

PERSETUJUAN PEMBIMBING

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SAMBAL ROA
DI UKM FLAMBOYAN KOTA GORONTALO**


NAHRIYATI USMAN

614415069

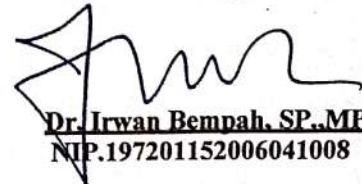
Disetujui

Komisi Pembimbing

Pembimbing I

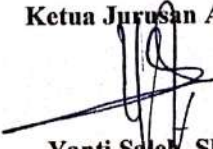

Prof. Dr. Amir Halid, SE., M.Si
NIP.197201092005011002

Pembimbing II


Dr. Irwan Bempah, SP.,MP
NIP.197201152006041008

Mengetahui

Ketua Jurusan Agribisnis


Yanti Saleh, SP., M.Pd
NIP.197104242005012002

PENGESAHAN SKRIPSI


**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SAMBAL ROA
DI UKM FLAMBOYAN KOTA GORONTALO**

OLEH

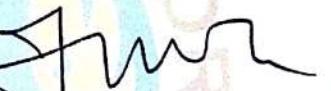
**NAHRIYATI USMAN
614 415 069**

Telah Diperiksa dan Disetujui Oleh Komisi Pembimbing

Pembimbing I



Prof. Dr. Amir Halid, SE. M.Si
NIP.197201092005011002

Pembimbing II


Dr. Irwan Bempah, SP.,MP
NIP. 197201152006041008

Mengetahui,

**Dekan
Fakultas Pertanian**


Dr. Ir. Asda Rauf, M.Si
NIP. 196207061994032001

**Ketua
Jurusan Agribisnis**


Yanti Saleh, SP, M.Pd
NIP.197104242005012002

Tanggal Ujian : 14 Januari 2020

Tanggal Lulus : 14 Januari 2020

ABSTRAK

NAHRIYATI USMAN. 2020. “Strategi Pengembangan Sambal Roa Di UKM Flamboyan Kota Gorontalo”. Skripsi. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo, 2020. Pembimbing I Prof. Dr. Amir Halid, SE., M.Si, Pembimbing II Dr. Irwan Bempah, SP.,MP.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal pada pengembangan usaha sambal Roa di UKM Flamboyan Kota Gorontalo dan menyusun strategi pengembangan usaha sambal Roa di UKM Flamboyan kota Gorontalo. Penelitian ini dilaksanakan di UKM Flamboyan di Kelurahan Moodu, Kecamatan Kota Timur, Kota Gorontalo dari bulan September-Oktober 2019. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*). Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan : (1) Faktor Internal meliputi: Kekuatan yang ada di UKM Flamboyan yaitu 1) memiliki pelanggan tetap, 2) lokasi usaha strategis, 3) Promosi online 4) kualitas produk. Kelemahan di UKM Flamboyan diantaranya: 1) Kurangnya stok bahan baku, 2) Kurangnya jumlah tenaga kerja, 3) Pencatatan keuangan masih manual. Faktor terdiri dari peluang dan ancaman. Peluang yang dimiliki diantaranya 1) Permintaan cenderung meningkat 2) Kebijakan pemerintah mendukung UKM Flamboyan 3) Perkembangan teknologi informasi 4) Hubungan yang baik dengan distributor. Ancaman yang dimiliki diantaranya 1) Adanya pendatang baru, 2) Selera Konsumen berubah, 3) Kenaikan harga bahan baku dan bahan pelengkap/pendukung 4) Persaingan antar UKM. (2) Strategi pengembangan usaha sambal Roa di UKM Flamboyan yaitu berada pada kuadran I mendukung strategi agresif atau S-O 1) Mempertahankan kualitas dan rasa produk sambal Roa dengan menangkap peluang permintaan yang cenderung meningkat. 2) Mempertahankan strategi promosi saat ini yang memanfaatkan media internet internet dan memanfaatkan peluang promosi yang bisa dilakukan dengan mengikuti pameran yang diadakan oleh pemerintah agar produk lebih dikenal oleh konsumen.

Kata Kunci : *Strategi Pengembangan, Sambal Roa, Analisis Swot*

ABSTRACT

USMAN, NAHRIYATI. 2020. “*Sambal Roa* Development Strategy in the Flamboyan Small and Medium-Sized Enterprises of Gorontalo City”. Undergraduate Thesis. Department of Agribusiness, Faculty of Agriculture, Universitas Negeri Gorontalo. 2020. Principal Supervisor: Prof. Dr. Amir Halid, SE., M.Si. Co-supervisor: Dr. Irwan Bempah, SP., MP.

This study aimed to identify internal and external factors as well as to develop strategies to expand *Sambal Roa* business in Flamboyan Small and Medium Enterprises in Gorontalo City. It was conducted at the Flamboyan Small and Medium Enterprise in Moodu Village, Kota Timur District, Gorontalo City from September to October 2019. Further, it employed a SWOT analysis (strengths, weaknesses, opportunities, threats). Based on the results, (1) Internal factors including Strength in Flamboyant SMEs, namely 1) having regular customers, 2) strategic business locations, 3) online promotions, 4) product quality. Furthermore, weaknesses included 1) Lack of stock of raw materials, 2) Lack of labor, 3) manual financial records. In addition, the factors consisted of opportunities and threats. The opportunities were 1) demand tends to increase, 2) government policies supported Flamboyant SMEs, 3) information technology development, 4) existing of a good relationship with distributors. Meanwhile, the threats were 1) the presence of new arrivals, 2) changes in consumer tastes, 3) rising prices of raw materials and supplementary/supporting materials, 4) competition between SMEs. (2) Strategies to develop *Sambal Roa* business in the site area that was in quadrant I, supporting an aggressive or SO strategy namely, 1) maintaining the quality and flavor of *Sambal Roa* products by capturing demand opportunities that tend to increase, 2) maintaining current promotional strategies by utilizing the internet media and promotional opportunities; it can be done by participating in exhibitions held by the government so that the product was widely known by consumers.

Keywords: *Development Strategy, Sambal Roa, Swot Analysis*

