

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Perusahaan Home Industri Kerupuk Goreng Pasir

1. Sejarah Home Industri Kerupuk Goreng Pasir

Kerupuk atau krupuk adalah makanan ringan yang dibuat dari adonan tepung tapioka dicampur bahan perasa seperti udang atau ikan. Kerupuk dibuat dengan mengukus adonan sebelum dipotong tipis-tipis, dikeringkan di bawah sinar matahari dan digoreng dengan minyak goreng yang banyak. Konon sejarah dari krupuk diambil dari kisah nyata tentang keluarga miskin yang memiliki banyak anak. Sehingga untuk bertahan hidup mereka rela makan nasi dengan lauk sawut (ketela pohon yang diserut/diparut).

Kerupuk melarat adalah salah satu makanan khas Cirebon dan sekitarnya. Makanan ini disajikan dengan menambahkan sambal asam. Tepung tapioka adalah bahan dasarnya, dengan bentuk seperti tali rafia yang ruwet (urak-urakan) dengan beragam warna, di antaranya merah mudah, kuning, putih, dan hijau. Melarat berarti miskin. Kerupuk melarat digoreng tidak memakai minyak goreng, tapi memakai pasir yang sudah dibersihkan terlebih dahulu, yang melalui proses pengeringan dan penyaringan dengan cara diayak. Yang sekarang dikenal dengan sebutan Kerupuk Goreng Pasir.

Berikut penjelasan Bapak Bakul mengenai awal mula berdirinya

Home Industri kerupuk goreng pasir:

Produksi Home Industri Kerupuk Goreng Pasir saya beralamat di Rt 03/Rw 01 Dukuh Pacitan Desa Ngunut Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungung sudah berdiri sejak tahun 1992 dan secara turun-temurun. Usaha home industri ini awalnya hanya berkembang dilingkup wilayah Ngunut saja karena terkendalanya teknologi zaman dahulu. Kemudian usaha ini saya pegang dan lama kelamaan mampu berkembang pesat. Dari segi alat yang kami gunakan kami hanya menggunakan alat yang tradisional karena dari segi pengolahannya pun tidak perlu menggunakan mesin modern. Penambahan karyawan pun juga hanya diambil dari warga sekitar atau tetangga saya saja. Karena saya lebih memprioritaskan orang terdekat agar mempunyai penghasilan yang tetap dan kebetulan saya sendiri juga suka membantu antar sesama. Dari segi rasa dan kebersihannya pun saya berani menjaminnya.⁸⁸

Bapak Bakul memulai usaha kerupuk goreng pasir pada 1992. Saat itu kerupuk goreng pasir belum banyak disukai masyarakat Ngunut dan popularitasnya kalah jauh dibandingkan kerupuk udang atau kerupuk kakap yang rasanya enak dan gurih. Produksinya pun masih minim, hanya sekitar 10 kilogram tapioka setiap hari. Meski demikian Bapak Bakul punya tekad kuat untuk memasarkan kerupuk goreng pasir, sehingga ia rela berjalan kaki menitipkan beberapa bungkus kerupuk kepada pemilik warung disekitar Ngunut. Berikut penjelasan dari Bapak Bakul:

Saya tidak perlu susah-susah lagi menawarkan kerupuk goreng pasir ke setiap warung. Pembeli datang sendiri ke home industri saya di Desa Ngunut, Tulungagung, dengan menggunakan berbagai jenis kendaraan. Ada beberapa masyarakat lain disekitar Ngunut,

⁸⁸ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

kemudian ikut-ikutan memproduksi kerupuk goreng pasir. Saya tetap menjaga kualitas dan berusaha tidak menaikkan harga.⁸⁹

Hal tersebutlah yang membuat usaha Bapak Bakul menjadi lebih berkembang meskipun sudah banyak industri yang sama.

a. Berdirinya kegiatan Usaha

Usaha kerupuk goreng pasir merupakan usaha yang diturunkan dari generasi ke generasi, menurut Bapak Bakul selaku pemilik usaha dan penerus mengatakan bahwasanya awal mula membangun usaha kerupuk goreng pasir karena dulu masyarakat Ngunut dan sekitarnya memiliki kebiasaan makan nasi dengan kerupuk. Pada saat itu kerupuk yang ada di wilayah Ngunut dan sekitarnya hanya ada krupuk udang, adapun yang lainnya biasa disebut dengan kerupuk uyel pada saat itu krupuk udang terbilang mahal untuk proses produksinya karena digoreng menggunakan minyak, sehingga timbulah ide membuat krupuk dengan pasir. Penggunaan pasir dimaksud juga untuk menekan biaya produksi menggantikan minyak, dan untuk saat ini masyarakat sudah mulai sadar akan kesehatan terutama tingginya kadar kolesterol, maka kerupuk goreng pasir hadir dengan jaminan bebas kolesterol karena digoreng dengan pasir. Berikut penjelasan dari Bapak Bakul:

Kerupuk di sini dulu adanya hanya kerupuk uyel kerupuk udang itu mbak, kerupuk pasir ini ya orangtua saya yang pertama kali menjual dan membuatnya di Desa ini, pasir yang saya gunakan untuk menggoreng pasir yang mempunyai

⁸⁹ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

kualitas bagus mbak, kalau tidak ya mempengaruhi rasa nya juga. Semenjak ada usaha kerupuk ini saya bisa mempekerjakan tetangga tetangga yang kurang mampu di tempat saya, sehingga bukan ekonomi saya saja yang bisa naik.⁹⁰

Hal tersebut juga diungkapkan oleh salah Bu Via konsumen dari home industri kerupuk goreng Bapak Bakul. Berikut penjelasan dari Bu Via:

Bapak bakul merupakan penerus dari orangtuanya untuk menjalankan usaha tersebut, dulu di sekitar sini ya hanya ada kerupuk uyel kadang ya kerupuk udang itu. Terus lama-kelamaan Bapak Tulus mempunyai ide dan membuat kerupuk itu terus berkembang sampai sekarang dan bisa juga membantu tetangga di sekitar sini yang kurang beruntung.⁹¹

Sama halnya dengan pernyataan tersebut Bu Susmiati juga menjelaskan hal sama sebagai berikut:

Memang benar, dulu ya hanya kerupuk uyel dan udang yang ada di sini. Karena mungkin dulu ekonomi kurang baik, sehingga beliau iseng dan belajar membuat kerupuk goreng tersebut, dan karyawan pun juga diambil dari ibu rumah tangga di sekitar.⁹²

b. Perkembangan Usaha

Usaha Kerupuk goreng pasir yang dilakukan oleh Bapak Bakul bisa dikatakan memiliki prospek yang menguntungkan karena permintaan akan kerupuk dari produsen setiap bulannya selalu bertambah, apalagi jika bulan Ramadhan permintaannya cukup banyak. Berikut penjelasan dari Bapak Bakul:

⁹⁰ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

⁹¹ Wawancara dengan Bu Via salah satu konsumen dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 13 Januari 2020, pukul 13.40 WIB

⁹² Wawancara dengan Bu Susmiati konsumen dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 14 Januari 2020, pukul 10.00 WIB

Produksi kerupuk goreng pasir meningkat tajam memasuki bulan Ramadhan. Bulan Ramadhan memang bulan yang penuh berkah. Penjualan kerupuk saya selalu meningkat mbak. Dalam sehari, saya biasanya bisa memproduksi 2 kuwintal kerupuk mentah sekarang ini. dari hal tersebut mbak saya bisa menyisihkan untuk bekal hari tua dan kebutuhan yang lain.⁹³

Hal tersebut juga dikatakan oleh Bu Via. Berikut penjelasannya:

Kalau mau hari lebaran ramenya bukan main mbak, apalagi kalau musim liburan bisa menambah tenaga kerja sampingan di usaha kerupuk itu. Saya melihat banyak sekali dampak yang ada mbak dari mulai ekonomi keluarganya dan masih banyak lagi yang mendatangkan dampak positif dari usaha kerupuk tersebut.⁹⁴

c. Ketenagakerjaan

Tenaga kerja dalam proses pengolahan produksi usaha kerupuk goreng pasir ini dengan memberdayakan masyarakat setempat. Dengan diberdayakannya masyarakat setempat dirasa mampu meningkatkan tingkat perekonomian dan kesejahteraan masyarakat sekitarnya tanpa susah payah merekrut tenaga kerja dari luar, tenaga kerja di dominasi oleh Ibu-ibu rumah tangga di Desa Ngunut Tulungagung. Berikut penjelasan dari Bapak Bakul:

Saya dibantu oleh karyawan saya 4 orang mbak, dan didominasi dari ibu rumah tangga di sekitar sini saja. Karena saya lebih ingin membantu dengan cara saya mempekerjakan mereka.⁹⁵

⁹³ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

⁹⁴ Wawancara dengan Bu Via salah satu konsumen dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 13 Januari 2020, pukul 13.40 WIB

⁹⁵ Ibid

2. Produk

Kerupuk goreng pasir mempunyai dua macam rasa dan kemasan yang berbeda-beda tergantung kebutuhan konsumen dan pasar. Berikut penjelasan dari Bapak Bakul:

Biasanya karyawan mengemas dengan harga per plastik mulai dari Rp 5000 – Rp 30000 per kantung plastik. Terkadang adapula konsumen yang minta untuk dibuatkan per bal plastik besar, dan sayapun tetap melayaninya. Semua saya lakukan sesuai permintaan konsumen. Kalau ditanya kelebihan dari kerupuk saya dikata konsumen lebih gurih mungkin alat yang digunakan masih tradisional itu mbak, kalau kekurangannya menurut saya belum menggunakan mesin modern dan cara pengemasannya juga menurut saya kurang menarik.⁹⁶

Hal tersebut hampir sama dengan pernyataan dari Bu Susmiati, selaku konsumen tetap di Bapak Bakul. Berikut pejelasan Bu Susmiati:

Kerupuk goreng pasir Bakul bisa di kata murah ya bisa di kata mahal mbak. Tapi dari segi rasa menurut saya memang punya Bakul yang enak, saya hampir setiap ada acara selalu memesan satu kantung plastik besar. Kalau menurut saya kelebihannya pasirnya tidak banyak yang tertinggal mbak dan kurupuknya ketebalannya pas dan tidak ada yang istilah jawa katanya keras (kemlingkingen/belum matang) rasanya juga pas. Kalau kekurangannya menurut saya tidak ada sambal di kerupuknya itu mbak, sambal gula merah di plastik kecil biasanya.⁹⁷

Sama halnya dengan pernyataan Bu Via, berikut penjelasannya:

Kerupuknya Bapak Bakul itu enak mbak dan tidak krenyes krenyes atau pasirnya itu tidak banyak tertinggal di kerupuknya. Tapi kadang itu saya jengkel kalau beli orangnya jarang ada di rumah tapi beliau mempercayakan mbak kalau sudah langganannya ambil sendiri uangnya ditaroh gitu aja. Kelebihannya

⁹⁶ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

⁹⁷ Wawancara dengan Bu Susmiati konsumen dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 14 Januari 2020, pukul 10.00 WIB

menurut saya enak daripada yang lain. Kalau kekurangannya menurut saya belum ada mbak.⁹⁸

B. Temuan Penelitian dan Analisis SWOT

Berdasarkan data yang penulis dapatkan selanjutnya dilakukan dengan beberapa tahapan analisis, yaitu tahapan analisis data dengan menjabarkan pokok-pokok temuan penelitian yang selanjutnya melakukan analisis dengan tiga tahap formulasi yaitu tahap masukan, tahap pencocokan, dan tahap pengambilan keputusan yang dilakukan dengan metode pendekatan SWOT (*Strengths, Opportunities, Weakness, Threats*) terhadap pemasaran syariah yang diterapkan pada objek penelitian.

1. Analisis Deskriptif

Berdasarkan hasil penelitian dapat dijabarkan kedalam beberapa hal yang penting, sebagai gambaran bagaimana usaha Home Industri Kerupuk oreng Pasir dalam meningkatkan perekonomian pelaku usaha saat ini, baik faktor internal maupun faktor eksternal:

a. Data home industri dalam meningkatkan perekonomian pelaku usaha

Bapak Bakul dalam menjalankan usahanya selalu mengutamakan kebersihan dan kejujuran, karena masalah rezeki sudah diatur oleh Allah SWT. Ketika mengalami kenaikan bahan baku akan mengakibatkan harga produk juga naik, dan ketika harga produk naik akan mempengaruhi penjualan, karena konsumen akan

⁹⁸ Wawancara dengan Bu Via salah satu konsumen dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 13 Januari 2020, pukul 13.40 WIB

mencari produk yang lebih murah. Dalam menanggapi kondisi mahalnya bahan baku tersebut, Bapak Bakul tetap menjaga kualitas bahan dari kerupuknya, selain itu takaran bahan baku tetap sama dalam produksi untuk menjaga kualitas produk. Beliau juga menjelaskan secara jujur kepada pelanggan mengenai kondisi produknya. Berikut penjelasan bapak Bakul:

Kenaikan harga bahan merupakan permasalahan yang wajar dihadapi, ketika bahan baku naik pasti akan mempengaruhi konsumen, karena konsumen pasti akan memilih produk yang lebih murah, ditambah sekarang ini sudah banyak home industri yang bergerak di bidang kerupuk seperti punya saya, jadi persaingan sangat ketat. Namun saya tetap menjaga kualitas baik produk saya dan sebisa saya tidak menaikkan harga produk saya.⁹⁹

Banyaknya perusahaan sejenis di sekitar Home Industri mengakibatkan persaingan yang ketat antar produsen kerupuk, persaingan meliputi kualitas, rasa, kebersihan dan harga produk. Menanggapi hal tersebut bapak Bakul tidak pernah menetapkan harga dibawah harga wajar pasar, beliau hanya menetapkan harga sewajarnya dalam pasar saja, hal tersebut karena sulitnya pemahaman masyarakat mengenai makanan tradisional ini. Oleh karena itu, makanan ringan ini tidak seperti kerupuk biasanya karena jika sampai keupuk goreng pasir ini di naikkan harganya pembeli akan berkurang pesat. Berikut penjelasan dari Bapak Bakul:

⁹⁹ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

Peminat kerupuk goreng pasir ini memang cukup banyak, tetapi banyak masyarakat menganggap sebelah mata dengan kerupuk goreng pasir ini, karena kerupuk ini tidak cocok jika di konsumsi dengan nasi, biasanya kerupuk ini hanya di kombinasikan dengan gado-gado atau rujak buah. Maka dari itu, kami selaku produsen tidak berani jika sampai menaikkan harga kerupuk meski harga bahan baku naik, keuntungan ada jalannya sendiri mbak.¹⁰⁰

Jam kerja di Home Industri dimulai pukul 08.00 sampai 15.00, dan istirahat pukul 12.00 siang. Dalam waktu berkerja Bapak Bakul memberikan waktu untuk menjalankan shalat fardhu, jika hari jumat jam kerja hanya sampai jam 11.00 saja. Hal tersebut dilakukan untuk melakukan kewajiban beribadah dan untuk menghargai masyarakat lingkungan sekitar home industri. Seperti penjelasan Bapak Bakul berikut ini:

Kalau waktu istirahat ya istirahat dulu mbak, seperti shalat, makan dan kalau waktu shalat jumat ya semua karyawan laki-laki diharuskan shalat jumat dan jam kerjanya berhenti pukul 11.00 mbak. Selain untuk menghormati masyarakat sekitar sebagai kaum laki-laki wajib melaksanakan shalat jumat.¹⁰¹

b. Faktor Internal (IFAS), yang terdiri dari:

1) Kekuatan

- a) Perusahaan sangat mengutamakan hasil produk yang berkualitas tinggi. Dalam wawancara berikut penjelasan bapak Bakul sebagai pemilik usaha:

Setiap perusahaan mempunyai ciri khas masing-masing mbak, kalau saya jualnya memang murah,

¹⁰⁰ Ibid

¹⁰¹ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

meski murah kualitas barang dan kebersihan barangnya selalu terjamin mbak.¹⁰²

- b) Bahan baku yang digunakan oleh Home Industri adalah bahan baku baik. Hal tersebut “untuk menjaga rasa dan kualitas kerupuk, sehingga saya menggunakan bahan baku yang terjamin kualitasnya”¹⁰³
- c) Menerapkan prinsip usaha yang jujur, jujur kepada konsumen bahkan kepada para pesaing. Berikut penjelasan dari Bapak Bakul:

Sebisa mungkin harus jujur dalam berusaha mbak, kalau menurut saya berapapun hasil yang diterima walaupun sedikit tidak apa-apa yang penting masih tetap bisa bekerja dan cukup untuk sehari-hari.¹⁰⁴

2) Kelemahan

- a) Harga pasir yang cukup mahal

Harga pasir belakangan ini memang melonjak cukup pesat hal itu sangat berpengaruh pada produksi kami karena bahan utama untuk menggoreng kerupuk pasir ini adalah pasir. Yang sebelumnya pasir di bersihkan terlebih dahulu dan kemudian di keringkan. Jika harga pasir mahal maka otomatis dalam sehari Bapak Bakul hanya bisa membatasi penggorengan. Seperti penjelasan berikut ini:

¹⁰² Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

¹⁰³ Ibid

¹⁰⁴ Ibid

Harga pasir sekarang mahal mbak, dan bahan utama menggorengnya ya pasir itu. Jika harga pasir sampai melampaui batas saya membatasi penggoreng yang biasanya per hari bisa sampai 20 kantong plastik besar jika harga mahal hanya menggoreng separuhnya saja.¹⁰⁵

b) Mesin produksi dan pengemasan masih manual

Home industri kerupuk goreng pasir tidak menggunakan mesin modern, seperti pada saat saya wawancara berada pada dapur penggorengan di sana hanya menggunakan tungku kayu dan wajan dari tanah liat atau biasa disebut (*kreweng*). Beliau tidak mau menggunakan mesin modern karena menurut beliau produksi lebih nikmat jika di produksi dengan alat tradisional. Seperti penjelasan dari Bapak Bakul:

Saya tidak menggunakan mesin modern mbak, dari zaman Bapak dulu semua barangnya tetap ini dari tungku kayu. Karena kerupuk ini ya hanya bisa di goreng seperti ini kalau di kompor gas panasnya tidak bisa merata seperti panasnya api kayu dan kalau di mesin aduk kerupuk pasir itu banyak pasir yang masih menempel. Jadi dari dulu sampai sekarang saya tidak pernah memakai mesin, serta pengemasannya pun cukup sederhana hanya plastik kemudian di beri tali rafia saja biar tidak cepat melempem.¹⁰⁶

Menurut Bapak Tulus yang merupakan orangtua dari Bapak Bakul adalah sebagai berikut:

Kerupuk pasir itu enakya ya di goreng begini mbak, meskipun di goreng menggunakan gas dan

¹⁰⁵ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

¹⁰⁶ Ibid

menggunakan sumbu api besar hasilnya tidak bisa semaksimal di tungku kayu, karena ini merupakan ciri khas dari zaman dahulu mbak.¹⁰⁷

- c) Home Industri belum bisa memenuhi pesanan dalam jumlah yang sangat banyak.

Perusahaan tidak bisa memenuhi pesanan yang sangat banyak karena belum menggunakan mesin modern, alasan mengapa Bapak Bakul tidak menggunakan mesin modern karena rasa yang di hasilkan akan sangat berbeda jika dari proses pertama menggunakan mesin modern. Sehingga pada saat-saat tertentu ketika pesanan banyak home industri kewalahan untuk memenuhi pesanan. Seperti penjelasan dari Bapak Bakul berikut ini:

Seperti yang saya katakan sebelumnya mbak, rasa akan berbeda jika dari proses awal produksi mulai dari pengukusan menggunakan alat modern, yang bisa kami andalkan ya hanya kayu bakar mbak, jadi kami belum bisa menerima apesanan jika melebihi 20 bungkus plastik besar karena home industri ini maksimal per harinya itu ya hanya 20 plastik besar itu mbak, itupun di bagi ke beberapa konsumen.¹⁰⁸

- d) Promosi belum memanfaatkan media cetak maupun elektronik.

Promosi yang dilakukan oleh Home Industri kerupuk goreng pasir belum menggunakan media cetak maupun elektronik, jadi konsumen mengenal produk Home Industri

¹⁰⁷ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

¹⁰⁸ Ibid

dari mulut kemulut konsumen yang pernah membeli sebelumnya. Berikut adalah penjelasan dari Bapak Bakul:

Saya tidak pernah melakukan promosi mbak, dulu pernah ditawari dari desa untuk memasukkan promosi ke koran, tapi menurut saya tidak usah soalnya didesa. Pembeli tau home industri saya ini awalnya dari cerita mulut ke mulut.¹⁰⁹

e) Perusahaan kekurangan sumber daya manusia

Saat ini Home Industri mempunyai kurang lebih sepuluh karyawan, sebagian di proses awal ada beberapa yang di penggorengan dan kemudian 2 orang di pengemasan. Dalam musim liburan dan musim lebaran Bapak Bakul banyak menolak pesanan karena kurangnya tenaga kerja yang ada. Berikut penjelasan dari Bapak Bakul:

Saya pernah mbak kuwalahan pesanan, apalagi saat musim liburan terutma, karena biasanya banyak orang-orang liburan ke tempat wisata dan produk saya ini utama di distribusikan ya ke tempat seperti itu mbak akan tetapi saya hanya menyetorkan ke konsumen 1 saja nanti beliau yang menyebar luaskan. Jadi apabila sampai konsumen tersebut minta lebih dari kapasitas saya ya saya tolak mbak karena alasannya kurang tenaga kerja tersebut dan kekuatan home industri kami ya tidak terlalu besar.¹¹⁰

Dari penjelasan Bapak Bakul tersebut dapat di ketahui bahwa dengan jumlah karyawan yang dimiliki, perusahaan belum bisa memenuhi seluruh permintaannya. Dan keterangan Bapak Bakul mengenai kurangnya tenaga

¹⁰⁹ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

¹¹⁰ Ibid

kerja pada home industrinya. Berikut penjelasan dari Bapak

Bakul:

Kalau saya menginginkan lebih banyak tenaga kerja lagi mbak, akan tetapi mayoritas di desa sini bekerja di pabrik sanghai, gangsar, gas dan gula jadi sulit untuk mencari tenaga kerja mbak.¹¹¹

f) Bahan baku produksi sering telat.

Bahan baku utama yang digunakan adalah ketela pohon dan tepung terigu. Salah satu kendala dalam kegiatan produksi selain mahal nya harga pasir adalah telatnya panen ketela pohon dari para petani. Kendalanya yang biasa dialami “ketelanya sering telat mbak, jadi ya terganggu proses produksinya.”¹¹²

c. Faktor Eksternal (EFAS), yang terdiri dari:

1) Peluang

a) Konsumen lebih suka menggunakan penggorengan tungku kayu dan pasir daripada mesin modern. Berikut penjelasan dari Bapak Bakul mengapa konsumennya lebih senang memilih rasa dari penggorengan tungku kayu dan pasir:

Pembeli lebih suka mengonsumsi kerupuk dari penggorengan tungku kayu dan pasir karena sebenarnya kerupuk akan lebih nikmat jika dibandingkan menggunakan mesin modern, karena rasa dari api kayu mempunyai ciri khas tersendiri dan baunya pun juga berbeda. Jika menggunakan

¹¹¹ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

¹¹² Ibid

mesin modern mungkin bentuk dari kerupuk tersebut tidak seperti ini.¹¹³

- b) Permintaan kerupuk goreng pasir semakin meningkat.

Peluang permintaan kerupuk goreng pasir yang semakin meningkat, seperti penjelasan Bapak Bakul Berikut ini:

Dulu tahun 1992 belum ada home industri yang membuat kerupuk goreng pasir seperti saya, saya yang pertama mempunyai usaha tersebut di desa ini. Dua tahun berjalan sudah ada yang mengenal tetapi tidak terlalu banyak. 5 tahun berjalan sudah mulai banyak Home Industri yang mempunyai produk sama, akan tetapi justru malah membuat produk saya semakin berkembang dan semakin banyak pesanan sampai sekarang.¹¹⁴

- c) Perkembangan teknologi dapat dijadikan peluang perusahaan untuk membantu memajukan Home Industri.

Perkembangan teknologi dapat dimanfaatkan untuk mempermudah promosi, dan mempermudah produksi.

Seperti keterangan dari Bapak Bakul berikut ini:

Kalau saya sebenarnya menginginkan mesin-mesin yang lebih canggih, yang dapat memproduksi lebih banyak. Tapi ya itu mbak, sesuai saran dari konsumen dan Bapak saya itu jadi saya berfikir dua kali untuk memakai mesin modern.¹¹⁵

Untuk masalah promosi, Home Industri Kerupuk Goreng Pasir memang belum pernah melakukan promosi memanfaatkan media cetak maupun elektronik, dengan berkembangnya teknologi yang semakin berkembang ini

¹¹³ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

¹¹⁴ Ibid

¹¹⁵ Ibid

Home Industri Kerupuk Goreng Pasir dapat memanfaatkannya untuk promosi produk supaya produknya tambah dikenal masyarakat. Berikut ini penjelasan dari Bapak Bakul:

Saya tidak pernah melakukan promosi mbak, dulu pernah ditawari untuk memasukkan promosi ke koran, juga pernah di data dari desa untuk di masukkan ke pusat oleh-oleh tapi menurut saya tidak usah soalnya didesa, begini saja apa adanya. Pembeli tau home industri saya ini, dari cerita mulut ke mulut saja”¹¹⁶

Dari Desa pun sebenarnya juga ada program untuk memajukan home industri dengan di salurkan ke UMKM.

Berikut penjelasan dari Bapak Bakul:

Dulu pernah di data mbak, pernah di mintai produk saya juga setiap minggu tapi tidak sampai sebulan petugas yang mendata waleh sendiri mbak, terus jadi minta rasa yang macam-macam. Kalau saya tidak bisa mbak meskipun di rasa pedas karena ciri khas nya terkenalnya dari dulu ya hanya gurih manis ini.¹¹⁷

- d) Konsumen lebih menyukai kerupuk goreng pasir yang berkualitas baik. Seperti penjelasan dari Bapak bakul berikut ini:

Memang kalau saya ini lebih menjaga kualitas mutu mbak, jadi walaupun harganya tetap tetapi Alhamdulillah pembeli tetap banyak, soalnya kata orangtua saya jika harga ini di naikkan dengan alasan kualitas konsumen akan berkurang pesat, jadi

¹¹⁶ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

¹¹⁷ Ibid

sebisa mungkin saya mengeluarkan harga tetap dengan takaran bahan yang tetap juga.¹¹⁸

2) Ancaman

a) Banyak pesaing dengan produk yang sama dengan harga yang lebih murah lagi. Seperti yang diterangkan oleh Bapak

Bakul berikut ini:

Sekarang sudah banyak mbak perusahaan yang membuat kerupuk goreng pasir ini, sekarang sudah ada dimana-mana. Kalau dulu awalnya masih saya saja, saya mulai tahun 1992. Kalau masalah harga sebenarnya sudah sering saya ajak rundingan pengusaha home industri disekitar sini, harapan saya supaya kompak begitu. Tapi nyatanya ya masih saja ada yang menjual produk dengan harga yang sangat murah.¹¹⁹

b) Naiknya harga-harga barang

Naiknya harga-harga barang dipasar sangat mempengaruhi harga produk, jika harga produk naik maka juga akan mempengaruhi permintaan konsumen. Berikut penjelasan dari Bapak Bakul:

Yang sulit itu memang saat harga-harga pada naik mbak, karena saya selaku produsen tidak bisa mbak menaikkan harga kerupuk ini karena harga kerupuk ini sudah paten katanya konsumen mbak. Jadi sebisa mungkin saya tetap menjaga kualitas dan kebersihan dari kerupuk goreng saya.¹²⁰

¹¹⁸ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

¹¹⁹ Wawancara dengan Bapak Bakul selaku pemilik dari Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, Tanggal 11 Juli 2019, pukul 09.00 WIB

¹²⁰ Ibid

C. Analisis Hasil Temuan

Analisis Hasil Temuan menggunakan Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman yang Terdiri dari tiga tahapan yaitu tahap pengumpulan data, tahap pencocokan, dan tahap pengambilan keputusan.

1. Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman

Untuk melakukan analisis dari Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman pada penelitian ini dilakukan dengan pengelolaan data melalui tiga tahap untuk mendapat usaha pengembangan yang cocok untuk Home Industri Kerupuk Goreng Pasir. Sehingga nantinya pengelolaan dan pengembangan Home Industri Kerupuk Goreng Pasir ini jauh lebih efektif. Pada analisis ini responden yang digunakan adalah Bapak Bakul selaku pemilik sekaligus pengelola usaha, dan Bapak Tulus selaku pemilik utama di Home Industri Kerupuk Goreng Pasir.

a. Tahap masukan

Berdasarkan hasil kuesioner dan wawancara yang dilakukan pada responden selaku *stakeholder* pada Home Industri Kerupuk Goreng Pasir, didapat data dengan bobot dan rating, dari nilai yang telah disepakati oleh responden. Dengan hasil pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.1 Hasil Penentuan Daya Tarik Faktor Strategi Internal

No	Faktor Strategi Internal	Daya Tarik				
		1	2	3	4	5
	Kekuatan					
1	Mengutamakan kualitas produk yang bagus					
2	Menggunakan bahan baku yang terjamin kualitasnya					
3	Menggunakan prinsip usaha yang jujur					
	Kelemahan					
1	Harga pasir yang cukup mahal					
2	Mesin produksi dan pengemasan masih manual					
3	Home Industri belum bisa memenuhi pesanan dalam jumlah banyak					
4	Promosi belum memanfaatkan media cetak maupun elektronik					
5	Perusahaan kekurangan SDM					
6	Bahan baku produksi sering telat					
	Jumlah					

Sumber: Data yang diolah

Untuk menentukan bobot dari strategi internal dapat dilakukan dengan rumusan sebagai berikut:

Tabel 4.2 Hasil Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal

No	Faktor Strategi Internal	Bobot
	Kekuatan	
1	Mengutamakan kualitas produk	0,12
2	Mengutamakan bahan baku yang terjamin kualitasnya	0,12
3	Menggunakan prinsip usaha jujur	0,12
	KELEMAHAN	
1	Harga pasir yang cukup mahal	0,10
2	Mesin produksi dan pengemasan masih manual	0,10
3	Home Industri belum bisa memenuhi pesanan dalam jumlah banyak	0,12
4	Promosi belum memanfaatkan media cetak maupun media elektronik apapun	0,10
5	Perusahaan kekurangan SDM	0,12
6	Bahan baku produksi sering telat	0,10
	Jumlah	1,00

Sumber: Data yang diolah

Berdasarkan tabel diatas, data yang didapat menunjukkan, bahwa dari faktor internal, dalam penerapan pengembangan usaha Home Industri Kerupuk Goreng Pasir memiliki bobot dengan nilai 0,12 pada kekuatan faktor internal adalah

mengutamakan kualitas produk yang baik, mnegutamakan bahan baku yang terjamin kualitasnya, menggunakan prinsip usaha yang jujur, faktor-faktor tersebut merupakan alasan konsumen untuk membeli produk pada Home Industri Kerupuk Goreng Pasir. Dan faktor kelemahan internal adalah home industri belum bisa memenuhi pesanan yang cukup banyak dan perusahaan kekurangan sumber daya manusia. Disusul dengan bobot nilai baik 0,10 hanya pada faktor kelemahan internal saja adalah harga pasir yang cukup mahal, mesin produksi dan pengemasan masih manual, promosi belum memanfaatkan media cetak maupun elektronik, dan bahan baku produksi sering telat.

Tabel 4.3 Hasil Penentuan Daya Tarik Faktor Strategi Eksternal

No	Faktor Strategi Eksternal	Daya Tarik				
		1	2	3	4	5
Peluang						
1	Konsumen lebih menyukai menggunakan tungku kayu daripada mesin modern					
2	Permintaan kerupuk goreng pasir meningkat					
3	Perkembangan teknologi dapat dijadikan peluang untuk memajukan home industri					
4	Konsumen lebih menyukai kerupuk yang berkualitas baik					
Ancaman						
1	Banyak pesaing dengan produk sama					
2	Naiknya harga barang-barang					
Jumlah						

Sumber: Data yang diolah

Untuk menentukan bobot dari strategi eksternal dapat dilakukan dengan rumus berikut:

Tabel 4.4 Hasil Penilaian Bobot Faktor Eksternal

NO	Faktor Strategi Eksternal	Bobot
Peluang		
1	Konsumen lebih suka menggunakan tungku kayu dan pasir	0,18
2	Permintaan kerupuk meningkat	0,20
3	Perkembangan teknologi dapat dijadikan peluang untuk memajukan home industri	0,15
4	Konsumen lebih menyukai kerupuk yang berkualitas baik	0,20
Ancaman		
1	Banyak perusahaan dengan produk yang sama	0,12
2	Naiknya harga barang-barang	0,15
Jumlah		

Sumber: Data yang diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bobot dengan nilai paling baik yaitu 0,20 pada faktor peluang eksternal adalah permintaan kerupuk meningkat, konsumen lebih menyukai kerupuk yang berkualitas baik, kemudian bobot dengan nilai baik yaitu 0,18 pada faktor peluang eksternal adalah konsumen lebih suka menggunakan penggorengan tungku kayu dan pasir. Kemudian bobot dengan nilai cukup baik 0,15 adalah perkembangan teknologi dapat dijadikan peluang untuk memajukan home industri dan naiknya harga barang-barang. Kemudian bobot dengan nilai kurang baik 0,12 adalah banyak pesaing dengan produk yang sama.

Tabel 4.5 Hasil Pemberian Peringkat Terhadap Kekuatan

NO	Kekuatan	Rating
1	Menggunakan kualitas produk yang baik	4
2	Mengutamakan bahan baku yang terjamin kualitasnya	4
3	Menggunakan prinsip usaha yang jujur	4

Sumber: Data yang diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui faktor peringkat tertinggi yaitu adalah mengutamakan kualitas produk yang baik, mengutamakan bahan baku yang terjamin kualitasnya, dan menggunakan prinsip usaha yang jujur.

Tabel 4.6 Hasil Pemberian Peringkat Terhadap Kelemahan

No	Kelemahan	Rating
1	Harga pasir yang cukup mahal	2
2	Mesin produksi dan pengemasan masih manual	3
3	Home Industri belum bisa memenuhi pesanan dalam jumlah sangat banyak	3
4	Promosi belum memanfaatkan media cetak maupun elektronik	1
5	Perusahaan kekurangan Sumber Daya Manusia	3
6	Bahan baku produksi sering telat	2

Sumber: Data yang diolah

Tabel 4.7 Hasil Pemberian Peringkat Terhadap Peluang

No	Peluang	Rating
1	Konsumen lebih suka menggunakan tungku dan pasir saat menggoreng	4
2	Permintaan kerupuk meningkat	4
3	Perkembangan teknologi dapat dijadikan peluang untuk memajukan home industri	3
4	Konsumen lebih menyukai kerupuk yang berkualitas baik	4

Sumber: Data yang diolah

Berdasarkan tabel diatas faktor peluang yang memiliki peluang dengan peringkat paling tinggi adalah permintaan kerupuk meningkat dan konsumen lebih menyukai kerupuk dengan kualitas yang baik.

Tabel 4.8 Hasil Pemberian Peringkat Terhadap Ancaman

No	Ancaman	Rating
1	Banyak pesaing yang mempunyai produk sama	1
2	Naiknya harga barang-barang	3

Sumber: Data yang diolah

Dari tabel diatas diketahui faktor ancaman yang memiliki faktor yang paling mengancam adalah naiknya harga barang-barang.

Matriks IFAS

Tabel 4.9 Hasil Analisis Matriks IFAS

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1	Mengutamakan kualitas produk yang baik	0,12	4	0,48
2	Mengutamakan bahan baku yang terjamin kualitasnya	0,12	4	0,48
3	Menggunakan prinsip usaha yang jujur	0,12	4	0,48
				1,44
Kelemahan				
1	Harga pasir yang cukup mahal	0,10	2	0,20
2	Mesin produksi dan pengemasan masih manual	0,10	3	0,30
3	Home industri belum bisa memenuhi pesanan dalam jumlah banyak	0,12	3	0,36
4	Promosi belum memanfaatkan media cetak maupun elektronik	0,10	1	0,10
5	Perusahaan kekurangan sumber daya manusia	0,12	3	0,36
6	Bahan baku produksi sering telat	0,10	2	0,20
				1,52
Jumlah				2,96

Sumber: Data yang diolah 2019

Dari tabel analisis faktor internal tersebut dapat diketahui skor tertinggi adalah 0,48 yaitu pada faktor kekuatan internal home industri mengutamakan kualitas produk yang baik, mengutamakan bahan baku yang terjamin kualitasnya, menggunakan prinsip usaha yang jujur. Sedangkan skor

terendah adalah 0,10 yaitu pada faktor kelemahan internal home industri promosi belum memanfaatkan media cetak maupun elektronik.

Matriks EFAS

Tabel 4.10 Hasil Analisis Matriks EFAS

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang				
1	Konsumen lebih suka menggunakan tungku kayu dan asir dalam proses penggorengan	0,18	4	0,72
2	Permintaan kerupuk meningkat	0,20	3	0,60
3	Perkembangan teknologi dapat dijadikan peluang untuk memajukan home industri	0,15	2	0,30
4	Konsumen lebih menyukai kerupuk yang berkualitas baik	0,20	4	0,80
				2,42
Ancaman				
1	Banyak pesaing dengan produk sama	0,12	1	0,12
2	Naiknya harga barang-barang	0,15	3	0,45
				0,57
Jumlah				2,99

Sumber: Data yang diolah

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui variabel peluang mempunyai total skor 2,42 dan variabel ancaman mempunyai total skor 0,57 total skor variabel eksternal adalah 2,99.

Kesimpulan dari ke dua matriks diatas dapat diketahui sebagai berikut:

1. Strategi SO = $1,44 + 2,42 = 3,86$
2. Strategi ST = $1,44 + 0,57 = 2,02$
3. Strategi WO = $1,52 + 2,42 = 3,94$
4. Strategi WT = $1,52 + 0,57 = 2,09$

Langkah yang kedua setelah menentukan matriks EFAS dan EFAS, peneliti akan membuat matriks SWOT:

Tabel 4.11 Matriks SWOT

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengutamakan kualitas produk yang baik 2. Mengutamakan bahan baku yang berkualitas 3. Menggunakan prinsip usaha yang amanah 	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga pasir yang cukup mahal 2. Mesin produksi dan pengemasan masih manual 3. Home industri belum bisa memenuhi pesanan dalam jumlah banyak 4. Promosi belum menggunakan media cetak maupun elektronik 5. Perusahaan kekurangan sumber daya manusia 6. Bahan baku produksi sering telat
<p>PELUANG (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Konsumen lebih menyukai menggunakan tungku dan pasir dalam proses penggorengan. 2. Permintaan kerupuk meningkat 3. Perkembangan teknologi dapat dijadikan peluang untuk memajukan home industri 4. Konsumen lebih menyukai kerupuk yang berkualitas baik 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi dengan memanfaatkan media elektronik maupun cetak 2. Melakukan pengembangan usaha 3. Menggunakan mesin tungku kayu saat proses penggorengan 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah tungku yang berkualitas baik 2. Mencari pemasok bahan baku 3. Menambah tenaga kerja
<p>ANCAMAN (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyak pesaing dengan produk sama 2. Naiknya harga barang-barang 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tetap mempertahankan kualitas produk yang baik 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meminimalkan biaya produksi 2. Memilih bahan baku yang terjangkau dengan tetap mempertahankan kualitas

Sumber: Data yang diolah 2019

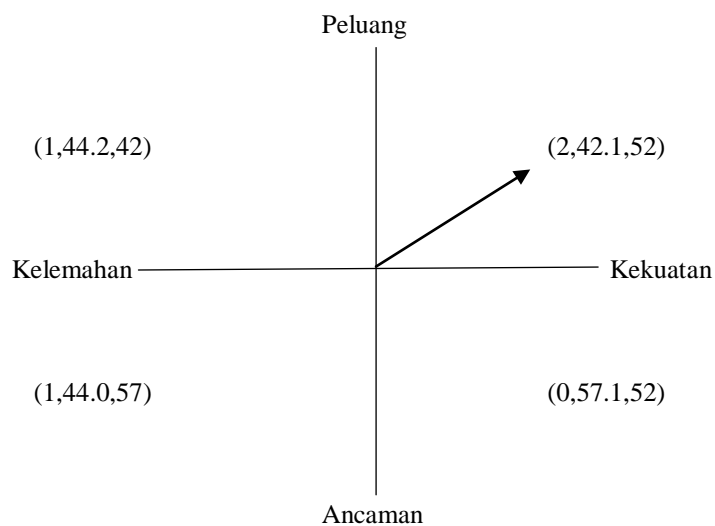
Dari data tabel diatas dapat diketahui bahwa macam strategi yang dihasilkan, mulai dari strategi SO, WO, ST, dan WT. Penciptaan strategi dilakukan dengan menggabungkan antara faktor-faktor IFAS dan EFAS. Dari tabel IFAS dan EFAS yang telah digambarkan tadi dapat menunjukkan posisi Home Industri Kerupuk Goreng Pasir sebagai berikut:

Tabel 4.12 Posisi Home Industri Kerupuk Goreng Pasir

IFAS		EFAS	
Kekuatan	1,52	Peluang	2,42
Kelemahan	(1,44)	Ancaman	(0,57)
Hasil	0,08	Hasil	1,85

Dari data diatas akan dimasukkan dalam diagram analisis SWOT sebagai berikut:

Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT Home Industri Kerupuk



Dari diagram diatas dapat diketahui bahwa posisi Home Industri Kerupuk Goreng Pasir pada Kuadran I dengan menerapkan strategi yang tepat adalah strtaegi Agresif.

Menunjukkan bahwa Home Industri Kerupuk Goren Pasir memiliki kekuatan internal yang baik untuk memanfaatkan peluang yang dimiliki oleh home industri untuk meningkatkan keuntungan home industri.

b. Tahap pencocokan

Berdasarkan perhitungan analisis dari tahapan masukan diatas, diperoleh hasil matrik IFE dan matriks EFE adalah tidak sama besar. Pada matriks IFE sebesar 2,96 dan matriks EFE sebesar 2,99. Dari nilai angka tersebut dapat menggambarkan posisi penerapan strategi pengembangan usaha pada home industri kerupuk goreng pasir seperti di tunjukkan pada tabel di bawah ini:

Gambar 4.2 Hasil matriks IE pengembangan usaha home industri Kerupuk Goreng Pasir

		Total skor IFE			
		KUAT (3,0-4,0)	SEDANG (2,0-2,99)	LEMAH (1,0-1,99)	
		4,0	3,0	2,0	1,0
Total Skor EFE	KUAT (3,0-4,0)	3,0	I	II	III
	SEDANG (2,02,99)	2,0	IV	V	VI
	LEMAH (1,0-1,99)	1,0	VII	VIII	IX

Hasil matriks IFE tersebut menunjukkan bahwa Home Industri Kerupuk Goreng Pasir atau perusahaan pada kondisi sedang, perusahaan berada pada posisi menjaga dan mempertahankan, yang menunjukkan bahwa strategi yang tepat

digunakan oleh Home Industri menurut matriks IFE adalah Antara lain strategi yang intensif dan pengembangan produk.

Matriks SPACE

Kemudian pencocokan menggunakan matriks SPACE, yaitu untuk mengetahui posisi perusahaan sekarang yang didapat dari nilai skor yang dimiliki oleh faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal perusahaan.

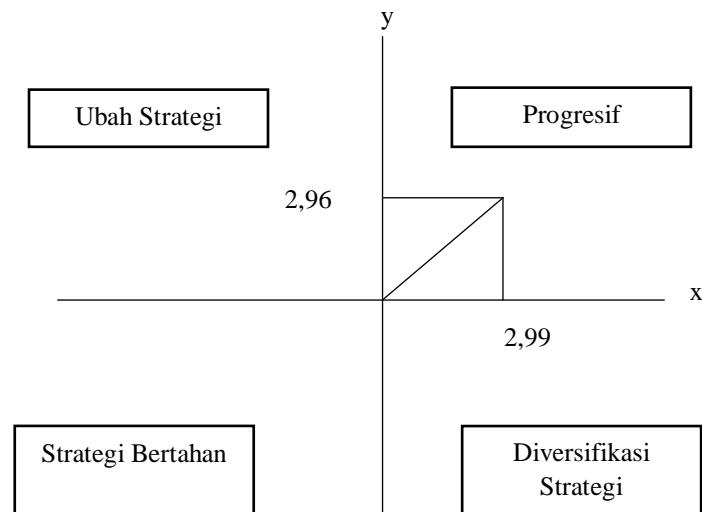
Tabel 4.13 Hasil Analisis Matriks SPACE

Faktor Strategi Internal	Skor	Faktor Strategi Eksternal	Skor
Kekuatan		Peluang	
Mengutamakan kualitas produk	0,48	Konsumen lebih menyukai menggunakan tungku kayu dan pasir dalam proses penggorengan	0,72
Mengutamakan bahan baku dengan kualitas terjamin	0,48	Permintaan kerupuk meningkat	0,60
Menggunakan prinsip usaha yang jujur	0,48	Perkembangan teknologi dapat dijadikan peluang untuk memajukan home industri	0,30
		Konsumen lebih menyukai kerupuk yang berkualitas baik	0,80
Total	1,44	Total	2,42
Kelemahan	Skor	Ancaman	Skor
Harga pasir yang cukup mahal	0,20	Banyak pesaing dengan produk sama	0,12
Mesin produksi dan pengemasan masih manual	0,30	Naiknya harga barang-barang	0,45
Home industri belum bisa memenuhi pesanan dalam jumlah banyak	0,36		
Promosi belum memanfaatkan media cetak maupun elektronik	0,10		
Perusahaan kekurangan sumber daya manusia	0,36		
Bahan baku produksi sering telat	0,20		
Total	1,52	Total	0,57

Sumber: Data yang diolah

Pada faktor internal menunjukkan nilai skor untuk kekuatan adalah 1,44 dan nilai skor untuk kelemahan adalah 1,52 maka di dapatkan total nilai skor untuk sumbu horizontal (sumbu x) adalah 2,96. Kemudian faktor eksternal menunjukkan nilai skor untuk peluang 2,42 dan nilai skor untuk ancaman adalah 0,57, maka didapatkan total nilai skor sumbu vertikal (sumbu y) adalah 2,99. Untuk dapat melihat posisi Home Industri kerupuk goreng pasir, dapat dilihat sebagai berikut:

Gambar 4.3 Diagram Hasil Perhitungan Matriks SPACE Pengembangan Usaha Home Industri Kerupuk Goreng Pasir



Berdasarkan perhitungan matriks SPACE Home Industri berada pada posisi kuadran I yaitu strategi agresif, perusahaan dalam keadaan yang baik karena mempunyai kekuatan untuk meraih peluang yang menguntungkan, Home Industri mempunyai kemampuan bersaing yang tinggi dan mampu tanggap terhadap perubahan faktor eksternal. Hasil pemetaan antara tingginya pertumbuhan pasar dan daya saing perusahaan

menunjukkan bahwa Home Industri terletak pada kuadran I, strategi yang cocok adalah: Integrasi kebelakang, integrasi kedepan, penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk. Posisi kuadran I pada penerapan pengembangan usaha home industri supaya berjalan sesuai harapan dan dapat meningkatkan keuntungan perusahaan, dibutuhkan strategi yang tepat dan perhitungan yang matang. Pemilik usaha harus memahami perubahan-perubahan dilingkungan eksternal, memanfaatkan peluang untuk mengembangkan usaha, memanfaatkan media elektronik untuk melakukan promosi supaya produk dikenal lebih luas oleh masyarakat. Semua kegiatan pemasaran harus tetap didasarkan pada aturan syariah, sehingga bukan saja keuntungan didunia yang didapat tapi keuntungan diakhirat juga.

c. Tahap pengambilan keputusan

Tahap pengambilan keputusan yaitu dengan menggunakan perhitungan matriks SPACE, seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, pada perhitungan menggunakan matriks SPACE Home Industri Kerupuk Goreng Pasir berada pada kuadran I, dimana perusahaan dalam keadaan yang baik dan kuat, mempunyai daya saing yang kuat, strategi yang tepat untuk digunakan adalah strategi agresif, seperti penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk saat ini.