

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TAMBAK UDANG UD. SUMBER HASIL KALIMANTAN

Ricky

Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas

Kristen Petra Jl. Siwalankerto 121–131, Surabaya 60236

E-mail: rickyb.rbong@gmail.com

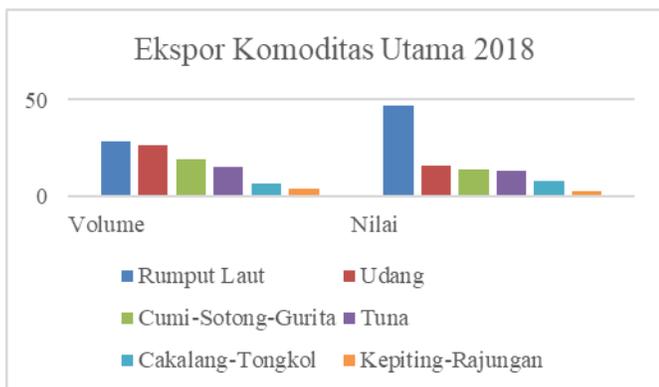
Abstrak- Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan kondisi usaha serta merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat bagi UD. Sumber Hasil Kalimantan. Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara semi terstruktur dan penentuan informan berdasarkan teori *non-probability sampling* melalui *purposive sampling*. Peneliti menetapkan tiga informan utama dalam penelitian ini. Teknik pengolahan data menggunakan analisis *data condensation*, *data display*, dan *drawing and verifying conclusion* serta menggunakan *triangulation* sebagai uji validitas data. Hasil penelitian menunjukkan strategi pengembangan yang tepat bagi UD Sumber Hasil Kalimantan ialah meningkatkan kapasitas penyimpanan dan barang, merekrut tenaga kerja berkompeten, melakukan pelatihan serta penyuluhan, menerapkan teknologi intensif, membangun hubungan dengan komunitas pemerintah, mengaplikasikan perhitungan *cost/benefit*, serta memperkuat keuangan perusahaan.

Kata Kunci:

Pengembangan usaha, analisis lingkungan internal, analisis lingkungan eksternal, SWOT.

PENDAHULUAN

Berdasarkan Kemenko Maritim (2018) menjelaskan bahwa Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar didunia dan memiliki luas perairan sekitar 3.110.000 km², serta keanekaragaman sumber daya ikan laut di Indonesia yang memiliki nilai ekonomi yang tinggi seperti tuna, udang, lobster, ikan karang, kerang, ikan hias, dan rumput laut. Menurut Duggan dan Kochen (2016) menuturkan bahwa permintaan global mengenai makanan hasil laut dari pemasok hasil laut yang konstan atau berkelanjutan terus meningkat. Kenaikan tersebut didorong dari pergeseran pola konsumsi masyarakat, kesadaran masyarakat tentang gizi makanan laut, sosialisasi yang diadakan pemerintah seperti GEMARIKAN, aneka produk makanan laut yang bermutu serta kemudahan untuk mendapatkan hasil laut tersebut (KKP, 2018).



Gambar 1 Ekspor Komoditas Utama 2018

Volume atau kuantitas ekspor dan nilai ekspor perikanan di Indonesia. Berdasarkan gambar di atas udang merupakan ekspor hasil laut terbesar kedua setelah rumput laut dengan nilai 1.462,09 juta USD. Hal tersebut menunjukkan bahwa harga udang jauh lebih tinggi dibanding dengan rumput laut yang total nilai jualnya adalah 241,59

juta USD dan budidaya udang di Indonesia memiliki potensi yang besar untuk prospek kedepannya. Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang strategi pengembangan yang tepat untuk mengimplementasikan strategi tersebut pada bisnis tambak udang UD. Sumber Hasil Kalimantan terutama dalam pengembangan bisnis di era globalisasi saat ini.

Analisa Lingkungan Internal

Menurut Omary dalam Al-Hawary dan Al-Hamwan (2017), Analisa lingkungan internal merupakan analisa secara mendalam tentang keadaan internal suatu organisasi, analisa tersebut bertujuan untuk menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi tersebut. menurut Munizu dalam Indris dan Primiana (2015) yang merupakan faktor lingkungan internal yaitu

1. Sumber daya manusia, faktor penting dalam internal perusahaan karena keterampilan dan tingkat pendidikan individu dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan dan memiliki daya saing yang tinggi. Keterampilan kerja karyawan meliputi teknik yang berhubungan tentang produksi, pemasaran, penelitian dan pengembangan sedangkan pemilik atau pengusaha meliputi wawasan mengenai bisnis, perusahaan internal dan eksternal sendiri dan kewirausahaan pribadi (Primiana dan Indris, 2015).
2. Keuangan, alat untuk mengukur posisi kompetitif perusahaan
3. Operasional, proses mengubah bahan baku (input) menjadi produk siap pakai atau akhir (output).
4. Pemasaran, sebuah tugas untuk memperkenalkan, membuat dan mengirimkan informasi produk dan jasa perusahaan tawarkan kepada target pasar.

Analisa Lingkungan Internal

Daft dalam Al-Hawary dan Al-Hamwan (2017) mengemukakan bahwa lingkungan eksternal adalah kerangka kerja secara luas dan menyeluruh di luar perusahaan yang dapat mempengaruhi perusahaan. Berdasarkan faktor lingkungan makro, metode analisis yang tepat untuk mengkaji yaitu dengan menggunakan metode PEST analysis. PEST merupakan singkatan dari politik, ekonomi, sosial dan teknologi serta merupakan metode yang digunakan dalam memahami risiko strategis (Sammut-Bonnici & Galea, 2015).

Menurut Kotler dan Amstrong (2018) lingkungan eksternal mikro meliputi seluruh pemangku kepentingan perusahaan yang terlibat dalam mempengaruhi perusahaan untuk melayani pasar, pemangku kepentingan tersebut antara lain:

1. Pemasok, perusahaan atau individu yang menyediakan sumber atau bahan baku yang diperlukan perusahaan lain untuk mengolah dan menghasilkan barang dan jasa tertentu.
2. Perantara pemasaran, individu atau kelompok yang membantu perusahaan dalam menemukan, mempromosikan, menjual dan mendistribusikan produk atau jasa kepada pelanggan akhir.
3. *Customer*, mempertahankan hubungan dengan pelanggan dan mendapatkan loyalitas.

4. Pesaing, perusahaan harus dapat mengidentifikasi dan mengalahkan pesaing untuk mendapatkan loyalitas dari konsumen.
5. Publik, komunitas yang memiliki minat aktual yang berpotensi dalam peningkatan perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan usaha yang tepat bagi UD. Sumber Hasil Kalimantan? Dan tujuan penelitian ini yaitu:

1. Mendeskripsikan kondisi usaha tambak udang UD. Sumber Hasil Kalimantan.
2. Merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat bagi UD. Sumber Hasil Kalimantan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif. Pengambilan sampel pada penelitian kualitatif adalah *non-probability sampling* dengan pendekatan *purposive sampling* dimana informasi yang didapat memiliki kualitas secara mendalam karena informan yang dipilih memiliki status dan pengalaman sehingga memiliki pengetahuan khusus dalam mengemukakan informasi. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara semi terstruktur, adalah teknik pengumpulan data kualitatif yang bersifat terbuka dimana peneliti bertanya kepada informan mengenai topik wawancara yang telah ditentukan oleh peneliti (Ayres, 2008).

Penelitian ini menggunakan teori Miles, Huberman dan Saldana (2014) dalam teknik mengolah data yaitu *Data Condensation*, proses memadatkan atau meringkas data, informasi, transkrip wawancara atau dokumen yang didapat dengan memilih, memfokuskan, penyederhanaan dan transformasi data. *Data Display*, kumpulan informasi yang terorganisir dan telah diringkas sehingga dapat membantu dalam memahami, menganalisis dan menarik kesimpulan serta mengambil tindakan. Dan *Drawing and Verifying Conclusion*, rangkuman keseluruhan penelitian yang bersifat keterbukaan dan skeptisisme dengan penulisan awal yang umum atau samar-samar kemudian menjadi eksplisit.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat ditarik kesimpulan dalam analisa lingkungan internal dan eksternal sebagai berikut.

Sumber Daya Manusia

Kelemahan UD Sumber Hasil Kalimantan terdapat pada indikator rekrutmen tenaga kerja dan seleksi karena proses perekrutan dan penyeleksian yang kurang diperhatikan sehingga UD. Sumber Hasil Kalimantan kekurangan tenaga kerja yang berkompeten pada bagian manajemen. Pada indikator pelatihan tenaga kerja yang masih sederhana, UD Sumber Hasil Kalimantan tidak menerapkan job enrichment baik pelatihan maupun saat kerja.

Pada indikator penilaian kinerja, UD Sumber Hasil Kalimantan tidak menerapkan penilaian tersebut sehingga informasi atau data mengenai hasil yang diinginkan hanya sebatas perkiraan saja dan dapat berdampak pada motivasi pekerja karena tidak ada apresiasi serta umpan balik yang dapat meningkatkan kinerja pekerja.

Kelebihan yang dimiliki UD Sumber Hasil Kalimantan yaitu indikator keterampilan yang diharapkan perusahaan dimana UD Sumber Hasil Kalimantan mengharapkan dapat mengerjakan kegiatan operasional secara optimal baik pada sortir barang maupun pembongkaran barang. Agar kualitas barang tetap segar hingga memasuki penyimpanan, penanganan udang saat mendapatkan

barang sangat diperhatikan. Dengan demikian kegiatan operasional yang membutuhkan keterampilan khusus, seperti sortir atau size udang harus dilakukan oleh tenaga kerja yang telah memiliki keterampilan tersebut serta memiliki pengalaman yang mumpuni agar penanganan udang tersebut dapat dilakukan secara optimal dan efisien sehingga kualitas kesegaran tetap terjaga.

Pada indikator keputusan dalam upah intensif dan asuransi. Walau tidak menerapkan asuransi, UD Sumber Hasil Kalimantan bertanggung jawab atas segala kecelakaan kerja dimana kecelakaan kerja akan ditanggung penuh oleh pemilik hingga sembuh dan memberikan pinjaman tanpa bunga sehingga pekerja mendapatkan perlindungan dan kenyamanan pada perusahaan. Sedangkan indikator keputusan hubungan kerja dan keputusan dalam pembayaran upah berjalan pada umumnya.

Keuangan

Kelemahan dan kelebihan pada UD. Sumber Hasil Kalimantan pada aspek keuangan yaitu pada indikator perencanaan dalam meningkatkan modal serta target yang diharapkan, UD Sumber Hasil Kalimantan tidak menerapkan perencanaan yang spesifik. Mendapatkan modal hanya bergantung pada hasil panen saja tanpa memakai bantuan dari eksternal seperti pinjaman dari bank ataupun utang sehingga target yang diharapkan pun hanya pada hasil panen tersebut.

Pada aspek keuangan terdapat pada indikator alokasi modal UD. Sumber Hasil Kalimantan yang berfokus pada penanaman properti untuk memperbesar lahan tambak sehingga kuantitas barang yang didapat meningkat. Kendala yang menghambat pengembangan usaha pada aspek keuangan yaitu keterbatasan pada sisi permodalan sehingga penanaman modal belum dapat terealisasi.

Operasional dan Produksi

Kelemahan yang terdapat pada UD. Sumber Hasil Kalimantan pada aspek operasional dan produksi antara lain pada indikator teknologi dalam proses operasional, UD Sumber Hasil Kalimantan tidak memakai strategi intensif atau tidak melibatkan teknologi dalam proses produksionalnya sehingga hasil yang didapat tidak menentu dan berdampak pada indikator kalkulasi kapasitas dan perencanaan agregat yaitu perhitungan kapasitas didasarkan pada perkiraan dan sedapatnya saja.

Pada indikator perencanaan desain dan standar kerja serta job enrichment dalam pengembangan keterampilan karyawan, UD Sumber Hasil Kalimantan belum memfokuskan pada pengembangan tenaga kerjanya sehingga UD Sumber Hasil Kalimantan minim tenaga kerja yang berkompeten.

Kelebihan pada UD. Sumber Hasil Kalimantan yaitu pada indikator quality control dan menguji kualitas karena penanganan diawasi secara ketat agar kualitas tidak menurun serta pengujian kualitas yang dilakukan secara manual dengan mengandalkan pengalaman selama bekerja. Pada indikator lokasi fasilitas, proses arus produksi, Analisa transportasi, perencanaan fasilitas, serta bahan baku, waktu penggunaannya, kuantitas, dan penanganannya berjalan pada umumnya.

Tidak menerapkan strategi intensif atau tidak memakai teknologi juga merupakan kelebihan pada UD. Sumber Hasil Kalimantan karena biaya yang dikeluarkan dan risiko besar serta laba yang didapat tidak sebanding dengan pengeluaran, sehingga kualitas udang terbilang baik.

Pemasaran

Faktor yang mempengaruhi kondisi stagnan UD. Sumber Hasil Kalimantan yaitu pada strategi pemasaran yang tidak diterapkan oleh perusahaan baik peninjauan keinginan konsumen, strategi

memasarkan produk, serta pengumpulan data dan analisis terkait pemasaran produk. Aspek pemasaran tidak menjadi prioritas bagi kegiatan bisnis UD. Sumber Hasil Kalimantan karena pemilik merasa penjualan sudah efektif ke perusahaan yang menjadi mitra kerja perusahaan. lalu pelaksanaan pada indikator perencanaan produk yang belum efektif karena produk yang dijual merupakan barang mentah sehingga pengembangan produk hanya melakukan penambahan produk atau meningkatkan hasil panen saja.

Kelemahan lain yang terdapat pada UD. Sumber Hasil Kalimantan yaitu tidak efektif dalam menerapkan kalkulasi biaya dan manfaat terhadap keputusan yang diambil sehingga kurang efektif dalam pertimbangan risiko, manfaat yang diharapkan, serta total biaya yang dikeluarkan saat pengambilan keputusan tersebut.

Kelebihan yang menjadi keistimewaan UD. Sumber Hasil Kalimantan yaitu indikator jangkauan distribusi pada UD. Sumber Hasil Kalimantan yang beroperasi baik pada lokal seperti Balikpapan dan Samarinda maupun luar pulau seperti Sulawesi. Sedangkan indikator pergudangan dan penetapan harga berjalan pada umumnya serta tidak memakai perantara yang membantu dalam distribusi meminimalisir kesalahan dalam komunikasi dengan mitra bisnis.

Lingkungan Makro

Dalam indikator political factors yang mencakup perpajakan dan kebijakan fiskal tidak mempengaruhi proses bisnis pada UD Sumber Hasil Kalimantan karena pajak pada usaha budidaya udang hanya berupa pajak penghasilan dan laporan SPT tahunan dan tidak dikenakan pajak penambahan nilai. Kebijakan fiskal seperti tax amnesty atau pengurangan subsidi BBM tidak berdampak pada UD Sumber Hasil Kalimantan karena proses distribusi dilakukan oleh perusahaan besar sehingga yang membutuhkan BBM merupakan mitra kerja dan UD Sumber Hasil Kalimantan selalu taat dalam membayar pajak sehingga tax amnesty tidak mengganggu kegiatan bisnis. Dalam indikator economic factors, tingkat pertumbuhan ekonomi seperti Produk Domestik Bruto dan Produk Nasional Bruto tidak berdampak pada UD Sumber Hasil Kalimantan. Pada aspek suku bunga, dampak yang ditimbulkan hanya ketika UD Sumber Hasil Kalimantan melakukan peminjaman kepada pihak perbankan, sedangkan nilai tukar dan inflasi dapat berdampak pada harga udang. Nilai tukar dan harga udang memiliki dampak berbanding lurus ketika mata uang dolar menurun sehingga harga udang juga menurun dan ketika negara mengalami inflasi berdampak pada harga udang yang meningkat.

Dalam indikator social factors, budaya tidak memiliki dampak terhadap UD Sumber Hasil Kalimantan karena udang dinilai baik untuk tubuh serta tidak memiliki larangan untuk menjualnya baik budaya setempat maupun budaya lainnya. Bisnis tambak udang juga tidak dipengaruhi oleh gaya hidup masyarakat karena udang merupakan barang mentah yang tidak mengenal trend dikalangan masyarakat. Sedangkan nilai sosial dan sikap dapat berdampak pada UD Sumber Hasil Kalimantan khususnya pada pandangan masyarakat terhadap UD Sumber Hasil Kalimantan seperti citra perusahaan, dengan demikian UD Sumber Hasil Kalimantan tetap menjaga hubungan yang baik terhadap masyarakat setempat. Pada aspek perkembangan teknologi, UD Sumber Hasil Kalimantan tidak merasakan dampak dari perkembangan tersebut karena tidak menerapkan strategi intensif tersebut. Strategi intensif tersebut meliputi kincir air dan suplemen bioteknologi herbal, menurut Tito (2020) bioteknologi herbal atau teknologi enzymatic merupakan solusi efektif dalam budidaya udang khusus vaname yang berfungsi sebagai Bio katalisator. Dalam aspek inovasi, UD Sumber Hasil Kalimantan tidak merasakan dampak karena bioteknologi merupakan salah satu contoh inovasi yang tidak diterapkan oleh UD Sumber Hasil Kalimantan.

Lingkungan Mikro

Pada indikator supplier, UD Sumber Hasil Kalimantan telah menjalin dan menjaga hubungan kerja sama dengan perusahaan besar dan nelayan sehingga proses operasional dapat berjalan secara berkelanjutan. Dan pada indikator marketing intermediaries, UD. Sumber Hasil Kalimantan tidak melibatkan perantara baik pengecer yang meliputi swalayan, distributor, agen, maupun perantara keuangan yang meliputi leasing, bursa efek, atau reksa dana dalam menjalankan kegiatan bisnis karena saluran distribusi dilakukan oleh perusahaan besar secara langsung. Dalam indikator customer, UD Sumber Hasil Kalimantan tidak mengimplementasi pasar konsumen karena pasar yang dijalankan saat ini yaitu pasar bisnis dimana proses distribusi sudah efektif dan efisien. UD Sumber Hasil Kalimantan juga tidak masuk dalam pasar pengecer karena proses distribusi yang lebih susah dan tidak efektif. Dalam pasar pemerintah, UD Sumber Hasil Kalimantan belum memasuki pasar tersebut karena persediaan barang yang masih terbatas, dan dengan demikian juga UD Sumber Hasil Kalimantan tidak dapat memasuki pasar internasional karena kendala keterbatasan dalam persediaan serta permodalan. UD Sumber Hasil Kalimantan juga tidak memakai Tokopedia sebagai salah satu perantara dalam memasarkan serta penjualan online karena UD Sumber Hasil Kalimantan tidak ingin penjualan dalam bentuk eceran serta kendala lain ketika penjualan di luar pulau memerlukan gudang penyimpanan dan tidak dapat langsung ke tangan konsumen karena kualitas kesegaran akan turun.

Pada Indikator competitor, persaingan dalam bisnis tambak udang terbilang cukup tinggi dan setiap pesaing memiliki posisi yang sama menurut pernyataan Fendi dalam wawancara pesaing, tetapi dalam persaingan yang tinggi UD. Sumber Hasil Kalimantan tidak menerapkan strategi bersaing yang berdampak pada pesaing tetapi lebih menjaga hubungan pada mitra kerja sehingga tiap pesaing memiliki mitra kerja masing-masing serta produk yang ditawarkan UD. Sumber Hasil Kalimantan sudah sesuai dengan keinginan pelanggan.

Dalam indikator publics, UD Sumber Hasil Kalimantan tidak menjalin kerja sama dengan financial publics seperti bank atau analis investasi. Tidak menjalin pada Government publics seperti konsultasi dengan pengacara perusahaan atau menjalin hubungan dengan pemerintah karena manajemen UD Sumber Hasil Kalimantan yang belum memfokuskan pada aspek ini. Pada aspek citizen-action publics, UD Sumber Hasil Kalimantan tidak mengimplementasikan keputusan pemasaran pada organisasi konsumen karena tidak memiliki informasi lebih mendalam mengenai citizen-action publics tersebut. Internal publics meliputi buletin dan sarana lain dalam menyampaikan informasi dan motivasi kepada komunitas internal mereka dan UD Sumber Hasil Kalimantan tidak menerapkan sistem tersebut karena penyampaian informasi melalui komunikasi lisan kepada pekerja. Aspek general publics meliputi pandangan masyarakat terhadap produk dan aktivitas bisnis, pada aspek ini UD Sumber Hasil Kalimantan masih belum memfokuskan pada komunitas ini karena target penjualan hanya kepada perusahaan besar saja sehingga general publics yang bertujuan pada pemasaran konsumen akhir tidak terjalin kerja samanya. UD Sumber Hasil Kalimantan tidak berfokus pada aspek local publics yang meliputi organisasi masyarakat setempat, tetapi secara tidak langsung UD Sumber Hasil Kalimantan sudah menerapkan strategi yang dapat menjalin local publics tersebut seperti bertanggungjawab terhadap kegiatan bisnis agar tidak merusak lingkungan setempat.

Analisa Matriks SWOT

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas udang yang terjamin baik kualitas diakui internasional sehingga selalu dibutuhkan oleh perusahaan 2. Jaringan distribusi dengan perusahaan besar dan nelayan yang luas 3. Keterampilan sortir dan <i>size</i> beberapa pekerja yang sudah berpengalaman dan setingkat dengan standar pabrik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belum ada modal untuk pengembangan usaha 2. manajemen keuangan yang sederhana tanpa menerapkan kalkulasi agregat ataupun perhitungan biaya 3. tidak dapat mengontrol secara penuh target omset yang ingin dicapai karena hanya terpacu pada hasil panen saja 4. proses produksional sederhana 5. dalam pasar masih terbilang kecil karena hanya distribusi ke pasar perusahaan saja 6. tidak dapat memperluas jaringan ke nelayan karena masing-masing pesaing sudah memiliki koneksi
Peluang (O)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. banyak relasi yang membutuhkan udang UD. Sumber Hasil Kalimantan 2. pangsa pasar lokal dan internasional masih membutuhkan banyak persediaan 3. dukungan pemerintah bisnis perikanan dan udang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. mengembangkan proses operasional dengan meningkatkan kapasitas penyimpanan serta barang yang didapat 2. merekrut tenaga kerja yang berkompeten dalam bidang pemasaran untuk perluasan pasar domestik 3. meningkatkan kualitas SDM dalam menghadapi pasar pemerintah dan internasional 	<ol style="list-style-type: none"> 1. meningkatkan modal dan mengalokasikan modal tersebut pada peningkatan kapasitas barang. 2. Menambah penggunaan teknologi dalam proses produksional 3. Membangun hubungan dengan komunitas pemerintah dan menambah pasar pemerintah.
Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. suku bunga, nilai tukar serta inflasi yang dapat mempengaruhi harga udang yang ditawarkan oleh pabrik sehingga laba yang didapat berkurang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. meningkatkan kapasitas penyimpanan serta barang yang didapat saat terjadi deflasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. meningkatkan modal dengan meminjam dari bank atau mitra untuk memperluas pasar domestik saat dolar turun 2. mengaplikasikan analisis <i>cost/benefit</i>

Tabel 1 Matrik SWOT UD. Sumber Hasil Kalimantan

Strategi SO

Mengembangkan proses operasional dengan memperbanyak hasil barang yang didapat dengan pembelian persediaan pada nelayan dan hasil panen yang didapat agar penjualan lebih optimal serta target yang ingin dicapai perusahaan dapat terpenuhi.

Merekrut tenaga kerja yang berkompeten dan berwawasan luas pada aspek pemasaran yang bertujuan untuk memperluas pasar domestik secara optimal.

Meningkatkan kualitas SDM dalam menghadapi pasar pemerintah dan pasar internasional dengan meningkatkan keterampilan setiap pekerja agar dapat melakukan segala proses operasional dengan efektif dan melebihi harapan perusahaan, baik pelatihan maupun penyuluhan.

Strategi ST

Meningkatkan barang yang didapat baik dari nelayan maupun hasil tambak sehingga persediaan dalam keadaan penuh dan siap untuk didistribusikan dan meningkatkan kapasitas penyimpanan agar persediaan dapat ditampung dengan maksimal sehingga dalam keadaan deflasi yang mengakibatkan harga udang turun, laba yang didapatkan tidak turun secara signifikan.

Strategi WO

Meningkatkan modal melalui peminjaman modal baik pihak perbankan maupun mitra kerja untuk dialokasikan pada pembelian bibit udang serta pembelian persediaan udang pada nelayan secara optimal, dengan meningkatkan persediaan barang yang dapat dijual serta peluang permintaan barang dari mitra kerja yang tinggi dapat menghasilkan peningkatan laba secara signifikan.

Mengimplementasikan teknologi dalam pengembangan proses produksional baik kincir maupun pakan yang memakai suplemen herbal, strategi operasional dan produksional ini dapat bermanfaat dalam meningkatkan hasil yang didapat serta waktu yang relatif lebih singkat saat panen. Manfaat yang didapat secara tidak langsung yaitu dalam penerapan kalkulasi agregat dan perhitungan biaya lebih terstruktur dan lebih akurat dengan menerapkan teknologi intesif tersebut.

Membangun kerja sama dengan pemerintah agar mendapatkan dukungan penuh sehingga dapat meningkatkan pangsa pasar seperti pasar pemerintah serta dasar pengembangan untuk mencapai pasar internasional.

Strategi WT

Mengalokasikan dana untuk memperluas pasar domestik ketika nilai tukar dolar sedang turun sehingga mempengaruhi penurunan harga udang, meningkatkan modal melalui peminjaman baik melalui pihak perbankan maupun mitra kerja. Dengan memperluas pasar domestik harga udang yang ditawarkan pabrik dapat lebih optimal serta membangun perekonomian yang berkelanjutan.

Menerapkan perhitungan *cost/benefit* dalam pelaksanaan penyimpanan dan penjualan barang sehingga arus penjualan dapat lebih terstruktur dan optimal ketika harga udang mengalami penurunan. Perhitungan *cost/benefit* bermanfaat dalam menghitung biaya dan manfaat dalam keputusan sehingga dalam kondisi harga udang menurun UD Sumber Hasil Kalimantan dapat memperhitungkan dan meminimalkan kerugian dengan mengalokasikan penjualan ke perusahaan yang lebih menguntungkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha yang tepat bagi UD Sumber Hasil Kalimantan ialah:

1. Strategi SO yaitu meningkatkan kapasitas penyimpanan persediaan dan barang yang didapat agar target penjualan dan omset dapat terpenuhi, merekrut tenaga kerja bidang pemasaran, serta meningkatkan sumber daya manusia dengan melakukan pelatihan dan penyuluhan.
2. Strategi ST yaitu menjaga laba yang diterima agar tidak turun secara signifikan akibat deflasi dengan meningkatkan kapasitas penyimpanan serta barang yang didapat melalui nelayan tambak dan hasil tambak.
3. Strategi WO yaitu meningkatkan modal dengan meminjam modal pada bank atau mitra kerja yang bertujuan untuk alokasi ke pembelian persediaan udang pada nelayan dan bibit udang, mengaplikasikan strategi intensif atau teknologi dalam proses produksional, serta membangun hubungan dengan komunitas pemerintah agar menjadi dasar dalam pengembangan pangsa pasar internasional dan dukungan dari pemerintah.
4. Strategi WT yaitu dengan meningkatkan modal dengan meminjam pihak perbankan atau mitra kerja untuk dialokasikan ke perluasan pasar domestik sehingga bermanfaat dalam menentukan penjualan dengan harga yang optimal pada saat harga udang turun ketika nilai dolar sedang melemah dan mengaplikasikan analisis cost/benefit.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijabarkan di atas, maka saran dari peneliti untuk menjalankan strategi di atas dideskripsikan sebagai berikut.

1. Jika meminjam dari pihak bank tentu tidak semudah yang diperkirakan karena bank juga harus melihat jaminan dari keuangan usaha kita, oleh karena itu peneliti menyarankan agar manajemen keuangan dibuat secara rinci agar pengelolaan lebih terstruktur dan laporan keuangan yang sesuai dengan fakta di lapangan.
2. Dalam perekrutan tenaga kerja yang berkompeten dan berwawasan yang optimal, UD Sumber Hasil Kalimantan dapat bekerja sama dengan lembaga pendidikan seperti institut, universitas, maupun instansi dalam merekrut tenaga kerja fresh graduate.
3. Dalam perencanaan meningkatkan kualitas sumber daya manusia, UD Sumber Hasil Kalimantan dapat berperan aktif mengajak tenaga kerja untuk berkembang dengan membangun komunikasi, melakukan penyuluhan dan seminar, serta melakukan pelatihan.
4. Aplikasi teknologi dalam proses produksional memiliki kendala utama yaitu permodalan, biaya yang dikeluarkan untuk pengembangan produksional tersebut tentu tidak sedikit. Peneliti menyarankan untuk memperkuat keuangan dengan melakukan peminjaman serta melakukan strategi intensif tersebut secara bertahap dari satu lahan hingga lahan tambak lainnya, sehingga keuangan perusahaan lebih stabil.
5. Dalam perluasan pasar domestik memerlukan dua faktor utama yang harus dipenuhi yaitu persediaan yang melebihi permintaan dari mitra yang sudah ada sehingga kelebihan tersebut dapat di alokasikan ke mitra baru, serta pemasaran yang baik sehingga menjangkau pada mitra yang menjanjikan serta berkelanjutan.
 - a. Untuk memenuhi kriteria pertama, peneliti menyarankan untuk memperkuat permodalan dengan meminjam pihak bank atau mitra kerja lalu modal tersebut dialokasikan ke penampungan udang serta pembelian udang baik dari

nelayan tambak maupun bibit udang sehingga kapasitas yang didapat meningkat secara signifikan.

- b. Untuk memenuhi kriteria kedua, peneliti menyarankan untuk merekrut tenaga kerja yang berkompeten, memiliki jaringan koneksi yang luas, serta wawasan yang baik dalam pemasaran agar pengelolaan pemasaran berjalan secara optimal serta efektif.
6. Peneliti menyarankan mengumpulkan data dan fakta terkait dengan komunitas pemerintah yang berwenang dalam perikanan dan kelautan seperti KKP, karena pemerintah berupaya mengembangkan perekonomian dibidang perikanan dan kelautan baik UMKM maupun powerhouse atau perusahaan yang telah menerapkan teknologi sehingga UD. Sumber Hasil Kalimantan memiliki peluang untuk masuk pada komunitas dan pasar pemerintah.
7. Penerapan kalkulasi cost/benefit akan sangat efektif dan efisien jika manajemen keuangan dibuat dengan rinci dan terstruktur, dengan demikian peneliti menyarankan agar UD Sumber Hasil Kalimantan membuat laporan keuangan yang lebih detail dan terstruktur sehingga segala perhitungan dapat diaplikasikan dengan optimal dan bermanfaat dalam pembuatan keputusan yang efektif.

DAFTAR REFERENSI

- AL-HAWARY, S. I. S., & AL-HAMWAN, A. M. (2017). Environmental Analysis and its Impact on the Competitive Capabilities of the Commercial Banks Operating in Jordan. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 7(1), 277–290. <https://doi.org/10.6007/ijarafms/v7-i1/2701>
- Aslan, I., Çınar, O., & Kumpikaitè, V. (2012). Creating Strategies From Tows Matrix For Strategic Sustainable Development Of Kipaş Group / Darnaus Vystymosi Kipas Grupėje Strategijų Kūrimas Remiantis Ggss Matrica. *Journal of Business Economics and Management*, 13(1), 95–110. <https://doi.org/10.3846/16111699.2011.620134>
- Badan Pusat Statistik. (2013, 31 Desember). Jumlah Rumah Tangga Perikanan Budidaya Menurut Provinsi dan Jenis Budidaya, 2000-2015. <https://www.bps.go.id/statictable/2013/12/31/1707/jumlah-rumah-tangga-perikanan-budidaya-menurut-provinsi-dan-jenis-budidaya-2000-2016.html>
- Badan Pusat Statistik. (2019, 17 Mei). Produksi Perikanan Tangkap di Laut Menurut Provinsi dan Komoditas Utama, 2017. <https://www.bps.go.id/dynamictable/2019/05/17/1628/produksi-perikanan-tangkap-di-laut-menurut-provinsi-dan-komoditas-utama-2017.html>
- David, F. R. (2010). *Strategic Management: Concepts and Cases* (13th ed.). Prentice Hall.
- Duggan, D. E., & Kochen, M. (2016). Small in scale but big in potential: Opportunities and challenges for fisheries certification of Indonesian small-scale tuna fisheries. *Marine Policy*, 67, 30–39. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2016.01.008>
- Durmaz, Y., Ilhan, A., & Ilhan, A. (2015). A Theoretical Approach to Purpose and Type of Strategy. *International Journal of Business and Management*, 10(4), 210–214. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v10n4p210>
- Ferdous, S., & Ikeda, M. (2018). Value creation and competitive advantages for the Shrimp industries in Bangladesh. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, 8(3), 518–536. <https://doi.org/10.1108/jadee-04-2017-0048>
- Fitrianto, A. R., & Hadi, S. (2012). Supply Chain Risk Management

- in Shrimp Industry before and during Mud Volcano Disaster: An Initial Concept. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 65, 427–435. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.11.144>
- Gamble, J. E., Thompson, A. A., Peteraf, M., & Strickland, A. J. (2015). *Crafting & Executing Strategy: The Quest for Competitive Advantage: Concepts and Cases* (20th ed.). McGraw-Hill Education.
- Given, L. M. (2008). *The Sage Encyclopedia of Qualitative Research Methods: A-L ; Vol. 2, M-Z Index* (1st ed., Vols. 1 & 2). SAGE Publications.
- Gupta, M., & Narain, R. (2012). A survey on supplier relationship in e-procurement in Indian organisations. *International Journal of Logistics Systems and Management*, 12(1), 89–121. <https://doi.org/10.1504/ijlsm.2012.047060>
- GÜREL, E. (2017). SWOT Analysis: A Theoretical Review. *Journal of International Social Research*, 10(51), 994–1006. <https://doi.org/10.17719/jisr.2017.1832>
- Indris, S., & Primiana, I. (2015). Internal And External Environment Analysis On The Performance Of Small And Medium Industries (Smes) In Indonesia. *International Journal Of Scientific & Technology Research*, 4(4), 188–196. <https://www.ijstr.org/final-print/apr2015/Internal-And-External-Environment-Analysis-On-The-Performance-Of-Small-And-Medium-Industries-smes-In-Indonesia.pdf>
- Johnson-McGlashan, A. (2007). Project Management and Business Processes A look at strategy, structure, processes and projects. *PM World Today*, 4(1), 1–18. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.108.5390&rep=rep1&type=pdf>
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2018, 17 Desember). Refleksi & Outlook 2018 2019 [Slides]. Kementerian Kelautan Dan Perikanan. [https://kkp.go.id/an-component/media/upload-gambar-pendukung/kkp/DATA%20KKP/Bahan%20RO%20KKP%202018%20\(final\).pdf](https://kkp.go.id/an-component/media/upload-gambar-pendukung/kkp/DATA%20KKP/Bahan%20RO%20KKP%202018%20(final).pdf)
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2019, Maret). Laporan Tahunan 2018. https://kkp.go.id/an-component/media/upload-gambar-pendukung/kkp/LAPORAN/Laporan%20Tahunan/01.%20Laporan%20Tahunan%20KKP%202018_Maret%202019%20.pdf
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Principles of Marketing* (17th ed.). Pearson Higher Education.
- Maqin, R. A., & Hendri, N. (2017). Comparative Analysis: The Effect of Macro and Micro Environment on Marketing Strategy and Marketing Performance of Small Medium Enterprises (Survey on Group of Small Medium Enterprises of Food and Non-Food Products in Cianjur Regency, West Java, Indonesia). *International Review of Management and Marketing*, 7(5), 70–76. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/328462044_International_Review_of_Management_and_Marketing_Comparative_Analysis_The_Effect_of_Macro_and_Micro_Environment_on_Marketing_Strategy_and_Marketing_Performance_of_Small_Medium_Enterprises_Survey_on_Gr
- Mary, M., Florence, K., Mary, M., & Christine, K. (2017). Using Tows Matrix as a Strategic Decision-Making Tool in Managing KWS Product Portfolio. *ResearchGate*. https://www.researchgate.net/publication/319351999_Using_Tows_Matrix_as_a_Strategic_Decision-Making_Tool_in_Managing_KWS_Product_Portfolio
- Marvasti, A., & Carter, D. W. (2016). Domestic and imports sources of supply to the US shrimp market and anti-dumping duties. *Journal of Economic Studies*, 43(6), 1039–1056. <https://doi.org/10.1108/jes-06-2015-0109>
- Mazzarol, T., & Reboud, S. (2019). *Small Business Management* (4th ed.). Springer Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-981-13-9509-3>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., Saldaña, J., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Nightingale, A. J. (2020). Triangulation. *International Encyclopedia of Human Geography*, 477–480. <https://doi.org/10.1016/b978-0-08-102295-5.10437-8>
- Sammut-Bonnici, T., & Galea, D. (2015). PEST analysis. *Wiley Encyclopedia of Management*, 1. <https://doi.org/10.1002/9781118785317.weom120113>
- Schonfeld, D. J., & Dreyer, B. P. (2008). Research Foundations, Methods, and Issues in Developmental-Behavioral Pediatrics. *Developmental-Behavioral Pediatrics*, 47–56. <https://doi.org/10.1016/b978-0-323-04025-9.50006-4>
- Seaman, C. (2015). Creating space for the business family. *Journal of Family Business Management*, 5(2), 182–191. <https://doi.org/10.1108/jfbm-08-2015-0032>
- Snell, S. A., & Bateman, T. S. (2018). *Management: Leading & Collaborating in a Competitive World* (13th ed.). McGraw-Hill Education.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Method)*. Bandung: Alfabeta.
- Tito, F. (2020, 8 Maret). Budidaya Udang Vannamei Didorong Memakai Bioteknologi Herbal dan Enzim. *Jatimnow.Com - Berita Peristiwa Hari Ini*. <https://jatimnow.com/baca-24518-budidaya-udang-vannamei-didorong-memakai-bioteknologi-herbal-dan-enzim>
- Türkay, O., Solmaz, S. A., & Şengül, S. (2011). Strategic Analysis of the External Environment and the Importance of the Information: Research on Perceptions of Hotel Managers. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 24, 1060–1069. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2011.09.103>
- Whitehead, D., LoBiondo-Wood, G., & Haber, J. (2012). *Nursing and Midwifery Research* (4th ed.). Elsevier Gezondheidszorg.
- Widowati, H. (2019, 12 Juni). Indonesia Eksportir Udang Beku Terbesar Keempat di Dunia. *Databoks*. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/06/12/indonesia-eksportir-udang-beku-terbesar-keempat-di-dunia>
- Workman, D. (2020, 3 Juni). Big Export Sales for Frozen Shrimps. *World's Top Exports*. <http://www.worldstopexports.com/big-export-sales-for-frozen-shrimps/>
- Yanney, J. P., Annan-Dennis, K., & Awuah, G. K. (2016). Business strategy: it's impact on organizational performance of smes in the manufacturing sector in ghana. *International Journal of Business Strategy*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/303666802_BUSINESS_STRATEGY_IT'S_IMPACT_ON_ORGANIZATIONAL_PERFORMANCE_OF_SMEs_IN_THE_MANUFACTURING_SECTOR_IN_GHANA
- Yoshida, N. (2017). Local institutions and global value chains. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, 7(3), 318–338. <https://doi.org/10.1108/jadee-06-2016-0043>