

ABSTRAK

UD Sarina merupakan suatu industri pengolahan kerupuk amplang yang berbahan baku ikan tenggiri. Industri ini mengalami penurunan daya saing. Hal ini ditandai dengan penurunan jumlah produksi dan jumlah penjualan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui aplikasi strategi bersaing yang dilakukan oleh perusahaan dan untuk mengetahui strategi bersaing yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan dalam upaya meningkatkan omzet penjualan. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah matriks IFAS, matriks EFAS, matriks IE, matriks SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat faktor internal yang menjadi kekuatan industri kerupuk amplang di UD Sarina yaitu unit produksi yang dekat dengan sumber bahan baku, bahan baku yang berkualitas, atribut mutu rasa yang dapat memuaskan konsumen, modal usaha yang relatif tinggi, keterlibatan keluarga dalam perusahaan yang cukup besar (0,239), produk mudah diperoleh di pasar, teknologi yang digunakan dalam memproduksi relatif sederhana, volume penjualan produk dari tahun ke tahun meningkat. Faktor internal yang menjadi kelemahan industri ini adalah tingkat pendidikan tenaga kerja rendah, kontinyuitas pasokan bahan baku yang terbatas pada bulan-bulan tertentu, keterbatasan sarana dan prasarana distribusi produk, belum menggunakan sarana promosi yang beragam, lokasi produksi jauh dari pasar produk.

Faktor eksternal yang menjadi peluang industri kerupuk amplang di UD Sarina adalah loyalitas konsumen yang semakin tinggi, segmen pasar yang masih luas, potensi penjualan yang masih luas, iklim usaha yang terbuka. Faktor eksternal berupa ancaman yang harus dihadapi oleh industri ini adalah banyaknya pesaing baru dengan produk yang sama, kondisi alam berpengaruh pada pasokan bahan baku. Berdasarkan analisis SWOT maka strategi SO merupakan strategi yang paling tepat yaitu dengan meningkatkan ketersediaan produk di pasar. Strategi SO inilah yang digunakan sebagai dasar untuk mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kata Kunci: Kerupuk Amplang, Strategi Bersaing, SWOT

ABSTRACT

UD Sarina is a processing industry amplant crackers are made from raw mackerel. The industry has decreased competitiveness. It is characterized by a decrease in the amount of production and the number of sales. The purpose of this study was to determine the application of competitive strategy undertaken by the company and to determine the competitive strategy that should be done by the company in an effort to increase sales turnover. Method of data analysis used in this study is the matrix IFAS, EFAS matrix, IE matrix, SWOT matrix.

The results showed that there were internal factors into the power industry in UD Sarina crackers amplant the production unit close to sources of raw materials, raw material quality, the quality attributes that can satisfy the taste of consumers, venture capital is relatively high, family involvement in the company is quite large (0.239), the products are on the market, the technology used in producing relatively simple, the volume of product sales increased from year to year. Internal factors are the weaknesses of this industry is the low level of workforce education, continuity of supply of raw materials is limited to certain months, limited facilities and distribution infrastructure products, yet using various means of promotion, production locations distant from product market.

External factors to industry opportunities at UD crackers amplant Sarina is higher customer loyalty, market segment is still widespread, the potential sale of the still extensive, open business climate. External factors such as threats that must be faced by the industry is the number of new competitors with similar products, natural conditions affect the supply of raw materials. Based on the SWOT analysis SO strategy is the most appropriate strategy is to increase the availability of products on the market. SO strategy is used as a basis to support the aggressive growth policy.

Keywords: Crackers Amplant, Competitive Strategy, SWOT