

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SIOMAY BABE
(STUDI KASUS SIOMAY BABE DI DESA DURIAN KABUPATEN SAMBAS)
Dewantara¹, Gerry Hartanto²
Universitas Tanjungpura, Jl. Prof. Dr. H. Hadari Nawawi, Bansir Laut, Kec.
Pontianak Tenggara, Kota Pontianak, Kalimantan Barat 78124
*Email : dewantara@student.untan.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji masalah yang terjadi serta bagaimana strategi pengembangan pada usaha Siomay Babe di Desa Durian, Kecamatan Sambas. Metode penelitian menggunakan dua metode, yaitu metode survei dan metode studi kasus. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis SWOT. Berdasarkan hasil penelitian maka masalah yang dialami adalah kecilnya tempat produksi, dan banyaknya saingan. Rekomendasi strategi pengembangan usaha Siomay Babe adalah meningkatkan jumlah produksi siomay dengan memaksimalkan tenaga kerja yang ada, membuat tempat produksi baru yang lebih besar, dan meningkatkan sosialisasi promosi melalui berbagai media sosial lainnya untuk menarik pelanggan.

Kata kunci: strategi pengembangan usaha, siomay babe

PENDAHULUAN

Tahun 2020 menjadi tahun yang mengerikan bagi seluruh dunia, hal ini dikarenakan adanya masalah mengenai covid-19 yang terjadi diseluruh belahan dunia. Hal ini juga memberikan dampak ke sisi ekonomi di semua negara termasuk di Indonesia juga mengalami kekacauan ekonomi. Banyak perusahaan-perusahaan besar maupun toko-toko yang terpaksa tutup karena berkurangnya niat beli masyarakat terhadap barang-barang yang bukan primer guna untuk bertahan hidup selama masa pandemi ini. Namun ada hal menarik mengenai usaha siomay Babe yang berada di kota Sambas walaupun saat pandemi tetapi tetap masih bisa berjalan tentunya dengan strategi seperti delivery atau pemesanan secara online. Sambas adalah Kabupaten yang berada di Provinsi Kalimantan Barat yang berbatasan langsung dengan Malaysia. Yang memiliki potensi perikanan yang sangat melimpah. Hal ini membuat Sambas menjadi salah satu daerah yang memiliki potensi untuk mengembangkan usaha di bidang kuliner. Salah satu olahan yang menarik dari hasil laut yaitu siomay dari ikan tenggiri. Siomay merupakan makanan yang sering di jajakan di pinggir jalan dan tempat-tempat keramaian. Selain harganya yang terjangkau sehingga bisa di nikmati oleh semua kalangan, rasanya pun tidak kalah enakya dengan makanan-makanan lain. Siomay dengan memakai bahan baku utama yang segar dan penyajian yang belum pernah di produksi oleh penjual-penjual siomay lain, menambah daya tarik tersendiri dan mempunyai peluang untuk mendapatkan laba yang cukup menguntungkan. Siomay babe adalah jenis makanan yang dibuat dari adonan ikan tenggiri yang telah dihaluskan dan tepung tapioka dicampur bumbu-bumbu dan bahan penyedap yang kemudian dibungkus dengan kulit pangsit, kulit pangsit adalah adonan telur dan tepung terigu, berbentuk kotak atau bundar, yang kemudian difungsikan sebagai pembungkus adonan yang lain.

Selain itu terdapat pula kentang, sayur kol, dan telur rebus dalam satu porsi siomay tersebut. siomay dapat dikonsumsi secara langsung ataupun dicocol dengan saus sambalnya. Cara penyajiannya pun dengan cara dikukus kemudian diberi kuah kacang yang telah diracik. Dengan mulai beroperasinya usaha siomay babe pada tanggal 12 juli 2020. Sejalan berjalannya waktu ternyata siomay babe mendapat tempat tersendiri dihati masyarakat. Usahanya terus berkembang. Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan padangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2007). Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar. Strategi pengembangan usaha sangat penting dalam menjalankan suatu usaha demi untuk meningkatkan perkembangan usaha dari kecil sehingga menjadi besar . Tujuan dalam penelitian ini adalah mengkaji masalah yang terjadi dalam usaha siomay babe, dan rekomendasi strategi pengembangan pada usaha siomay babe.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan november 2020, bertempat di Dusun Tunas Baru, Desa Durian, Kecamatan Sambas, Kabupaten Sambas, pada usaha Siomay Babe. Pemilihan lokasi penelitian atas pertimbangan bahwa usaha Siomay Babe saat ini cukup berkembang di Kabupaten Sambas. Teknik penarikan sampel pada penelitian ini menggunakan dua metode yaitu metode survei dan metode studi kasus. Metode survei yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan informasi, dengan cara menyusun daftar pertanyaan yang diajukan pada responden. Menurut Wiratna (2015) bahwa dalam penelitian survei digunakan untuk meneliti gejala suatu kelompok atau perilaku individu. Penggalan data dapat melalui kuesioner dan wawancara. Pengumpulan data jika menggunakan kuesioner, dibuat sejumlah pertanyaan untuk diisi oleh responden. Wawancara dapat dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung. Sedangkan metode studi kasus adalah suatu metode penelitian yang menggali informasi yang bersumber dari suatu kasus tertentu yang terjadi didalam perusahaan yang mana informasinya dapat diambil dari orang yang mengetahui kasus yang terjadi tersebut. Menurut Nazir (2000) metode studi kasus adalah penelitian tentang status penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Tujuannya yaitu memberikan gambaran secara terperinci mengenai latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang jelas dari kasus ataupun status individu yang kemudian sifat khas tersebut dijadikan suatu hal yang bersifat umum. Metode studi kasus, satuan kasusnya adalah “Usaha Siomay Babe”.

Tahapan dalam proses pengumpulan data adalah pertama dengan menggunakan metode observasi atau pengamatan, dilakukan untuk mengamati secara langsung keadaan internal dan eksternal usaha siomay babe, kedua yaitu dengan menggunakan teknik wawancara yaitu dengan metode angket berupa daftar pertanyaan yang diberikan kepada responden untuk menggali data sesuai dengan data penelitian, dan yang terakhir dokumentasi yaitu data yang didapat dari

dokumen seperti data statistik, penelitian terdahulu dan lain sebagainya yang dapat menunjang pada penelitian ini. Dalam mendukung penelitian, maka jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif. Data kualitatif merupakan data hasil penelitian yang lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan dilapangan (Sugiyono, 2014). Meliputi data kualitatif antara lain profil lokasi penelitian yang diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan tetap mengikuti protokol kesehatan yang berlaku.

Analisis kualitatif dilakukan dengan melakukan analisis secara deskriptif terhadap aspek teknis produksi, lingkungan pengembangan suatu usaha. Analisis deskriptif dilakukan untuk menggambarkan secara keseluruhan suatu usaha termasuk kondisi lingkungan internal dan eksternal yang sedang dialami oleh suatu usaha. Dalam mempermudah perumusan alternatif strategi dan strategi yang paling baik bagi pengembangan usaha siomay babe dapat diketahui dengan menggunakan analisis SWOT, oleh karena itu analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan identifikasi bersifat sistematis dari faktor-faktor (internal) kekuatan dan kelemahan organisasi, peluang dan ancaman lingkungan luar (eksternal), serta strategi yang menyajikan kombinasi terbaik diantara kesempatannya (Rangkuti, 2005). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang memaksimalkan Strength dan Opportunity, namun secara bersamaan dapat meminimalkan Weakness dan Threat.

Berkenaan penjelasan mengenai analisis SWOT sebagaimana terungkap diatas, kita akan mengkaji penentuan pilihan melalui matriks kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (strength, weakness, opportunity, dan threat matrix). Melalui alat bantu ini suatu perusahaan dapat juga memandang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sebagai suatu kesatuan yang integral dalam perumusan strategi. Dengan menyusun alternatif strategi kedalam tabel sebagaimana Tabel 1.

Tabel 1 Diagram Matriks SWOT

Eksternal/Internal		Kekuatan (S)	Faktor-Kelemahan (W)
		Faktor Kekuatan	Faktor Kelemahan
Peluang (O)	Faktor-Strategi S-O:	Gunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Gunakan Strategi W-O: Atasi kelemahan dengan menggunakan peluang
Ancaman (T)	Faktor-Strategi S-T:	Gunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	Gunakan Strategi W-T: Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

HASIL DAN PEMBAHASAN

Letak dan lokasi usaha siomay babe bertempat di Jl. TVRI, Dusun Tunas Baru, Desa Durian, Rt 08, Rw 04, No.063, Kecamatan Sambas, dimana lokasi tersebut berfungsi sebagai tempat produksi usaha siomay babe sekaligus tempat tinggal bagi Hisyam Isfahan sebagai pemilik usaha tersebut.

Analisis Faktor Internal

Berdasarkan tinjauan langsung ke lapangan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan, tahap yang pertama dilakukan adalah tahapan pengumpulan data. Maka dapat diketahui bahwa yang menjadi penghambat pengembangan usaha Siomay Babe yang dilihat dari faktor internal dan eksternalnya.

1. Identifikasi Kekuatan (Strength)

Kekuatan merupakan suatu kelebihan khusus yang memberikan keunggulan kompetitif didalam pengembangan usaha Siomay Babe. Adapun kekuatan dalam pengembangan Usaha Siomay Babe di Desa Durian adalah 1) Tenaga kerja trampil. 2) Kualitas produk siomay. 3) Promosi yang baik. 4) Tersedia bahan baku. 5) Air tersedia. 6) Listrik tersedia.

2. Identifikasi Kelemahan (Weakness)

Kelemahan adalah keterbatasan dan kekurangan dalam hal sumber daya, keahlian dan kemampuan yang secara nyata menghambat aktivitas usaha. Hal-hal yang menjadi lawan dari kekuatan adalah kelemahan. Sehingga sama dengan kekuatan, tidak semua kelemahan harus dipaksa untuk diperbaiki terutama untuk hal-hal yang tidak berpengaruh pada lingkungan sekitar. Yang menjadi kelemahan dalam usaha Siomay Babe adalah 1) kecilnya tempat produksi 2) belum adanya penggunaan teknologi untuk produksi.

Analisis Faktor Eksternal

Analisis faktor eksternal dapat dikontrol berbeda dengan faktor-faktor eksternal yang tidak dapat dikontrol atau dikendalikan, faktor lingkungan eksternal perlu mendapat prioritas lebih, dalam penentuan strategi karena pada umumnya faktor-faktor ini berada diluar kendali.

1. Identifikasi Peluang (Opportunity)

Peluang adalah sesuatu yang diinginkan atau disukai dalam usaha yang digeluti. Adapun peluang dalam usaha Siomay Babe yaitu 1) Permintaan yang tinggi. 2) Membuka lapangan pekerjaan. 3) Meningkatnya kerjasama dengan berbagai pihak.

2. Identifikasi Ancaman (Threat)

Ancaman merupakan penghalang bagi posisi yang diharapkan oleh suatu usaha. Adapun ancaman dalam pengembangan usaha siomay Babe yaitu banyaknya saingan sejenis.

Analisis Strategi Pengembangan Siomay Babe

Berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal sebagaimana yang telah diuraikan, maka faktor-faktor tersebut selanjutnya dianalisis dengan menggunakan analisis matriks analisis SWOT (Strength – Weakness – Opportunity – Threat) untuk merumuskan strategi pengembangan usaha siomay Babe di Dusun Tunas Baru, Desa Durian, Kecamatan Sambas. Strategi-strategi yang akan dirumuskan, yaitu:

1. Strategi SO, dengan menggunakan kekuatan-kekuatan (S) yang dimiliki oleh usaha siomay Babe untuk memanfaatkan peluang-peluang (O) yang ada, terutama dalam pengembangan usaha dimasa yang akan datang.
2. Strategi WO, untuk mengatasi kelemahan-kelemahan (W) yang dimiliki oleh usaha siomay Babe dengan menggunakan peluang-peluang (O) yang ada, terutama dalam pengembangan usaha dimasa yang akan datang.
3. Strategi ST, dengan menggunakan kekuatan-kekuatan (S) yang dimiliki oleh usaha siomay Babe untuk menghindari ancaman-ancaman (T) terutama dalam pengembangan usaha dimasa yang akan datang.
4. Strategi WT, dengan mengurangi kelemahan-kelemahan (W) yang dimiliki oleh usaha siomay Babe dan menghindari ancaman-ancaman (T) terutama dalam pengembangan usaha dimasa yang akan datang.

1. Masalah yang Terjadi didalam Usaha Siomay Babe

Masalah yang dimaksud adalah kelemahan-kelemahan dan ancaman-ancaman yang ada pada siomay Babe dimana masalah tersebut dipandang sebagai penghambat bagi perkembangan siomay Babe. Menurut kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) masalah adalah sesuatu yang harus diselesaikan. Menurut Sugiyono (2009) menyatakan masalah diartikan sebagai penyimpangan antara yang seharusnya dengan apa yang benar-benar terjadi, antara teori dengan praktek, antara aturan dengan pelaksanaan, antara rencana dengan pelaksana. Oleh sebab itu didapatkan masalah yang dialami oleh usaha siomay Babe diantaranya adalah kecilnya tempat produksi, dan banyaknya saingan.

a. Kecilnya tempat produksi

Kecilnya tempat produksi dipandang sebagai suatu masalah karena dengan tempat produksi yang kecil akan mempengaruhi jumlah produksi demikian juga bisa menghambat proses perkembangan pada usaha siomay Babe sehingga hal ini dipandang sebagai suatu masalah yang dialami oleh usaha siomay Babe. Solusinya yaitu dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang ada serta pemanfaatan teknologi guna mempermudah pekerjaan sehingga jumlah produksi bisa lebih banyak sehingga dengan demikian diharapkan usaha siomay Babe bisa berkembang dengan lebih baik lagi.

b. Banyaknya saingan

Banyaknya saingan juga dapat mempengaruhi pendapatan usaha siomay Babe karena dengan banyaknya saingan bisa membuat konsumen lebih memilih untuk membeli produk siomay lain dibandingkan dengan produk siomay Babe, apa lagi produk lain memiliki harga yang lebih murah sangat berpeluang untuk konsumen memilih produk lain. Oleh sebab itu hal ini dipandang sebagai salah satu masalah yang dialami oleh usaha siomay Babe.

2. Strategi Pengembangan Siomay Babe

Strategi-strategi dikelompokkan berdasarkan strategi SO, WO, dan ST .

a. Strategi SO

Strategi S-O Meningkatkan jumlah produksi siomay dengan memaksimalkan tenaga kerja yang ada. Strategi ini dipilih agar bisa menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Meningkatkan jumlah produksi merupakan salah satu langkah untuk mengembangkan suatu usaha, namun untuk meningkatkan produksi tersebut dibutuhkan kondisi perusahaan (internal) yang mendukungnya (kekuatan) dan kondisi eksternal yang baik, saat ini kondisi internal perusahaan yang mencakup tenaga kerja trampil atau karyawan yang cukup akan dapat menambah jumlah produksi dengan menambah jam kerja para karyawan dan menjaga kualitas produk siomay yang baik bisa menarik perhatian pelanggan yang pernah merasakan produk siomay sehingga berpotensi pada permintaan konsumen yang meningkat, menambah bahan baku atau membeli bahan baku agar lebih banyak lagi serta ditambah dengan kondisi eksternal yang baik berupa peluang permintaan yang tinggi dari konsumen berpotensi untuk menambah jumlah produksi. Dalam menjalankan usahanya dinilai bahwa kondisi internal maupun kondisi eksternal yang dimiliki oleh usaha siomay Babe sudah baik untuk meningkatkan jumlah produksi sebagai langkah mengembangkan usahanya.

b. Strategi WO

W-O membuat tempat produksi baru yang lebih besar. Strategi ini dipilih untuk mengatasi kelemahan yang ada dengan memanfaatkan peluang yang ada. Sempitnya tempat produksi menjadi titik kelemahan tersendiri bagi kondisi internal perusahaan usaha siomay Babe, tempat produksi yang baik dalam artian tempat produksi yang besar menjadikan produksi suatu perusahaan meningkat, kondisi ini seharusnya dapat diwujutkan dalam rangka mengembangkan usaha siomay Babe dengan memanfaatkan peluang-peluang yang dimilikinya seperti dengan adanya permintaan yang tinggi dari konsumen maka diharapkan dapat memberikan kondisi keuangan yang semakin baik kedepannya sehingga mampu menjalankan strategi ini, peluang yang lain adalah dengan adanya kerjasama yang baik dengan berbagai pihak maka diharapkan akan mempermudah proses perluasan lokasi produksi ditempat yang lebih luas serta peluang yang terakhir yaitu bantuan dan dukungan pemerintah diharapkan dapat memberikan bantuan dana dalam mengaplikasikan strategi ini.

c. Strategi ST

S-T Meningkatkan sosialisasi promosi melalui berbagai media seperti radio, tv dan media sosial lainnya untuk menarik pelanggan. Strategi ini dipilih dengan menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Meningkatkan sosialisasi (promosi) untuk menarik pelanggan merupakan strategi yang dianggap efektif untuk menimalisir ancaman dari banyaknya pesaing, dengan adanya faktor-faktor internal yang mendukung seperti tenaga kerja trampil diharapkan mampu dalam mensosialisasikan produk, kualitas produk yang baik dapat menjadi poin penting

pula dalam mensosialisasikan produknya serta modal yang cukup diharapkan mampu mendukung proses berjalannya sosialisasi (promosi). Dengan kekuatan-kekuatan inilah dinilai strategi ini cocok digunakan untuk menimalisir ancaman dari banyaknya pesaing.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usaha siomay Babe maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Masalah yang terjadi dalam usaha siomay Babe, diantaranya dari sisi internal adalah kecilnya tempat produksi, belum adanya pemanfaatan teknologi serta dari sisi eksternal adalah banyaknya saingan yang sejenis.
2. Strategi yang akan direkomendasikan pada usaha siomay Babe terdiri dari beberapa strategi yang didapatkan melalui hasil analisis SWOT diantaranya, mengembangkan jumlah cabang dengan memanfaatkan bantuan dan dukungan dari pemerintah, meningkatkan jumlah produksi siomay dengan memaksimalkan tenaga kerja yang ada serta menambahkan penggunaan teknologi yang dapat membantu meningkatkan proses produksi, membuat tempat produksi baru yang lebih besar, meningkatkan sosialisasi promosi melalui berbagai media seperti radio, tv dan media sosial lainnya untuk menarik pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga P. 2007. *Pengantar Bisnis dan Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*. Rieneka Cipta. Jakarta.
- Nazir M. 2000. *Metode Penelitian. Cetakan Pertama*. Penerbit Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Nessianti A. 2015. Pengaruh Penambahan Puree Labu Siam (*Sechium Edule*) Terhadap Sifat Organoleptik Siomay Ikan Tengiri (*Scomberomorus Commersoni*). *Jurnal Boga*, 4 (3): 79-84.
- Rangkuti F. 2005. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi untuk Menghadapi Abad 21*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Alfabeta. Bandung.
- Wiratna S. 2015. *Metode Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.