor strategi internal dan eksternal dapat menunjukkan posisi strategis pemasaran Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar. Posisi strategi pemasaran dianalisis menggunakan matriks posisi, sehingga akan menghasilkan titik koordinat (x,y). Nilai x diperoleh dari selisih faktor internal (Kekuatan-Kelemahan) yaitu 2,154 dan nilai y diperoleh dari selisih faktor eksternal (Peluang-Ancaman) yaitu 1,259. Sehingga posisi koordinat Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar yang diperoleh pada penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.

Hasil ini menunjukan posisi Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar dalam pemasaran produknya berada dikuadran I.



Gambar 1. Matriks posisi

Kuadran I menggambarkan bahwa situasi yang sangat baik karena ada kekuatan yang dimanfaatkan untuk meraih peluang yang menguntungkan. Artinya posisi ini menandakan bahwa keadaan industri di posisi yang sangat menguntungkan, industri Sambal Acan Raja Banjar memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Untuk itu dapat digunakan alternatif strategi 1 yakni pengembangan strategi agresif atau Strategi SO (*stength and opportunities*).

Setelah menyusun hasil pada Gambar 1. Maka perlu dilakukan analisis dengan menyusun faktor-faktor strategi dalam matriks SWOT. Analisis matriks SWOT menggunakan data yang diperoleh dari matriks IFAS dan EFAS. Empat strategi utama yang disarankan yaitu strategi SO (*stength and opportunities*), WO (*weakness and opportunities*), ST (*strength and threats*) dan WT (*weakness and threats*).

Strategi SO: (1) Memperluas skala usaha dengan menambah varian rasa produk yang dijual; (2) Menambah cara promosi seperti menjadi sponsor dalam kegiatan disosial media seperti youtube; (3) Memperluas jaringan distribusi dalam penjualan produk sambal acan ke wilayah baru.

Strategi WO: (1) Memperbaiki kemasan produk agar lebih tahan lama dan dapat betahan setelah dipasarkan; (2) Menambah karyawan dan peralatan produksi untuk memperbanyak hasil produksi sambal acan; (3) Meningkatkan keikutsertaan dalam acara *event-event* yang diadakan di Kota Banjarmasin dan sekitarnya.

Strategi ST: (1) Mempertahankan produk yang sudah diproduksi; (2) Memperbanyak varian rasa produk agar produk tidak bisa dituru pesaing.

Strategi WT: (1) Melakukan upaya-upaya promosi yang lebih menarik dibanding usaha pesaing; (2) Mengoptimalkan hasil dan sumberdaya yang sudah dimiliki.

Tahap Pengambilan Keputusan

Tahap terakhir yaitu tahap "pengambilan keputusan" yang bertujuan untuk menyusun strategi yang sudah digambarkan oleh matriks SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan acuan untuk dapat meningkatkan strategi pemasaran usaha industri pengolahan Sambal Acan Raja Banjar. Adapun strategi yang dimaksud adalah:

Strategi SO: (1) Memperluas skala usaha dengan menambah varian rasa produk yang dijual; (2) Menambah cara promosi seperti menjadi sponsor dalam kegiatan disosial media seperti youtube; (3) Memperluas jaringan distribusi dalam penjualan produk sambal acan ke wilayah baru.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, analisis lingkungan internal dan eksternal yang telah dilakukan pada usaha industri pengolahan Sambal Acan Raja Banjar yang ada di Kota Banjarmasin, maka diperoleh beberapa kesimpulan yaitu: (1) Faktor kekuatan terbesar bagi Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar adalah tersertifikasi halal MUl, terbuat dari bahan alami, memiliki rumah makan Sambal Acan Raja Banjar dalam pemasaran dan sudah melakukan promosi melalui media massa. Sedangkan faktor strategi internal yang menjadi kelemahan industri ini adalah produk sambal acan tidak tahan lama dibandingkan dengan produk pesaing, tempat pengolahan sambal kurang strategis, jumlah karyawan terbatas, terbatasnya modal usaha, dilakukan secara manual dan jaringan distribusi belum terlalu luas. Selanjutnya faktor peluang terbesar adalah banyak bahan yang dapat dimanfaatkan (buah perasa), harga sambal acan dapat bersaing dengan produk lain (rasa dan kualitas), masih terbukanya lahan atau lokasi untuk membuka outlet, dikenal diberbagai kalangan masyarakat atau kosumen, perubahan gaya hidup masyarakat, perkembangan teknologi, banyak event event yang dapat di ikuti, banyak kios dan minimarket yang menjadi mitra. Selain itu faktor yang menjadi ancaman terbesar adalah produk mudah ditiru; (2) Strategi pemasaran Usaha Industri Rumah Tangga Sambal Acan Raja Banjar yang diperoleh pada penelitian ini adalah strategi agresif atau strategi *SO (Strengths-Opportunities)* yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan kegiatan sebagai berikut: (a) Memperluas skala usaha dengan menambah varian rasa produk yang dijual; (b) Menambah cara promosi seperti menjadi sponsor dalam kegiatan disosial media seperti youtube; (c) Memperluas jaringan distribusi dalam penjualan produk sambal acan ke wilayah baru.

Saran

Adapun beberapa saran yang dapat diberikan kepada pihak pengelola Usaha Industri Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar yaitu sebagai berikut: (1) Untuk keberagaman rasa disarankan menambah varian rasa produk yang dijual seperti sambal mangga, sambal ijo dan sambal limau kuit.; (2) Menambah rumah makan Sambal Acan Raja Banjar di wilayah baru untuk memperluas jaringan distribusi penjualan produk Sambal Acan Raja Banjar; (3) Salah satu faktor kelemahan yang dimiliki Usaha Industri Rumah Tangga Pengolahan Sambal Acan Raja Banjar adalah Produk Sambal Acan tidak tahan lama dibandingkan dengan produk pesaing sehingga disarankan sebaiknya melakukan perbaikan terhadap kemasan produk agar produk dapat bertahan lebih lama ketika dipasarkan.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Provinsi Kalimantan Selatan. 2009. *RPJP Provinsi Kalimantan Selatan Tahun 2005-2025 (Perda No.17/2009*

Intan, T. M. 2017. *Analisis Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja terhadap Nilai Produk Industri Kecil dan Menengah di Kota Payakumbuh*. Tesis. Universitas Andalas, Sumatera Barat

Soekartawi. 2001. *Pengantar Agroindustri. PT Raja Grafindo Persada.* Gramedia Pustaka Utama, Jakarta