

ANALISIS PROSES PRODUKSI DAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH PENJUALAN PADA AMPLANG SAIJA'AN DUA KOTABARU

Mila Safitri¹, Lamsah², Husnurrofiq

¹Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Uniska Banjarmasin

MilaSafitri@gmail.com/081348254998

ABSTRAK

Mila Safitri.16311073, Analisis Proses Produksi Dan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Jumlah Penjualan Pada Amplang Saija'an Dua Kotabaru.

Dosen Pembimbing Hj. Lamsah,SE,MM dan Husnurrofiq,SE,M.Si

Amplang Saija'an Dua Kotabaru mempunyai beberapa kendala dalam proses produksi dan peningkatan omset penjualannya yang disebabkan ketidakpastian persediaan bahan baku ikan tenggiri dan peningkatan omset penjualan yang belum signifikan, Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Dalam hal ini adalah proses produksi dan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah penjualan pada amplang saija'an dua kotabaru.

Hasil Penelitian : 1) Manajemen Produksi Amplang Saijaan Dua di Desa Semayap Kecamatan Pulau Laut Utara Kabupaten Kotabaru yaitu: aspek Perencanaan (Planning) modal, bahan baku, tenaga kerja (SDM) dan mesin/ Alat, untuk aspek Pengorganisasian (organizing) dalam pembagian tugas sehingga dituntut untuk bisa bertanggung jawab dalam pekerjaannya, untuk aspek Pengarahan (actuating) Pengarahan dilakukan langsung pemilik usaha terhadap masing-masing tugas yang telah ditetapkan dan aspek Pengawasan (controlling) dari pengadonan sampai siap dipasarkan. Adapun kendala yang Dihadapi dalam Melakukan Proses Produksi Usaha Amplang Saijaan Dua yaitu: .Bahan baku yang langka dikarenakan cuaca yang berupa ombak di laut besar, sehingga menyebabkan nelayan tidak bisa menangkap ikan, Harga bahan baku yang cenderung naik tidak memungkinkan untuk menaikkan harga penjualan karena akan membuat konsumen jadi berkurang. 2) Untuk meningkatkan lagi jumlah penjualan sebaiknya pihak Amplang Saija'an Dua Kotabaru memperhatikan pengembangan produk dengan menjaga rasa dan sesuai dengan harapan konsumen, untuk tempat dan promosi sebaiknya mengembangkan lagi penjualan online, dan Harga sebaiknya disesuaikan dengan keadaan pasardengan tetap menjaga kualitas produk..

Kata kunci : Proses Produksi, strategi pemasaran

ABSTRACT

Mila Safitri, "Analysis of Production Process and Marketing Strategies to Increase Sales Volume on Amplang Saija'an Dua Kotabaru".

Supervising Lecturer Hj. Lamsah, SE, MM and Husnurrofiq, SE, M.Si

Amplang Saija'an Dua Kotabaru has several constraints in the production process and increase its sales turnover due to uncertainty in the supply of mackerel raw materials and increase in sales turnover which is not significant. a specific or distinctive phase of the whole personality. In this case it is the production process and marketing strategy to increase the number of sales on the two new saangja'an amplang.

Research Results: 1) Production Management of Saijaan Dua Amplang in Semayap Village, North Sea Island District, Kotabaru Regency, namely: aspects of Planning (planning) capital, raw materials, labor (HR) and machinery / Tools, for the Organizing aspect (organizing) in the division of tasks so it is required to be responsible in its work, for the aspect of Directing (actuating) Direction is done directly by the business owner on each of the tasks that have been set and the aspect of Supervision (controlling) from the dough until ready to market. As for the obstacles faced in carrying out the business production process of Amplang Saijaan Dua, namely: .Rare raw materials due to the weather in the form of waves in the ocean, so that fishermen can not catch fish, The price of raw materials that tend to rise is not possible to increase sales prices because it will make consumers less. 2) To further increase the number of sales, Amplang Saija'an Dua Kotabaru should pay attention to product development by keeping the taste and in line with consumer expectations, for places and promotions should further expand online sales, and prices should be adapted to market conditions while maintaining product quality.

Keywords: Production Process, marketing strategy

PENDAHULUAN

untuk menarik konsumen, maka perusahaan itu harus bisa menerapkan suatu Strategi, seperti yang dilakukan Eny Rosita pemilik usaha pengelolaan ikan tenggiri menjadi amplang produk unggulan Kalimantan Selatan dengan merek Saija'an Dua. Usaha ini sudah gelutinya sekitar 12 tahun yang lalu dan kini usaha kecil menengah ini memproduksi sekitar 20% dari permintaan pasarnya sekitar 60 kg perhari dengan tenaga kerja kurang lebih 16 orang warga disekitar area usaha. ia mengatakan, "Senang bisa bergelut di usaha ini dan mempekerjakan sebagian masyarakat disini terlebih lagi usaha ini adalah usaha turun menurun yang digeluti keluarganya sejak dulu".

Amplang Saija'an Dua ini terbuat dari ikan tenggiri, tepung tapioca, minyak sawit, bawang putih, telur, gula dan beberapa bahan lainnya. Makanan ini selain dinikmati saat bersantai dapat juga dijadikan lauk saat makan dikarenakan rasa ikan serta bawang putihnya membuat aromanya lebih enak dan lezat.

Namun seiring perjalanan waktu, usaha amplang ini semakin banyak pesaingnya sehingga diperlukan sebuah strategi yang tepat agar produksi amplang Saija'an Dua tidak kalah dengan merk lainnya yang beredar dipasaran, untuk itulah penulis bermaksud mengangkat judul "Analisis Strategi Pemasaran untuk meningkatkan Jumlah penjualan pada Amplang Saija'an Dua Kotabaru".

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Dalam hal ini adalah Analisis Strategi Pemasaran untuk meningkatkan Jumlah penjualan pada Amplang Saija'an Dua Kotabaru di Desa Semayap Kecamatan Pulau Laut Utara Kabupaten Kotabaru.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian

1) Deskripsi Responden

Gambaran umum responden merupakan informasi yang dapat dibaca dan dipahami sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan. Dari hasil penyebaran kuisioner terhadap 30 responden diperoleh gambaran umum mengenai deskripsi responden sebagai berikut:

(1) Usia

Tabel 4.1 Deskripsi Responden Menurut Usia

No	Umur	Jumlah	Persentase
1	< 20 tahun	3	10%
2	21 - 30 tahun	10	33,3%
3	31 - 40 tahun	12	40%
4	> 40 tahun	5	16,7%
Jumlah		30	100%

Sumber : Data primer yang di olah (2020)

Dari Tabel 4.1 tersebut menunjukkan diketahui bahwa dari 30 responden yang merupakan karyawan dan pembeli amplang yang datang ke tempat produksi Amplang Saija'an Dua Kotabaru paling banyak mempunyai usia antara 31-40 tahun sebanyak 12 orang (40%), kemudian yang dengan usia 21-30 tahun sebanyak 10 orang (33,3%), responden yang mempunyai usia lebih dari 40 tahun sebanyak 5 orang (16,7%), dan yang berusia kurang dari lebih dari 20 tahun sebanyak 3 orang (10%), dari keseluruhan 30 responden maka yang paling dominan berumur 31-41 tahun yakni sebanyak 12 orang

(2) Jenis Kelamin

Tabel 4.2 Deskripsi Responden Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Perempuan	18	60%
2	Laki-laki	12	40%
Jumlah		30	100%

Sumber: Data primer yang diolah (2020)

Dari Tabel 4.2 tersebut diketahui bahwa kebanyakan responden yang datang ke tempat produksi Amplang Saija'an Dua Kotabaru adalah jenis kelamin perempuan sebanyak 18 orang (60%) dan jenis kelamin laki-laki sebanyak 12 orang (40%) dari keseluruhan responden, jadi dari angka tersebut menggambarkan bahwa konsumen maupun pegawai yang datang ke tempat produksi Amplang Saija'an Dua Kotabaru di dominasi oleh perempuan

(3) Omset Penjualan

Tabel 4.3 Frekuensi Jawaban pegawai dan pelanggan terhadap omset Penjualan

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS	Jumlah
1	Jumlah penjualan Amplang Saija'an Dua Kotabaru selalu meningkat setiap bulannya	15 50%	8 26,6%	4 13,3%	3 10%	0 0%	30 100%
2	Harga yang ditawarkan sangat terjangkau sehingga memotivasi pembeli untuk membeli kembali	13 43,33 %	10 33,33%	5 16,66%	2 6,66%	0 0%	30 100%

Sumber : Data primer (2020)

Berdasarkan Tabel 4.3 di atas mengenai jumlah penjualan di Tempat produksi Amplang Saija'an Dua Kotabaru selalu meningkat setiap bulannya, responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 15 orang, setuju sebanyak 8 orang, ragu-ragu sebanyak 4 orang, dan tidak setuju sebanyak 3 orang. Hasil di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa omset penjualan Tempat produksi Amplang Saija'an Dua Kotabaru selalu meningkat setiap bulannya.

Mengenai pertanyaan Harga yang ditawarkan sangat terjangkau sehingga memotivasi pembeli untuk membeli kembali, responden yang menyatakan Sangat Setuju sebanyak 13 orang, setuju sebanyak 10 orang, ragu-ragu sebanyak 5 dan tidak setuju sebanyak 2 orang. Hasil diatas menunjukkan bahwa mayoritas responden menyatakan setuju bahwa Harga yang ditawarkan sangat terjangkau sehingga memotivasi pembeli untuk membeli kembali.

2. Pembahasan

1) Manajemen Produksi Amplang Saijaan Dua di Desa Semayap Kecamatan Pulau Laut Utara Kabupaten Kotabaru

Peranan manajemen dalam sebuah usaha tidak dapat diabaikan untuk keberhasilan dari usaha tersebut. Bagaimanapun baiknya prospek dari usaha yang dilaksanakan, tanpa didukung dari manajemen yang baik, tidak mustahil akan mengalami kegagalan. Jadi tugas-tugas penting perlu dijalankan dengan baik. Untuk menentukan jumlah biaya yang diperlukan, juga perlu diketahui proses produksi yang akan dilaksanakan. Usaha Amplang Saijaan Dua yang dimiliki ibu Eny Rosita, selain memiliki tujuan meraih keuntungan yang akan diperlukan untuk menunjang kehidupan dan kelanjutan usaha beliau pada masa yang akan datang, juga ditunjukan untuk meningkatkan kualitas produk yang akan mereka hasilkan, agar mampu bersaing, berkembang, dan bertahan pada masa yang akan datang.

Pada landasan teori dijelaskan bahwa manajer harus melakukan atau melaksanakan empat fungsi manajemen yaitu fungsi perencanaan (*planning*), fungsi pengorganisasian (*organizing*), fungsi pengarahan (*actuating*), fungsi pengawasan (*controlling*).

(1) Perencanaan (*planning*)

Perencanaan adalah suatu proses yang dilakukan oleh manajer untuk mengidentifikasi dan memilih tujuan yang tepat dan arah tindakan karena perencanaan merupakan kegiatan awal dalam sebuah pekerjaan dalam bentuk memikirkan hal-hal yang terkait dengan pekerjaan itu agar mendapatkan hasil yang optimal.

Pemilik Usaha Amplang Saijaan Dua merencanakan untuk mencapai target agar pendapatan meningkat dalam penjualan setiap harinya atau kedepannya dan bisa mengembangkan atau buka cabang lagi. Maka harus melakukan beberapa hal dalam perencanaannya, yaitu :

1. Merencanakan anggaran biaya (*modal usaha*)

Modal usaha yang dibahas pada penelitian ini adalah biaya produksi produk Amplang Saijaan Dua dalam satu hari. Berdasarkan hasil wawancara bersama ibu Eny Rosita, maka didapat hasil dalam usaha pemenuhan usaha tersebut, berasal dari modal pribadi atau individu juga saat mendirikan usaha Amplang Saijaan Dua beliau mendapatkan bantuan dari Dinas Perikanan dan Bank Indonesia berupa alat produksi yaitu untuk meniriskan ikan dan alat penyimpanan ikan agar tetap segar yaitu kulkas freezer.

Usaha Amplang Saijaan Dua yang berada di Desa Semayap ini membutuhkan modal rata-rata perharinya sekitar kurang lebih Rp5.000.000 sampai dengan Rp 7.000.000 rupiah. Tergantung

pada bahan baku yang digunakan serta banyaknya jumlah pesanan apabila bahan baku utamanya mahal, maka otomatis modal yang dikeluarkan meningkat dari yang biasanya.

Apabila hal itu terjadi akan direncanakan menaikkan harga produk amplang tersebut tetapi tidak jauh berbeda dengan harga sebelumnya. Jika ada pesanan yang dilakukan secara borongan oleh pembeli, biasanya pemilik usaha Amplang Saijaan Dua menerima uang muka terlebih dahulu sesuai harga total dari jumlah pesanan yang digunakan sebagai modal untuk memenuhi biaya produksi perharinya.

2. Bahan Baku

Jenis bahan yang digunakan dalam pembuatan usaha Amplang Saijaan Dua ini adalah ikan hasil laut yaitu ikan Tenggiri, karena kebanyakan masyarakat menyukai ikan tersebut dan ikan Tenggiri tersebut selain mudah dicari untuk wilayah kabupaten Kotabaru karena kabupaten Kotabaru tersebut kekayaannya adalah hasil laut yang melimpah tetapi juga karena rasa yang lebih gurih dari pada menggunakan ikan lain dalam pembuatan amplang tersebut.

Bahan yang digunakan dalam proses produksi Amplang Saijaan Dua ini menggunakan bahan baku yang halal dan tidak membahayakan pekerja, masyarakat, lingkungan, dan konsumen. Dalam sehari produksi Amplang Saijaan Dua ini memerlukan bahan baku yang berupa daging ikan Tenggiri sebanyak 45 kg sampai 50 kg. Bahan baku ini dibeli ditempat pengepul ikan yang sudah berlangganan yang mana pengepul ini langsung mengantarkan daging ikan tersebut ke tempat kegiatan produksi Amplang Saijaan Dua tersebut.

Namun, kelemahannya adalah umumnya bahan utama yang digunakan saat membuat amplang ini yaitu ikan tidak selalu mudah didapatkan karena bermacam-macam kendala seperti faktor cuaca, jadi para Nelayan tidak bisa mencari ikan dilaut sehingga jumlah pasokan ikan yang diperlukan berkurang atau tidak ada sama sekali sehingga produksi tidak bisa berjalan seperti biasanya.

Oleh karena itu, direncanakanlah untuk mengatasi masalah tersebut dengan cara mencari atau membeli ketempat lain yang pastinya dengan harga yang berbeda dengan pemasok yang sebelumnya yang sudah menjadi langganan dan juga menyetok daging ikan Tenggiri terlebih dahulu agar tidak kehabisan bahan baku agar dapat melakukan beberapa hari kegiatan produksi selama menunggu stok ikan ada sehingga proses produksi Amplang Saijaan Dua ini tetap berjalan.

3. Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang terlibat dalam produksi Amplang Saijaan Dua berjumlah 13 orang yang mana tenaga kerja tersebut berasal dari masyarakat yang berada di kabupaten Kotabaru. Untuk menjadi tenaga kerja dalam usaha Amplang Saijaan Dua ini, dibutuhkan keahlian dan keterampilan khusus dalam melakukan proses pembuatan amplang dari pengolahan bahan sampai proses pengemasan. Jadi semua tenaga kerja dibekali bagaimana cara membuat sampai dengan pengemasan agar nantinya apabila pada saat proses produksi berjalan, salah satu tenaga kerja yang tidak berhadir dalam proses produksi bisa di ambil alih oleh tenaga kerjalainnya.

4. Mesin/ Alat

Dalam proses pembuatan Amplang Saijaan Dua ini, alat yang digunakan adalah mesin giling, mesin ini digunakan untuk menghancurkan daging ikan Tenggiri, sehingga mempermudah dalam hal pengadonan. Kemudian wajan beserta kompor digunakan untuk penggorengan amplang padahal ada bantuan dari Dinas Perikanan berupa mesin penggoreng tetapi Pemilik Usaha Amplang Saijaan Dua tidak menggunakan alat tersebut karena hasilnya kurang memadai jadi di gunakan alat penggorengan secara manual.

Serta menggunakan mesin pengemas plastik yaitu mesin Sealer Plastik Pedal mesin pengemasan plastik yang pengoprasiannya menggunakan kaki. Dengan mesin ini memudahkan dalam pengemasan.

2. Pengorganisasian (*organizing*)

Tahap selanjutnya adalah pengorganisasian. Pengorganisasian merupakan pengelompokan kegiatan dan tugas-tugas yang dimaksud untuk mencapai tujuan. Sebagai sebuah industri kecil, wewenang tampaknya sangat terpusat pada pemilik produksi yang sekaligus juga menjadi manajer, mengelola keuangan, dan pemasaran. Tapi yang jelas pembagian kerja sudah diatur sedemikian rupa, kendati cukup fleksibel, sehingga produksi berjalan dengan lancar. Untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan, maka setiap karyawan saling membantu satu sama lain sehingga akan membantu kelancaran proses produksi

3. Pengarahan (*Actuating*)

Setelah organisasi telah terbentuk, tugas dibagi kepada pekerja. Agar produksi berjalan dengan baik, maka diadakan suatu pengarahan terhadap tenaga kerja dalam produksi Amplang Saijaan Dua, pemilik sekaligus manajer Amplang Saijaan Dua selalu memberikan pengarahan terhadap karyawannya

terhadap masing-masing tugas yang telah ditetapkan. Jadi karyawan bisa bekerja dengan efektif sesuai dengan arahan yang telah diberikan oleh manajer.

4. Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan dilakukan langsung oleh manajer karena tempat usaha Amplang Saijaan Dua ini dirumah pemilik langsung. Jadi pemilik sekaligus manajer Amplang Saijaan Dua ini mudah dalam mengawasi para tenaga kerjanya sehari-hari. Terutama dalam meracik bumbu dan bahannya sehingga sesuai dengan yang diharapkan konsumen, tidak melakukan kecurangan atau sesuatu yang merugikan konsumen dalam menggunakan bahan produksi, demi menjaga kepuasan pelanggan.

Berdasarkan hasil dari penelitian yang penulis lakukan yang telah ditemukan data-data, maka analisis data yang menjadi pokok dalam pembahasan adalah menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini, yaitu :

1) Manajemen Produksi Amplang Saijaan Dua.

Dalam proses produksi ada berbagai faktor yang harus dikelola yang sering disebut sebagai faktor-faktor produksi, sehingga keluaran (output), yang dihasilkan sesuai permintaan konsumen, baik kualitas harga, maupun waktu penyampaiannya, dan tanpa salah satu dari faktor-faktor produksi tersebut proses produksi tidak dapat berjalan.

Faktor-faktor produksi tersebut, yaitu: 1) Tenaga kerja (SDM), 2) modal, 3) material atau bahan baku, 4) mesin atau peralatan, dan 5) manajemen atau organisasi yang akan mengfungsikan keempat faktor yang lain. Fungsi manajemen itu ada empat, yaitu; perencanaan (*planning*), Organisasi (*organizing*), pengarahan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*) dengan penjabaran sebagai berikut :

1) Perencanaan (*planning*)

Perencanaan yang dilakukan oleh pemilik usaha produksi Amplang Saijaan Dua dilihat dari faktor-faktor produksi berupa:

(1) Modal

Modal merupakan yang sangat penting dalam suatu produksi. Tanpa adanya modal, produsen tidak akan bisa menghasilkan suatu barang atau jasa. Modal yang digunakan dalam produksi amplang Saijaan Dua ini berasal dari modal pribadi atau individu yang tidak melakukan utang piutang ke berbagai tempat sehingga sesuai dengan teori di atas bahwa modal usaha tersebut tidak menggunkan modal yang bebas dari riba.

(2) Bahan Baku

Ketika seorang produsen akan memproduksi suatu barang maupun jasa, maka salah satu hal yang harus dipikirkan yaitu bahan baku. Jikalau bahan baku tersedia dengan baik, maka produksi berjalan secara lancar, jikalau sebaliknya maka akan menghambat jalannya suatu produksi. Maka dari itu seorang produsen haruslah mempelajari terlebih dahulu saluran-saluran penyediaan bahan baku, agar aktivitas produksi berjalan dengan baik.

Dalam proses produksi Amplang Saijaan Dua membutuhkan bahan baku untuk diproses menjadi bahan yang akan dijual, dalam perencanaan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi Amplang Saijaan Dua didasarkan kepada besar kecilnya permintaan dari konsumen. Dalam hal ini cara penyediaan bahan baku atau pembelian bahan baku yang dilakukan oleh pemilik usaha Amplang Saijaan Dua, yaitu dengan berlangganan langsung dengan pengepul ikan Tenggiri. Dengan cara ini maka proses produksi lebih terjamin dalam arti tidak ada yang namanya ketidak adaan bahan baku untuk kebutuhan proses produksi.

(3) Tenaga Kerja (SDM)

Perencanaan sumber daya manusia merupakan peramalan kebutuhan jumlah tenaga kerja berikut perkiraan mengenai pasokan tenaga kerja dengan kualifikasi tertentu yang berada dipasar tenaga kerja. Fungsi utama proses manajemen sumber daya manusia ada dua, yaitu perencanaan sumber daya manusia dan penyediaan sumber daya manusia. Perencanaan sumber daya manusia adalah perencanaan strategis untuk mendapatkan dan memelihara kualifikasi sumber daya manusia yang diperlukan bagi organisasi. Proses selanjutnya setelah perencanaan sumber daya manusia adalah penyediaan sumber daya manusia atau tenaga kerja.

Pemilik usaha produksi Amplang Saijaan Dua dalam hal perencanaan tenaga kerja, membutuhkan tenaga kerja yang memiliki keahlian dan keterampilan dalam proses pembuatan Amplang tersebut, dari pengolahan bahan sampai siap dipasarkan. Oleh karena itu untuk memiliki tenaga kerja yang ahli dan terampil pemilik usaha Amplang Saijaan Dua mengadakan pelatihan dalam proses pembuatan tersebut, yang langsung diajarkan oleh pemilik usaha Amplang Saijaan Dua tersebut.

(4) Alat/Mesin

Peranan mesin atau peralatan yang digunakan dalam suatu proses produksi memiliki peran yang cukup besar di dalam keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan

produksi, baik dalam hal kuantitas, kualitas maupun keberlangsungannya. Dalam proses pembuatan Amplang Saijaan Dua ini, alat yang digunakan adalah mesin giling, mesin ini digunakan untuk menghancurkan daging ikan Tengggiri, sehingga mempermudah dalam hal pengadonan. Kemudian wajan beserta kompor digunakan untuk penggorengan amplang padahal ada bantuan dari Dinas Perikanan berupa mesin penggoreng tetapi Pemilik Usaha Amplang Saijaan Dua tidak menggunakan alat tersebut karena hasilnya kurang memadai jadi digunakan alat penggorengan secara manual.

Serta menggunakan mesin pengemas plastik yaitu mesin Sealer Plastik Pedal mesin pengemasan plastik yang pengoprasiannya menggunakan kaki. Dengan mesin ini memudahkan dalam pengemasan yang begitu banyak.

2) Pengorganisasian (*organizing*)

Setelah ditetapkan rencana, maka kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan itu, dibagi-bagi antara anggota manajemen dan bawahannya. Untuk itu pula diadakan penggolongan dengan tugas (*assignment*) sendiri-sendiri, dan masing-masing mendapat kekuasaan yang dipegang padanya dari atas. Organisasi dalam usaha Amplang Saijaan Dua ini tidak terstruktur seperti yang ada pada perusahaan, karena pemimpin sekaligus mengatur kegiatan produksi dilakukan oleh pemiliknya sendiri, untuk para karyawan semua tingkatannya sama, tidak ada sekretaris, bendahara, dan lain sebagainya. Tetapi hanya berbagi tugas seperti; pengadonan, penggorengan, pengemasan, dan pemasaran.

3) Pengarahan (*actuating*)

Pengarahan (*actuating*) proses implementasi program agar bisa dijalankan oleh seluruh pihak dalam organisasi serta proses memotivasi agar semua pihak tersebut dapat menjalankan tanggung jawabnya dengan penuh kesadaran dan produktivitas yang tinggi. Pemilik sekaligus manajer Amplang Saijaan Dua selalu memberikan pengarahan terhadap karyawannya terhadap masing-masing tugas yang telah ditetapkan oleh beliau. Jadi karyawan bisa bekerja dengan efektif sesuai dengan arahan yang telah diberikan oleh manajer.

4) Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan atau *controlling*, yaitu proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan, dan diimplementasikan bisa berjalan sesuai dengan target yang diharapkan sekalipun berbagai perubahan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis yang dihadapi. Pengawasan dilakukan langsung oleh manajer karena tempat usaha amplang saijaan dua ini di rumah pemilik langsung. Jadi manajer mudah dalam mengawasi karyawannya sehari-hari.

Terutama dalam meracik bumbu dan bahannya sehingga sesuai dengan yang diharapkan konsumen, tidak melakukan kecurangan atau sesuatu yang merugikan konsumen dalam menggunakan bahan produksi, demi menjaga kepuasan pelanggan.

2) Kendala yang dihadapi dalam melakukan proses produksi amplang Saijaan Dua.

Dalam melakukan usaha bisnis pasti tidak terlepas dari kendala yang mungkin saja akan mempengaruhi hasil dari proses produksi. Ini merupakan hak yang wajar dalam menjalankan sebuah bisnis atau usaha. Dari hal tersebut para pelaku usaha dapat mengambil pelajaran demi kemajuan usahanya. Kendala bisa saja dihadapi oleh setiap pelaku usaha, perusahaan atau pembisnis lainnya, baik dari skala besar maupun kecil.

Bagi ibu Eny Rosita selaku pemilik usaha amplang Saija'an dua memiliki kendala yang dipengaruhi oleh beberapa faktor:

- (1) Bahan baku yang langka dikarenakan cuaca yang berupa ombak di laut besar, sehingga menyebabkan Nelayan tidak bisa menangkap ikan. Hal ini menyebabkan usaha Amplang Saijaan Dua tidak dapat melakukan produksi amplang.
- (2) Harga bahan baku yang cenderung naik, karena harga barang yang mahal tidak memungkinkan tiba-tiba langsung menaikkan harga penjualan seperti biasanya. Karena akan membuat konsumen jadi berkurang.

Dalam melakukan usaha bisnis pasti tidak akan terlepas dari kendala yang mungkin saja akan mempengaruhi hasil dari proses produksi, bagi pemilik usaha Amplang Saijaan Dua ternyata dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, dari segi bahan baku yang berupa ikan tenggiri apabila cuaca buruk seperti angin yang selalu kencang sehingga para nelayan tidak bisa menangkap ikan dilaut hal ini menyebabkan mahalnya harga bahan baku pokok berupa ikan. Memperhatikan dari kendala-kendala dalam melakukan usaha amplang saijaan dua, maka dapat dianalisis bahwa harga naik, sangat berpengaruh atau menghambat dalam proses produksi Amplang Saijaan Dua, sebagaimana dalam teori harga input produksi dapat dikatakan bahwa harga input produksi merupakan komponen utama dalam biaya produksi, jika harga input naik, maka biaya produksi terdorong naik pula. Kenaikan harga input

produksi berpengaruh negatif terhadap penawaran, yaitu akan mendorong produsen untuk mengurangi jumlah penawarannya, demikian sebaliknya.

Strategi yang dilakukan pada usaha amplang saijaan dua pada saat bahan baku langka, yaitu pembelian bahan baku tersebut tidak hanya dilanggan tetapi ditempat lain walau pun harganya relatif lebih tinggi dibanding dilanggan sehingga tidak mengurangi jumlah produksi dan kualitas bahan dari kebutuhan biasanya, tetapi harganya dinaikkan sedikit untuk menyesuaikan dari harga bahan. Dari kendala tersebut dapat dilihat, tentunya dalam melakukan usaha harus selalu memberikan yang terbaik kepada konsumen dan bisa mengatur bagaimana caranya untuk menghadapi berbagai macam kendala, sehingga usaha tetap jalan dan konsumen tidak pergi, agar tidak menyebabkan kerugian besar. Oleh karena itu, kendala apapun dalam melakukan usaha sebenarnya kalo memang pemilik usaha ingin memperoleh hasil yang maksimal, maka sudah selayaknya memperbaiki usaha dan memproduksi kekurangannya, sehingga transaksi bisnis berjalan dengan baik

3) Strategi Pemasaran untuk meningkatkan Jumlah penjualan yang sebaiknya dijalankan oleh Amplang Saija'an Dua Kotabaru

Pihak Amplang Saija'an Dua Kotabaru perlu untuk memiliki strategi agar dapat mencapai visi dan misi yang telah dirancang. Strategi dirasa penting karena dalam strategi ini lah dapat memutuskan dan mengambil keputusan yang paling tepat serta strategi penting untuk menghadapi persaingan yang ada di dalam pasar kuliner. Strategi juga akan menjadi senjata penting bagi pihak Amplang Saija'an Dua Kotabaru untuk mendapatkan pencapaian tujuan utama dari visi dan misi dalam usahanya. Berikut adalah strategi yang diterapkan oleh Amplang Saija'an Dua Kotabaru :

- 1) Melakukan promosi serta mengembangkan usaha secara berkesinambungan agar mampu bertahan dan semakin berkembang di masa yang akan datang.
- 2) Perbaiki layanan guna peningkatan kedekatan dengan pelanggan dan peningkatan loyalitas pelanggan.
- 3) Perbaiki kinerja guna meningkatkan keunggulan operasional, penguasaan teknologi, dan kemitraan dengan pihak lainnya.

Kombinasi aspek-aspek strategi pemasaran yang dilakukan yang terdapat dalam bauran pemasaran yang dilakukan oleh Amplang Saija'an Dua Kotabaru :

1) Produk

Produk adalah segala sesuatu yang memiliki nilai pasar atau sasaran dan memberikan manfaat kapuasan dalam bentuk barang atau jasa. Produk yang ditawarkan oleh Tempat produksi Amplang Saija'an Dua Kotabaru adalah selalu dikembangkan berdasarkan minat masyarakat sehingga sajian yang ditawarkan selalu enak, sehat dan sesuai dengan harapan konsumen

2) Place (*distribusi*)

Distribusi merupakan suatu struktur unit organisasi dalam perusahaan yang terdiri dari atas agen, pedagang besar dan pengecer melalui sebuah komoditi produk atau jasa yang dipasarkan. Adapun distribusi yang ada pada Amplang Saija'an Dua Kotabaru sebagai berikut :

- (1) Kondisi amplang domasak dan dikemas dengan baik sehingga awet disimpan dalam jangka waktu yang panjang
- (2) Amplang Saija'an Dua Kotabaru bekerjasama dengan toko-toko oleh-oleh khas daerah yang banyak tersebar diseluruh kabupaten di Kalimantan selatan dan tengah sehingga secara tidak langsung mempunyai aset lokasi penjualan yang baik

3) Promosi

Strategi pemasaran dalam hal promosi tidak dapat dipisahkan dari bagian sebuah bisnis yang dijalankan oleh pihak Amplang Saija'an Dua Kotabaru. Marketing atau pemasaran bahkan promosi merupakan proses untuk menentukan produk dan jasa mereka menjadi lebih menarik bagi para pelanggan Amplang Saija'an Dua Kotabaru dengan menggunakan media promosi baik itu melalui media cetak, elektronik serta dari mulut ke mulut, di internet baik di tokopedia, bukalapak, gojek dan lainnya amplang saijaan dua kotabaru sudah dipasarkan oleh reseller diseluruh indonesia yang menandakan amplang produksi saijaan dua kotabaru sudah merambah pasar nasional.

4) Harga

Adapun harga yang ditawarkan oleh Amplang Saija'an Dua Kotabaru dengan cara melihat atau membandingkan harga produk dengan pesaing, yang tentunya sesuai dengan ongkos produksi yang telah dikeluarkan perusahaan, sehingga tidak masalah harga sedikit mahal tapi kualitas produksi awet, enak dan mudah dipasarkan.

REFERENSI

Alma, Buchari.2004.Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Ke Dua. Yogyakarta : BPFE.

Barthos, Basir, 2001. Manajemen Sumber Daya Manusia, Suatu Pendekatan Makro. Jakarta : Bumi Aksara.

- Handoko, T. Hani, 2004. Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia. Edisi 2. Yogyakarta : BREE.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia.2003.
- Kotler, Philip,(2000),Manajemen Pemasaran,PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Manullang, M., 2002. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Maryoto, Susilo, 2002. Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Ke Dua. Yogyakarta : BPFE.
- Nitisemito, Alex S., 2001. Manajemen Suatu Dasar dan Pengantar. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Pedoman Penulisan Skripsi Universitas Ialam Kalimantan (UNISKA) M A B Al- Banjari Jurusan Manajemen, Kotabaru, 2015.
- Rangkuti, Freddy, 2002. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk menghadapi Abat 21. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Siagian, Sondang P., 2000. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Thoha, Miftah, 2003. Perilaku Organisasi. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Yazid, 2005. Metodologi Penelitian Kualitatif .Edisi Revisi Bandung: Remaja Rosdakarya.