

ANALISIS DETERMINAN DAYA SAING DAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK PROLL TAPE PADA UD. PRIMADONA DI KABUPATEN JEMBER

Fitri Ayu Suryani, Darsono, R. Kunto Adi

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta
Jl.Ir.Sutami No.36 A Kentingan Surakarta 57126 Telp./Fax (0271) 637457
Email: fayusuryani15@yahoo.co.id

ABSTRACT: This research aims to identify determinants that influence to the competitiveness of products proll tape in Jember Regency, analyze the internal and external factors of marketing proll tape at UD. Primadona, formulating alternatives marketing strategy proll tape at UD. Primadona, and know the priority of marketing strategy proll tape to boost competitiveness. The location of the research at UD. Primadona, Jember Regency. The data used are both the primary data and secondary data. The analysis of the data used Porter's Diamond Model, Matrix IFE, Matrix, EFE, Matrix IE, Matrix SWOT and AHP. The research results obtained from the analysis of the competitiveness by Porter's Diamond Model showed that the condition of each of the major components such as factor conditions, demand factors, industry related and supporting industries as well as competition, structure and corporate strategy and two supporting components, such as the role of Government and the role of chance are interrelated and mutually supportive. The main strength factor of marketing proll tape at UD. Primadona is production continuity guaranteed. The main weakness factor of the marketing proll tape at UD. Primadona is the promotion has not been maximal. The main opportunity factor of marketing proll tape at UD. Primadona is getting a positive response from the society. The main threat factors of marketing proll tape at UD. Primadona is the quality of the raw materials is sometimes less good. Alternative marketing strategies that come from by SWOT analysis consist of 11 alternative marketing strategies and the priority of a marketing strategy that chosen and can be applied by industry proll tape UD. Primadona is to maintain continuity of production and provide the best service to consumers.

Key Words: *AHP, Competitiveness, Marketing Strategy, Proll Tape, SWOT.*

ABSTRAK: Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi determinan-determinan yang berpengaruh terhadap daya saing produk proll tape di Kabupaten Jember, menganalisis faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pemasaran proll tape di UD. Primadona, merumuskan alternatif-alternatif strategi pemasaran proll tape di UD. Primadona, dan mengetahui prioritas strategi pemasaran proll tape untuk meningkatkan daya saing. Lokasi penelitian yaitu di UD. Primadona, Kabupaten Jember. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Analisis data yang digunakan adalah *Porter's Diamond Model*, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE Matriks SWOT dan AHP. Hasil penelitian yang diperoleh dari analisis daya saing *Porter's Diamond Model* menunjukkan bahwa kondisi masing-masing komponen utama yaitu faktor kondisi, faktor permintaan, industri terkait dan industri penunjang serta persaingan, struktur dan strategi perusahaan dan dua komponen penunjang yaitu peran pemerintah dan peran kesempatan saling berkaitan dan saling mendukung. Faktor kekuatan utama pemasaran proll tape UD. Primadona adalah kontinuitas produksi terjamin. Faktor kelemahan utama pemasaran proll tape UD. Primadona adalah promosi belum maksimal. Faktor peluang utama pemasaran proll tape UD. Primadona adalah mendapatkan respon yang positif dari masyarakat. Faktor ancaman utama pemasaran proll tape UD. Primadona adalah kualitas bahan baku yang kadang kurang bagus. Alternatif-alternatif strategi pemasaran yang didapatkan dari hasil analisis SWOT terdiri dari 11 alternatif stratgi pemasaran dan prioritas strategi pemasaran yang terpilih serta dapat dilakukan oleh industri proll tape UD. Primadona adalah menjaga kontinuitas produksi dan memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.

Kata Kunci: AHP, Daya Saing, Proll Tape, Strategi Pemasaran, SWOT.

PENDAHULUAN

Kabupaten Jember merupakan salah satu kabupaten yang terdapat di Provinsi Jawa Timur dengan kondisi lahan pertanian yang cukup luas dan memiliki potensi besar di bidang pertanian. Salah satu hasil pertanian yang ada di Kabupaten Jember adalah singkong. Produksi singkong di Kabupaten Jember pada tahun 2015 mencapai 43.128 ton (BPS, 2016). Singkong menjadi salah satu produk pertanian yang dapat mencakup semua sub sistem agri bisnis di Kabupaten Jember (Putra, Idqan, dan Yossi, 2015). Oleh karena itu, Kabupaten Jember terkenal dengan makanan-makanannya yang berbahan dasar singkong dan menjadikan Kabupaten Jember sebagai sentra industri tape singkong di Eks-Karesidenan Besuki.

Tape singkong dapat diproses kembali menjadi berbagai makanan seperti suwar-suwir, proll tape, *brown-nies* tape, dan pia tape. Proll tape adalah makanan yang terbuat dari olahan tape singkong yang semenjak kemunculannya di awal tahun 2000-an dijadikan sebagai ikon baru oleh-oleh khas Kabupaten Jember (Kesuma, Nengah, dan Hendro 2015). Proll tape merupakan produk inovasi olahan tape singkong yang di produksi oleh UD. Primadona. Di Kabupaten Jember terdapat satu industri yang sudah cukup lama berdiri yang mengolah tape singkong menjadi makanan proll tape yaitu UD. Primadona. UD. Primadona sendiri telah berdiri sejak tahun 1982 dan mulai memproduksi proll tape sejak tahun 2000an.

Saat ini, industri proll tape semakin menjamur baik didalam maupun diluar Kabupaten Jember. Hal ini disebabkan oleh produk proll tape yang sudah semakin dikenal masyarakat dan

mampu berdaya saing dengan produk lainnya. Peluang tersebutlah yang memicu banyaknya industri proll tape di Kabupaten Jember. Namun, hal tersebut dapat menjadi ancaman pula bagi industri proll tape di Kabupaten Jember secara umum dan UD. Primadona secara khusus. UD. Primadona sebagai salah satu industri proll tape di Kabupaten Jember juga perlu dengan cermat merumuskan strategi pemasaran yang tepat untuk dapat meningkatkan daya saingnya yang didasarkan pada faktor-faktor yang menentukan daya saing proll tape di Kabupaten Jember dan analisis faktor internal dan eksternal UD. Primadona.

Peningkatan daya saing dapat dilakukan oleh sebuah perusahaan apabila perusahaan tersebut memiliki cara pandang yang berbeda dari perusahaan-perusahaan lainnya. Pemikiran atau cara pandang ini muncul akibat adanya perkembangan politik ekonomi kontemporer yang terjadi. Oleh karena itu terdapat beberapa hal penting dalam peningkatan daya saing, yaitu pertama, seorang pemimpin perusahaan harus mampu mengidentifikasi ancaman-ancaman di lingkungan eksternal perusahaan. Kedua, mengenali kondisi atau suasana politik yang terjadi dalam suatu negara, apakah memungkinkan atau tidak untuk menjalankan suatu bisnis. Ketiga, keikutsertaan atau andil pemerintah dalam lingkungan bisnis. Peningkatan daya saing diawali dengan komitmen dari pemerintah untuk secara serius menciptakan iklim persaingan. Keempat, merumuskan detail langkah strategis (Imawan, 2002).

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi determinan-determinan yang berpengaruh terhadap daya saing produk proll tape di Kabupaten Jember, menganalisis faktor internal

dan eksternal yang berpengaruh terhadap pemasaran proll tape di UD. Primadona, merumuskan alternatif-alternatif strategi pemasaran proll tape di UD. Primadona, dan mengetahui prioritas strategi pemasaran proll tape untuk meningkatkan daya saing.

METODE PENELITIAN

Metode dasar penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif analitis, yaitu dengan mengembangkan konsep dan menghimpun fakta, tanpa melakukan pengujian hipotesis (Santana, 2007).

Lokasi/Daerah Penelitian

Penelitian dilakukan di UD. Primadona yang terletak di Kabupaten Jember, yang ditentukan secara sengaja (*purposive*). Pertimbangan dipilihnya UD. Primadona sebagai objek penelitian adalah karena UD. Primadona merupakan salah satu produsen yang membuat dan memasarkan sendiri produk proll tape di Kabupaten Jember serta sudah cukup lama berdiri dibanding industri proll tape lainnya.

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Adapun sumber data diperoleh dari wawancara langsung secara mendalam dengan menggunakan daftar pertanyaan, kuesioner, pencatatan dan dokumentasi. Narasumber ahli yang menjadi informan kunci dan sumber data dalam penelitian ini meliputi pemilik UD. Primadona, Dinas Perindustrian, Perdagangan dan ESDM Kabupaten Jember, Lembaga Pembiayaan (Bank Mandiri) Kabupaten Jember, Pelanggan proll tape UD. Primadona, dan pemilik UD. Purnama Jati.

Metode Analisis Data

Analisis data untuk mengetahui determinan daya saing produk proll tape di

Kabupaten Jember akan dibahas dengan metode kualitatif menggunakan *Porter's Diamond Model*. Komponen *Porter's Diamond Model*, diidentifikasi terdapat empat faktor yang menentukan daya saing dan dua faktor penunjang yang mendukung komponen utama. Komponen utama dalam *Porter's Diamond Model* tersebut yaitu (1) faktor kondisi, (2) faktor permintaan, (3) industri terkait dan industri penunjang, (4) persaingan, struktur dan strategi perusahaan, Sedangkan dua faktor penunjang yaitu faktor pemerintah dan kesempatan. Identifikasi faktor internal dan eksternal dilakukan dengan analisis deskriptif yang kemudian menggunakan alat analisis matriks IFE dan EFE, matriks IE, analisis SWOT, dan AHP.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Determinan Daya Saing Produk Proll Tape di Kabupaten Jember

Daya saing produk proll tape di Kabupaten Jember dapat dikatakan telah berdaya saing. Eksistensi proll tape yang sejak kemunculannya ditahun 2000 an telah menjadikan proll tape sebagai makanan oleh-oleh khas Kabupaten Jember. Menurut Song dan Parry dalam Dewi (2006) bahwa beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur ke-unggulan bersaing adalah (1) keunikan produk, (2) kualitas produk, (3) harga bersaing.

Keunikan produk proll tape Kabupaten Jember dibandingkan dengan yang lain adalah proll tape Kabupaten Jember memiliki variasi *topping* yang lebih banyak dengan dua ukuran yang berbeda. Kualitas produk proll tape tidak kalah bersaing dengan berbagai makanan olahan tape singkong lainnya, dimana proll tape telah terdaftar di Dinas Kesehatan. Harga dari

proll tape di Kabupaten Jember beragam sesuai dengan variasi rasa atau *topping* dan ukurannya.

Analisis determinan daya saing produk proll tape di Kabupaten Jember menggunakan *Porter's Diamond Model* dilakukan untuk mengetahui keunggulan kompetitif apa saja yang dimiliki oleh produk proll tape di Kabupaten Jember. Adapun keterkaitan komponen utama dan komponen penunjang dapat dilihat pada Gambar 1.

Persaingan, struktur dan strategi perusahaan dengan faktor kondisi. Keterkaitan yang saling mendukung terjadi pada komponen persaingan, struktur dan strategi dengan faktor kondisi. Hal ini terlihat pada faktor kondisi berupa bahan baku berupa tape singkong dan sarana produksi yang tersedia dan mudah didapat mendukung terjadinya persaingan didalam industri proll tape dengan bermunculannya industri proll tape baru. Selain itu strategi promosi dan pematenan proll tape sebagai produk lokal Kabupaten Jember dapat difasilitasi oleh lembaga-lembaga yang termasuk kedalam sumberdaya IPTEK seperti lembaga pendidikan, dan dinas-dinas pemerintahan daerah Kabupaten Jember.

Faktor kondisi dengan industri terkait dan industri penunjang. Keterkaitan yang saling mendukung terdapat pada faktor kondisi dengan industri terkait dan industri penunjang. Hal ini dikarenakan industri proll tape yang memerlukan bahan baku utama berupa tape singkong, dan pemenuhan kebutuhan bahan baku yang kontinyu berupa tape singkong oleh industri terkait tidak terlepas dari kondisi sumberdaya singkong di Kabupaten Jember yang melimpah. Ditujang pula dengan sumberdaya infrastruktur di Kabupaten Jember yang baik dan memadai sangat mendu-

kung mobilitas para pelaku industri terkait dan penunjang.

Faktor permintaan dengan industri terkait dan industri penunjang. Keterkaitan yang saling mendukung terjadi pada faktor permintaan dengan industri terkait dengan industri penunjang. Hal ini dikarenakan adanya permintaan proll tape yang berasal dari dalam dan luar kota menyebabkan besarnya kebutuhan industri proll tape akan bahan baku, sehingga menyebabkan pula meningkatnya tape singkong yang dihasilkan oleh industri terkait dan industri penunjang. Selain itu tujuan dari industri terkait dan industri penunjang adalah untuk mendapatkan dan meningkatkan pendapatan dan peningkatan pendapatan tersebut tidak lain berdasarkan pada kondisi permintaan pasar proll tape.

Industri terkait dan industri penunjang dengan persaingan, struktur dan strategi perusahaan. Keterkaitan yang saling mendukung terjadi pada industri terkait dengan industri pendukung dengan persaingan, struktur dan strategi perusahaan. Hal ini dikarenakan persaingan yang terjadi di dalam industri proll tape mempengaruhi industri terkait dan industri penunjang untuk menjadi yang terbaik dalam memasok tape singkong dengan kualitas bagus dan memasarkan proll tape kewilayah pemasaran yang lebih luas. Selain itu, industri terkait dan industri penunjang juga mempengaruhi persaingan di industri proll tape di Kabupaten Jember dari segi penetapan-penetapan strateginya.

Faktor permintaan dengan persaingan, struktur dan strategi perusahaan. Faktor permintaan dengan persaingan, struktur dan strategi memiliki keterkaitan yang saling mendukung. Hal ini disebabkan oleh strategi inovasi berupa

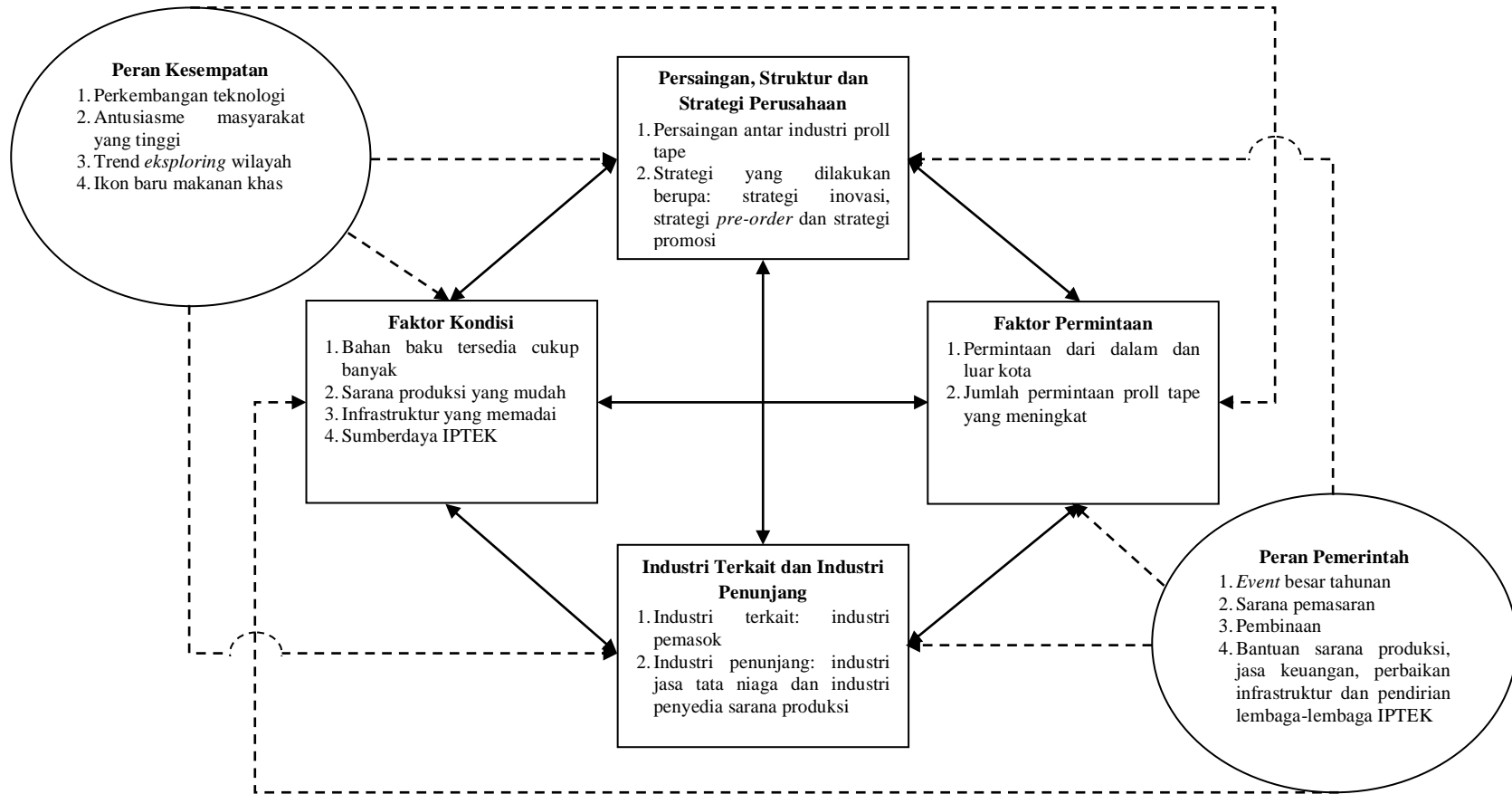
variasi rasa atau *topping* proll tape mampu membuat permintaan proll tape meningkat. Adanya permintaan akan proll tape dari luar kota masih dapat dipenuhi oleh para pelaku industri proll tape di Kabupaten Jember dengan strategi *pre order*.

Faktor kondisi dan faktor permintaan. Faktor kondisi dengan faktor permintaan memiliki keterkaitan yang saling mendukung. Hal ini terlihat pada kondisi infrastruktur yang memadai memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk memperoleh proll tape sehingga mempengaruhi kondisi permintaan proll tape. Kondisi permintaan proll tape mampu terpenuhi dengan ketersediaan bahan baku berupa tape singkong yang mencukupi di Kabupaten Jember.

Keterkaitan peran pemerintah dengan komponen utama. Pemerintah sangat berperan dalam mendukung semua komponen utama daya saing proll tape di Kabupaten Jember. Dukungan pemerintah terhadap faktor kondisi ditunjukkan dengan adanya bantuan dari pemerintah berupa sarana produksi proll tape, jasa keuangan, perbaikan infrastruktur dan adanya lembaga-lembaga IPTEK. Dukungan pemerintah juga di berikan kepada industri terkait dan indutri pendukung yang berupa sarana pemasaran berupa *outlet* penjualan makanan khas Kabupaten Jember. Peran pemerintah yang mendukung di faktor permintaan adalah dengan digelarnya *event-event* besar tahunan seperti Bulan Berkunjung ke Jember (BBJ) dan JFC (*Jember Fashion Carnival*) yang dilaksanakan setiap bulan Agustus. Komponen terakhir yang didukung oleh pemerintah adalah persaingan, struktur dan strategi

perusahaan. Dukungan yang diberikan berupa pembinaan kepada UMKM mengenai pentingnya kemasan suatu produk agar mampu berdaya saing. Se-lain memberikan pembinaan terhadap pentingnya kemasan, pemerintah juga membantu para industri proll tape untuk mendesain kemasannya.

Keterkaitan peran kesempatan dengan komponen utama. Peran kesempatan memiliki keterkaitan yang saling mendukung dengan seluruh komponen utama. Peran kesempatan yang mendukung komponen faktor kondisi yaitu berkembangnya teknologi yang semakin pesat. Tren-tren penjualan *online* saat ini merupakan salah satu akibat dari perkembangan teknologi memberikan kemudahan bagi setiap industri proll tape untuk menjual produknya hingga ke masyarakat luas. Hal tersebut berimbas pula pada faktor permintaan proll tape. Seiring semakin terkenalnya Kabupaten Jember di masyarakat luas dan trennya *eksploring* suatu wilayah, dapat mengakibatkan peningkatan permintaan akan proll tape sebagai makanan khas Kabupaten Jember. Peran kesempatan yang mendukung industri terkait dan industri penunjang adalah antusiasme masyarakat. Antusiasme masyarakat yang positif mengenai proll tape, menjadikan proll tape lebih banyak disenangi untuk dijadikan makanan oleh-oleh khas Kabupaten Jember. Terakhir, peran kesempatan yang mendukung persaingan, struktur dan strategi perusahaan adalah adanya kesempatan proll tape untuk menjadi ikon baru makanan khas Kabupaten Jember. Hal tersebut didasari dengan antusiasme masyarakat dan tingginya permintaan proll tape.



Gambar 3. Keterkaitan Antar Komponen *Porter's Diamond Model* pada Daya Saing Proll Tape di Kabupaten Jember
 Sumber: Analisis Data Primer, 2016

Keterangan:

Garis \longleftrightarrow menunjukkan keterkaitan antar komponen utama yang saling mendukung

Garis $---->$ menunjukkan keterkaitan antara komponen penunjang yang mendukung komponen utama

Analisis Faktor Internal dan Eksternal Pemasaran Proll Tape UD. Primadona

Analisis faktor internal dan faktor eksternal bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang mempunyai pengaruh lebih besar atau lebih kecil terhadap pemasaran proll tape UD. Primadona. Faktor kekuatan, kelemahan, peluang ancaman diperoleh dari hasil identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor tersebut kemudian dirangkum kedalam matriks IFE dan EFE. Analisis matriks IFE merupakan hasil identifikasi faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan yang berpengaruh terhadap pemasaran proll tape UD. Primadona. Sedangkan analisis matriks EFE merupakan hasil identifikasi faktor eksternal berupa peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pemasaran proll tape UD. Primadona. Adapun analisis matriks IFE dan EFE dapat dilihat pada Tabel 1 dan Tabel 2.

Berdasarkan pada Tabel 1 diketahui bahwa faktor kekuatan utama adalah kontinuitas produksi terjamin dengan bobot 0,205. Faktor kekuatan yang memiliki tingkat kepentingan terendah adalah modal pribadi dengan bobot 0,012. Faktor kelemahan utama adalah promosi yang belum maksimal dengan bobot 0,118. Faktor kelemahan dengan tingkat kepentingan terendah adalah tidak mempunyai distributor dengan bobot 0,045. Total skor matriks IFE adalah sebesar 3,533, hal ini berarti faktor internal pemasaran proll tape UD. Primadona berada pada daerah diatas rata-rata. Artinya, kekuatan yang dimiliki oleh industri proll tape UD. Primadona dapat mengatasi kelemahan dengan baik.

Berdasarkan pada Tabel 2 diketahui bahwa faktor peluang utama adalah mendapatkan respon yang positif dari masyarakat dengan bobot 0,142. Faktor peluang yang memiliki tingkat kepentingan terendah adalah kemudahan mendapatkan kredit dengan bobot 0,031. Faktor ancaman utama adalah kualitas bahan baku yang terkadang kurang bagus dengan bobot 0,147. Faktor ancaman dengan tingkat kepentingan terendah adalah komplain dari konsumen mengenai kerusakan produk saat pengiriman ke luar kota dengan bobot 0,029. Total skor matriks EFE adalah sebesar 3,674, hal ini berarti faktor eksternal pemasaran proll tape UD. Primadona berada pada daerah diatas rata-rata. Artinya, UD. Primadona cukup baik dalam merespon peluang dan meminimalisasi ancaman.

Total skor yang didapatkan dari hasil perhitungan pada matriks IFE dan EFE kemudian dimasukkan kedalam matriks IE untuk mengetahui posisi dari industri proll tape UD. Primadona. Adapun gambar yang menunjukkan posisi dari industri proll tape UD. Primadona dapat dilihat pada Gambar 2.

Berdasarkan Gambar 2. diketahui bahwa posisi industri proll tape UD. Primadona berada pada sel 1 yaitu daerah *grow and build*. Strategi yang cocok untuk daerah ini adalah strategi intensif seperti penetrasi terhadap pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk dan strategi integratif seperti integratif ke depan yaitu pengendalian terhadap distributor atau pengecer, integratif ke belakang yaitu pengendalian terhadap pemasok, dan integratif horizontal yaitu pengendalian terhadap perusahaan pesaing yang ada.

Tabel 1. Matriks IFE Pemasaran Proll Tape UD. Primadona

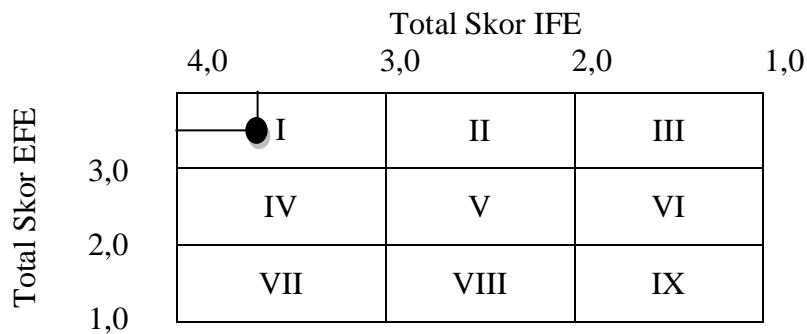
| Faktor Internal | Bobot | Rating | Skor |
|--|--------------|---------------|--------------|
| Kekuatan | | | |
| 1. Kontinuitas produksi terjamin | 0,205 | 4 | 0,820 |
| 2. Produk yang dijual <i>fresh from oven</i> | 0,113 | 4 | 0,454 |
| 3. Citra produk bagus | 0,076 | 4 | 0,304 |
| 4. Lokasi pemasaran strategis | 0,039 | 3 | 0,116 |
| 5. Harga terjangkau dengan berbagai pilihan harga | 0,032 | 4 | 0,127 |
| 6. Tersedia proll tape dengan berbagai rasa atau <i>topping</i> dan ukuran | 0,020 | 3 | 0,060 |
| 7. Produk tidak menggunakan bahan pengawet | 0,125 | 4 | 0,500 |
| 8. Tenaga kerja terpercaya | 0,021 | 3 | 0,062 |
| 9. Modal pribadi | 0,012 | 4 | 0,048 |
| Jumlah | 0,643 | | 2,492 |
| Kelemahan | | | |
| 1. Alat produksi masih bersifat manual | 0,068 | 2 | 0,135 |
| 2. Tidak mempunyai distributor | 0,045 | 3 | 0,135 |
| 3. Umur produk pendek | 0,069 | 1 | 0,069 |
| 4. Promosi belum maksimal | 0,118 | 4 | 0,470 |
| 5. Keterbatasan SDM di bidang teknologi pemasaran | 0,058 | 4 | 0,231 |
| Jumlah | 0,357 | | 1,041 |
| TOTAL | 1,000 | | 3,533 |

Sumber: Analisis Data Primer, 2016

Tabel 2. Matriks EFE Pemasaran Proll Tape UD. Primadona

| Faktor Eksternal | Bobot | Rating | Skor |
|---|--------------|---------------|--------------|
| Peluang | | | |
| 1. Perkembangan teknologi sangat pesat | 0,135 | 4 | 0,540 |
| 2. Mendapat respon yang positif dari masyarakat | 0,142 | 4 | 0,568 |
| 3. Adanya <i>event-event</i> besar tahunan | 0,065 | 3 | 0,195 |
| 4. Tersedia bantuan pengadaan sarana produksi dari pemerintah | 0,035 | 3 | 0,105 |
| | 0,031 | 3 | 0,092 |
| 5. Kemudahan mendapatkan kredit | 0,105 | 4 | 0,422 |
| 6. Permintaan meningkat pada hari-hari tertentu | 0,071 | 4 | 0,282 |
| 7. Adanya permintaan dari luar kota | | | |
| Jumlah | 0,583 | | 2,203 |
| Ancaman | | | |
| 1. Fluktuasi harga bahan baku | 0,035 | 2 | 0,070 |
| 2. Kualitas bahan baku kadang kurang bagus | 0,147 | 4 | 0,587 |
| 3. Munculnya pesaing-pesaing baru | 0,096 | 3 | 0,287 |
| 4. Tuntutan semakin tinggi | 0,110 | 4 | 0,439 |
| 5. Komplain kerusakan produk saat pengiriman ke luar kota | 0,029 | 3 | 0,088 |
| Jumlah | 0,417 | | 1,471 |
| TOTAL | 1,000 | | 3,674 |

Sumber: Analisis Data Primer, 2016



Gambar 2. Matriks IE Industri Proll Tape UD. Primadona

Perumusan Alternatif Strategi Pemasaran Produk Proll Tape UD. Primadona

Analisis SWOT bertujuan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Perumusan alternatif-alternatif strategi pemasaran proll tape UD. Primadona selain didasarkan kepada hasil analisis faktor internal dan eksternal digunakan pula hasil analisis determinan daya saing proll tape. Hal ini dikarenakan hasil analisis determinan daya saing proll tape di Kabupaten Jember adalah bersifat *universal* sehingga dapat dimasukkan kedalam perumusan strategi pemasaran proll tape UD. Primadona. Alternatif strategi pemasaran proll tape UD. Primadona yang dapat direkomendasikan dijelaskan pada Tabel 3.

Penentuan Prioritas Strategi Pemasaran Produk Proll Tape UD. Primadona

Penentuan prioritas strategi pemasaran proll tape UD. Primadona dilakukan dengan menggunakan metode AHP. Metode AHP yang digunakan adalah menggunakan perhitungan pembobotan dengan *pairwise comparison* untuk semua alternatif strategi. Berdasarkan hasil analisis SWOT diketahui bahwa terdapat 11 alternatif-alternatif strategi pemasaran produk proll tape UD. Primadona. adapun bobot dari setiap

alternatif strategi pemasaran proll tape UD. Primadona dapat dilihat pada Tabel 4.

Berdasarkan Tabel 4 diketahui bahwa strategi terbaik yang dapat diterapkan oleh UD. Primadona adalah strategi menjaga kontinuitas produksi dan strategi memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen dengan bobot yang sama yaitu 0,230. Strategi menjaga kontinuitas produksi merupakan pengembangan faktor-faktor kekuatan untuk memanfaatkan faktor-faktor peluang, sedangkan untuk strategi memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen merupakan pengembangan faktor-faktor kekuatan untuk mengatasi faktor-faktor ancaman. Pemilihan kedua strategi tersebut sebagai strategi yang paling cocok diterapkan dalam pemasaran proll tape UD. Primadona adalah karena ketersediaan proll tape disetiap waktu baik saat penjualan rendah maupun tinggi dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Begitu pula pada strategi memberikan pelayanan terbaik, hal ini dikarenakan pelayanan menjadi kunci utama dalam keberhasilan pemasaran proll tape, dimana kesan pertama akan keramahan, tanggung jawab dan tanggapnya pelayanan akan selalu diingat oleh konsumen.

Tabel 3. Matriks SWOT Pemasaran Proll Tape UD. Primadona

| | | |
|---|---|--|
| <p style="text-align: center;">INTERNAL</p> <p style="text-align: center;">EKSTERNAL</p> | <p>Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kontinuitas produksi terjamin (S1) 2. Produk yang dijual <i>fresh from oven</i> (S2) 3. Citra produk bagus (S3) 4. Lokasi pemasaran strategis (S4) 5. Harga terjangkau dengan berbagai pilihan harga (S5) 6. Tersedia proll tape dengan berbagai rasa atau <i>topping</i> dan ukuran (S6) 7. Produk tidak menggunakan bahan pengawet (S7) 8. Tenaga kerja terpercaya (S8) 9. Modal pribadi (S9) | <p>Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Alat produksi masih bersifat manual (W1) 2. Tidak mempunyai distributor (W2) 3. Umur produk pendek (W3) 4. Promosi belum maksimal (W4) 5. Keterbatasan SDM dalam aspek teknologi pemasaran (W5) |
| <p>Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perkembangan teknologi sangat pesat (O1) 2. Mendapat respon yang positif dari masyarakat (O2) 3. Adanya <i>event-event</i> besar tahunan (O3) 4. Adanya dukungan dari pemerintah (O4) 5. Kemudahan mendapatkan kredit (O5) 6. Permintaan meningkat pada hari-hari tertentu (O6) 7. Adanya permintaan dari luar kota (O7) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga kontinuitas produksi (S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, S9, O2, O3, O6, O7) 2. Melakukan penjualan secara <i>online</i> (S1, S2, S3, S5, S6, S7, O1, O2, O3, O6, O7) 3. Menjalin kerja sama dengan penyelenggara <i>event-event</i> besar tahunan (S2, S3, S6, S7, S9, O1, O2, O3, O4, O6) 4. Mempertahankan harga dan kualitas produk (S1, S2, S3, S5, S6, S7, S9, O1, O2, O3, O6, O7) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjalin kerjasama dengan agen distributor yang potensial (W2, W3, W5, O2, O3, O6, O7) 2. Meningkatkan promosi melalui <i>event-event</i> besar tahunan (W2, W4, W5, O1, O2, O3, O4) 3. Memanfaatkan teknologi produksi yang lebih canggih (W1, O1, O2, O3, O4, O5, O6, O7) |
| <p>Ancaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fluktuasi harga bahan baku (T1) 2. Kualitas bahan baku kadang kurang bagus (T2) 3. Munculnya pesaing-pesaing baru (T3) 4. Tuntutan semakin tinggi (T4) 5. Komplain pelanggan akan kerusakan produk saat pengiriman ke luar kota sangat besar (T5) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan perencanaan ketersediaan pasokan bahan baku (S1, S2, S3, S5, S6, S7, S8, T1, T2, T3) 2. Memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan (S2, S3, S5, S6, S7, T3, T4, T5) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Menerapkan strategi <i>pre order</i> (W1, W2, W3, T3, T4, T5) 2. Merekrut tenaga kerja berpendidikan dan ahli (W5, T3, T4, T5) |

Sumber: Analisis Data Primer, 2016

Tabel 4. Alternatif-alternatif Strategi Pemasaran Proll Tape UD. Primadona

| No. | Strategi | Bobot |
|-----|--|-------|
| 1. | Menjaga kontinuitas produksi | 0,230 |
| 2. | Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen | 0,230 |
| 3. | Mempertahankan harga dan kualitas produk | 0,167 |
| 4. | Memanfaatkan teknologi produksi yang lebih canggih | 0,123 |
| 5. | Menjalin kerjasama dengan distributor yang potensial | 0,090 |
| 6. | Menjalin kerjasama dengan penyelenggara <i>event-event</i> besar tahunan | 0,066 |
| 7. | Melakukan perencanaan persediaan pasokan bahan baku | 0,048 |
| 8. | Meningkatkan promosi melalui <i>event-event</i> besar tahunan | 0,036 |
| 9. | Menerapkan strategi <i>pre order</i> | 0,025 |
| 10. | Melakukan penjualan secara <i>online</i> | 0,020 |
| 11. | Merekrut tenaga kerja berpendidikan atau ahli | 0,018 |

Sumber: Analisis Data Primer, 2016

SIMPULAN

Determinan-determinan yang menentukan daya saing produk proll tape di Kabupaten Jember adalah faktor kondisi, faktor permintaan, industri terkait dan industri penunjang, persaingan, struktur dan strategi perusahaan, peran pemerintah dan peran kesempatan. Hasil analisis *Porter's Diamond Model* menunjukkan bahwa kondisi masing-masing komponen utama ditambah dengan dua komponen penunjang adalah saling berkaitan dan saling mendukung. Analisis faktor internal dan faktor eksternal yang berpengaruh terhadap industri proll tape UD. Primadona adalah (1) Faktor kekuatan utama pemasaran proll tape UD. Primadona adalah kontinuitas produksi terjamin dengan bobot 0,205, (2) Faktor kelemahan utama pemasaran proll tape UD. Primadona adalah promosi belum maksimal dengan bobot 0,118, (3) Faktor peluang utama pemasaran proll tape UD. Primadona adalah mendapatkan respon yang positif dari masyarakat dengan bobot 0,142 dan (4) Faktor ancaman utama pemasaran proll tape UD. Primadona adalah kualitas bahan baku yang kadang kurang bagus dengan bobot 0,147.

Alternatif-alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pemasaran proll tape UD. Primadona adalah (a) menjaga kontinuitas produksi, (b) melakukan penjualan secara *online*, (c) menjalin kerjasama dengan penyelenggara *event-event* besar tahunan, (d) mempertahankan harga dan kualitas proll tape (e) menjalin kerjasama dengan agen distributor yang potensial, (f) meningkatkan promosi melalui *event-event* besar tahunan, (g) memanfaatkan teknologi produksi yang lebih canggih, (h) melakukan perencanaan persediaan bahan baku, (i) memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen, (j) menerapkan strategi *pre-order* dan (k) merekrut tenaga kerja berpendidikan atau ahli. Prioritas strategi pemasaran proll tape yang dapat dilakukan oleh UD. Primadona adalah menjaga kontinuitas produksi dan memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen dengan bobot sebesar 0,230.

Pemerintah daerah Kabupaten Jember dapat memberikan dukungan atau bantuan kepada industri-industri tape singkong yang sudah ada berupa pengoptimalan industri tape singkong yang sudah ada dan pengembangan teknologi tepat guna agar dapat meningkatkan produktivitas dan

kualitas produk tape singkong di Kabupaten Jember. Untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen sebagai prioritas strategi yang terpilih kedua UD. Primadona diharapkan dapat meningkatkan pelayanan seperti melakukan salam sapa kepada pelanggan yang datang, menambah varian rasa atau *topping*, dan menampung serta merespon keluhan-keluhan apabila terjadi. Meningkatkan kegiatan promosi melalui pemanfaatan dan pemeliharaan media-media promosi seperti *website* dan *facebook* dengan selalu memberikan kabar terbaru seperti ketersediaan stok prol tape yang ada, ketanggapan dalam merespon permintaan pelanggan dan bekerja sama dengan penyelenggara *event-event* besar di Kabupaten Jember.

Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Vol. 6 (1): 79-104.

Santana, K. Septiawan. 2007. *Menulis Ilmiah Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia

Dewi, Senni Tribuana. 2006. *Analisis Pengaruh Orientasi Pasar dan Inovasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi pada Industri Batik di Kota dan Kabupaten Pekalongan)*. Thesis. Program Studi Magister Manajemen. Program Pasca Sarjana. Universitas Diponegoro. Semarang.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2016. *Provinsi Jawa Timur dalam Angka 2016*. Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur. Surabaya.
- Putra, Adetiya Prananda, Idqan Fahmi, dan Yossi Wibisono. 2015. Competitive Strategy Of A Market Leader: Case Of UD. Primadona's Prol Tape Jember - East Java. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship* Vol 1 (3): 127-136.
- Kesuma, Nicholas Reynaldi, I Nengah Sudikan Negara., dan Hendro Aryanto. 2015. Perancangan Buku *Food Photography* Kuliner Kabupaten Jember. *Jurnal DKV Adiwarna*. Universitas Kristen Petra. Surabaya.
- Imawan, Riswandha. 2002. Peningkatan Daya Saing: Pendekatan Paradigmatik-Politis.