

e-ISSN: 2550-0813 | p-ISSN: 2541-657X | Vol 8 No 4 Tahun 2021 Hal. : 600-611

NUSANTARA: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial

available online http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/nusantara/index

ANALISIS SWOT SEBAGAI PROSES PENENTUAN PEMASARAN HASIL PRODUK PEMBINAAN LAS DI RUTAN KELAS IIB SITUBONDO

Mohamad Yusril Firdaus, Arisman

Politeknik Ilmu Pemasyarakatan

Abstrak

Salah satu karakteristik untuk melihat Pemasyarakatan sukses dan berhasil dalam program pembinaan adalah adanya pemasaran dari hasil Produk Pembinaan. Lembaga Pemasyarakatan yang dapat pemasaran dari hasil Produk Pembinaan dapat dikatakan berhasil didalam penerapan program pembinaan di Lembaga Pemasyarakatan. Tujuan didalam penelitian ini adalah untuk mengetahui serta mengidentifikasi faktor kelemahan dan kekuatan (lingkungan internal) dan faktor peluang dan ancaman (lingkungan eksternal) kemudian merumuskan strategi sebagai proses penentuan pemasaran hasil produk pembinaan Las di Rutan Kelas IIB Situbondo melalui analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats). Penelitian ini , metode yang digunakan adalah Kualitatif Deskriptif dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui proses wawancara subjek ,observasi subjek dan objek , internet dan penelitian kepustaka. Hasil penelitian menggunakan Analisis data dari IFAS dan EFAS. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dapat diterapkan yaitu pada Kuadran I (Agresif/ Progresif). Sehinnga tujuan Rutan Kelas IIB Situbondo didalam menentukan strategi pemasaran hasil produk pembinaan Las mendapatkan hasil yang baik dan optimal. Serta untuk memperoleh posisi strategi dalam menentukan pemasaran hasil produk pembinaan Las di Rutan Kelas IIB Situbondo.

Kata Kunci: Pembinaan, pemasaran, analisis SWOT, IFAS dan EFAS

*Correspondence Address : yusrilfirdaus89168@gmail.com
DOI : 10.31604/jips.v8i4.2021.600-611
© 2021UM-Tapsel Press

PENDAHULUAN

Sistem Pemasyarakatan yang berada di Negara Indonesia sangat bertitik pada landasan Filsafat Pancasila yang menjadi Dasar Negara dan dasar didalam kehidupan yang bermasyarakat dngan sangat mengutamakan prinsip keserasian, keselarasan kesimbangan baik lahir maupun bathin bagi diri setiap Insan (Arief,2008). Sehingga dari dasar itulah, Pemasyarakatan tidak akan membuat Narapidana yang melakukan suatu tindakan Kejahatan tidak akan mendapat balasan akibat perbuatannya, akan tetapi mereka Narapidana yang melakukan Tindakan Kejahatan akan memperoleh suatu bentuk kegiatan yang disebut Pembinaan. Sistem Pemasyarakatan sangat berkaitan erat dengan Pembinaan seperti yang telah dijelaskan diterangkan didalam Undang-undang yang mana terdapat didalam Ketentuan Pasal 1 ke 3 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 1995 tentang Permasyarakatan, menyatakan bahwa :"Lembaga Permasyarakatan yang selanjutnya disebut LAPAS adalah tempat untuk melaksanakan pembinaan Narapidana dan Anak Didik Pemasyarakatan". Selain itu, didalam tujuan dari Sistem Pemasyarakatan telah diperkuat dan diatur didalam Undang-undang yang sama yaitu Tujuan sistem pemasyarakatan sebagaimana ditetapkan dalam Pasal 2 Undang-undang No. 12 Tahun 1995 tentang Pemasyarakatan dinyatakan bahwa "sistem pemasyarakatan diselenggarakan dalam rangka membentuk Warga Binaan Pemasyarakatan agar menjadi manusia seutuhnya, menyadari kesalahan, memperbaiki diri, dan tidak mengulangi tindak pidana sehingga dapat diterima oleh lingkungan masyarakat, dapat aktif berperan dalam pembangunan, dapat hidup secara wajar sebagai warga negara yang baik dan bertanggungjawab ". Berkaitan dengan pernyataan tersebut, salah satu ciri dari Pemasyarakatan yang sukses dan berhasil didalam pelaksanaan kerjannya adalah Pemasyarakatan yang mampu dan bisa melaksanakan Program Pembinaan kepada Warga Binaan Pemasyarakatan dengan baik selian itu dari hasil pembinaannya memberikan dampak serta pengaruh baik bagi Warga Binaan Pemasyarakatan (WBP) serta berpengaruh terhadap lingkungan sekitar baik masyarakat maupun pemerintah. Dapat dijelaskan, bahwa salah satu dampak baik dari hasil produk pembinaan yang berpengaruh bagi Warga Binaan Pemasyarakatan ialah dapat menghasilkan suatu produk dari hasil pembinaan. Adapaun dampak baik yang dirasakan oleh lingkungan sekitar baik dari masyarakat maupun pemerintah adalah hasil produk pembinaan dari Warga Binaan Pemasyarakatan dapat mereka beli dan nikmati kegunaannya. Seperti pembinaan yang ada di Rutan Kelas IIB Situbondo, dimana Rutan Kelas IIB Situbondo memiliki program pembinaan unggulan yaitu program pembinan Las. Dari hasil pembinaan Las di Rutan Kelas IIB Situbondo, menghasilkan produk-produk seperti pot bunga, tempat tisu, tempat lampu dan lain-lain. Tidak hanya memproduksi hasil pembinaan, sesuai dengan penjelasan terkait dengan dampak bagi lingkungan masyarakat dan Pemerintah adalah Rutan Kelas IIB Situbondo mampu memasarkan hasil produk pembinaan Las. Meskipun begitu, didalam proses pembinaan serta pemasaran hasil produk pembinaan Las, ada juga faktor-faktor yang dapat memberikan dukungan adapula yang menjadi penghambat baik dari Internal maupun Eksternal

Maka dari itu, dalam penelitian ini bertujuan untuk menentukan pemasaran hasil produk pembinaan

Las di Rutan Kelas IIB Situbondo serta untuk memperoleh posisi strategi dalam menentukan pemasaran hasil produk pembinaan Las di Rutan Kelas IIB Situbondo dengan menggunakan Metode Analisis SWOT.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Pada penelitian ini, Jenis data yang dipakai adalah data kualitatif. Adapun Data kualitatif adalah suatu bentuk data yangmana dinyatakan dalam bentuk bilangan, atau dengan suatu bentuk data yang penyajiannya berupa kata – kata yang memiliki kandungan makna (Noor, 2014). Data kualitatif yang digunakandalam penelitian ini, berupa data dari hasil wawancara, catatan melaluai obsevasi dan dokumen. Setelah itu data yang dikumpulkan diolah dan kemudian dijelaskan sesuai dengan data tersebut. Penilaian deskriptif (kualitatif) yaitu dimana proses pengumpulan datanya meliputi uji hipotesis atau dengan menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Data deskriptif dikumpulkan melalui daftar pertanyaan dalam survey, wawancara, ataupun observasi (Kuncoro, 2003)

Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik dalam pengumpulkan data, adapun teknik pengumpulan data sebagai berikut;

a. Lapangan (*field work research*), yaitu pross pengumpulan data secara langsung terhadap sesuatu yang menjadi objek penelitian untuk melihat dari dekat pemasaran hasil produk pembinaan , dengan menggunakan motode :

1) Pengamatan (*observasi*)

Pengamatan (Observasi) adalah suatu bentuk kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk pengumpulan data atau informasi didalam sebuah penelitian dengan cara menggunakan indra penglihat terhadap suatu objek yang akan diteliti. Penelitian ini, Pengamatan (Observasi) dilaksanakan di Rutan Kelas IIB Situbondo dan yang menjadi objek ialah proses pemasaran produk Pembinaan Las.

2) Wawancara (*interview*)

Wawancara (*interview*) adalah proses pengambilan dan pengumpulan data didalam sebuah penelitian dengan cara melakukan pembicaraan (wawancara) tatap muka kepada Narasumber. Pada penelitian ini, wawancara yang dilakukan terhadap satu orang pegawai di Rutan Kelas IIB Situbondo yang bertanggungjawab dalam pemasaran produk Pembinaan Las yaitu Staf Sub.sie Perawatan Tahanan Rutan Kleas IIB Situbondo bagian Bingker.

3) Internet *(searching)*

Penelitian Kepustakaan (*library research*), yaitu proses dari mengumpulkan data sekunder atau data yang diperoleh melalui data yang telah dibukukan, baik berupa laporan-laporan maupun hasil penelitian terdahulu. Seperti pada " ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN UDANG BEKU PT. MUSTIKA MINA NUSA AURORA TARAKAN, KALIMANTAN UTARA "oleh Rahmayati MH tahun 2015.

PEMBAHASAN

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah meruapakan suatau proses mengidentifikasi beberapa faktor didalam suatu penelitianyang dilakukan secara sistematis dan kemudian merumuskan strategi yang yang diingikan didlam sebuah organisasi, yakni setiap organisasi harus mampu dan bisa memaksimalkan segala komponen yang ada didlam suatu organisasi seperti kekuatan (S/ s*trength*) dan peluang (O/ *oppourtunities*) dan bisa meminimalkan komponen yang ada didalam sebuah

organisasi yakni kelemahan (W/ w*eakness*) serta ancaman (T/ *threats*) (Rangkuti: 2009). Analisis SWOT adalah proses didalam upaya menyeimbangkan antara komponen kekuatan dan kelemahan didalam lingkunagn internal dengan komponen peluang serta komponen ancaman lingkungan eksternal pada sebuah organisasi. Melalui metode pendekatan ini, isu yang pertama pada suatu organisasi harus dilakukan analisis secara cermat dan teliti. Sehingga formulasi strategi yang dihasilkan harus dapat mengarah kepada berbagai kondisi sebuah organisasi yang penting dan mendesak untuk dapat diatasi. Strengths, Weakness, Opportunities, dan Threats atau biasa disingkat dengan analisis SWOT, merupakan sebuah alat yang digunakan didalam sebuah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui serta mengidentifikasi beberapa isu internal maupun isu eksternal yang dapat mempengaruhi sebuah lembaga atau organisasi didlam kemampuannya. Analisis SWOT dapat disebut juga bentuk analisis situasi serta kondisi yangmana mempunyai sifat deskriptif yang tujuannya adalah untuk memberikan suatu ilustrasi gambaran pada sebuah organisasi. Analisis ini terbagi menjadi 4 komponen dasar, yaitu :

1. *Strengths* atau yang biasa disingkat dengan huruf S, yaitu suatu kondisi atau situasi yang merupakan bentuk kekuatan dari sebuah organisasi atau kuunggulan organisasi pada saat ini.
2. *Weakness* atau yang biasa disingkat dengan huruf W, dimana merupakan bentuk situasi atau kondisi yang ada didalam organisasi atau program pada saat ini yang menunjukkan suatu kelemahan.
3. *Opportunities* atau yang biasa disingkat dengan huruf O, adalah keadaan situasi ataupun kondisi yang merupakan sebuah peluang yang dimiliki suatu organisasi atau program saat ini.
4. *Threats* atau yang biasa disingkat dengan huruf T, situasi atau kondisi yang merupakan sebuah ancaman dari organisasi atau program pada saat ini.

Penggunaan metode analisis SWOT dalam bidang pendidikan adalah untuk melakukan suatu bentuk evaluasi dari beberapa fungsi antara lain adalah fungsi pengembangan dalam bidang kurikulum, fungsi perencanaan dan evaluasi, fungsi ketenagaan, fungsi keuangan, fungsi proses belajar mengajar, fungsi pelayanan kesiswaaan, fungsi pengembangan iklim akademik serta fungsi hubungan dengan masyarakat. Analisis SWOT diterapakan dalam upaya mencapai suatu tingkat kesiapan dari seluruh fungsi-fungsi tersebut. (Depdiknas,2002)

Analisis SWOT adalah tahapan mengidentifikasi faktor-faktor dengan cara sistematis dengan tujuan merumuskan suatu strategi dalam sebuah organisasi, yaitu setiap organisasi harus bisa memaksimalkan komponen kekuatan (S/ s*trength*) yang dimiliki dan kompone peluang (O/ *oppourtunities*) yang ada. Selain itu, bisa meminimalkan komponen-komponen yang dapat menggagu seperti kelemahan (W/ w*eakness*) serta ancaman (T/ *threats*) (Rangkuti: 2009).

Analisis SWOT sangat membantu organisasi didalam merumuskan serta membentuk kebijakan-kebijakan yangmana akan bersifat strategi bagi organiasai terutama didalam mencapai suatu tujuan. Dalam prosesnya, analisis ini berupaya untuk menentukan metoda yangmana akan memanfaatkan

seluruh komponen kekuatan yang ada serta komponen peluang yang terbuka secara maksimal dan sebaliknya akan meminimalkan semua komponen kelemahan dan ancaman yang ada didalam sebuah organisai. Sebuah logika bahwa keberhasilan Lembaga Pemasyarakatan atau organisasi ditentukan oleh kondisi internal maupun eksternal merupakan landasan dari analisis SWOT. Analisis SWOT ini juga sering digunakan dalam menganalisis suatu kasus yang kompleks atau yang dapat menyusun rencana yang bersifat strategis terutama didala organisasi.

Data yang diperoleh merupakan hasil dari prosess yang dilakukan seperti Wawancara dan Observasi dan kemudian dianalisis menggunakan perhitungan IFAS dan EFAS, masing-masing faktor akan dinilai bobot dan rating yang tersdia. Adapun untuk IFAS faktor yang digunakan antara lain; *strength* dan *weakness* sedangkan untuk EFAS faktor yang akan dianalisis adalah *Oportunity* dan *Threat*.

2. Identifikasi Pelaksanaan Pemasaran Program Pembinaan Las

Berikut ini merupakan penjelasan dari faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap Penentuan Pemasaran Hasil Produk Pembinaan Las di Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo:

Internal :

1.*Strength* (kekuatan)

a. Memiliki kemampuan serta keahlian dan potensi dari setiap WBP
b. Fasilitas yang dimiliki telah memadai (seperti; Tempat pengelasan, peralatan Las, bahan baku pengelasan dll)
c. Memiliki Channel didalam pemasaran produk
d. Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo ditengah Kota
e. *Output* barang yang dihasilkan berkualitas

2.*Weaknesses* (kelemahan)

a. Kurangnya minat dari setiap warga Binaan dalam Program Pembinaan (Pengelasan)
b. Masih kurangnya Inovasi didalam Produksi
c. Kurangnya modal produksi (keterlambatan pembayaran)
d. Keterlambatan didalam penyelesaian pesanan
e. Waktu pengerjaan (pengelasan) yang kurang efektif

Eksternal :

3.*Opportunity* (peluang)

a. Koordinasasi dengan Mitra Kerja (BLK) berjalan dengan baik
b. Adanya MoU kerjasama didalam pelaksanaan Program Pembinaan
c. Adanya MoU kerjasama didalam Pemasaran Produk Pengelasan Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo Banyaknya permintaan pesanan dari luar
d. Banyaknya permintaan pesanan dari luar
e. Semakin terkenalnya Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo

4.*Threat* (ancaman)

a. Masyarakat masih ada yang kurang percaya serta kurang yakin dengan hasil Produk Pembinaan Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo
b. Banyaknya saingan Produk Pengelasan dari pihak lain
c. Kesulitan Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo didalam Pemasaran Produk pengelasan

d. Kurangnya pemanfaatan kemajuan teknologi
e. Lingkungan masyarakat yang beragam.

3. Analisis Perhitungan IFAS dan EFAS

Tabel 1: Analisis matriks I-F-A-S (*Internal Factor Analysis Strategy*)

	NO	FAKTOR STRATEGIS LINGKUNGAN INTERNAL	BOBOT	RATING	SKOR	
KEKUATAN	1	Memiliki kemampuan serta keahlian dan potensi dari setiap WBP	0,121951	5	0,609756	2,085366
	2	Fasilitas yang dimiliki telah mewadai (Seperti; Tempat pengelasan, peralatan Las, bahan baku pengelasan dll)	0,097561	3	0,292683	
	3	Memiliki Channel didalam pemasaran produk	0,121951	4	0,487805	
	4	Letak Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo ditengah Kota	0,085366	3	0,256098	
	5	*Output* barang yang dihasilkan berkualitas	0,109756	4	0,439024	
KELEMAHAN	6	Kurangnya minat dari setip Warga Binaan dengan program Pembinaan (Pengelasan)	0,073171	4	0,292683	1,560976
	7	Masih kurangnya Inovasi didalam Produksi 4	0,097561	4	0,390244	
	8	Kurangnya modal produksi (keterlambatan pembayaran)	0,109756	3	0,329268	
	9	Keterlambatan didalam penyelesaian pesanan	0,097561	3	0,292683	
	10	Waktu pengerjaan (pengelasan) yang kurang efektif	0,085366	3	0,256098	
		JUMLAH	1		3,646341	

NILAI FAKTOR STRATEGIS LINGKUNGAN INTERNAL ADALAH :

KEKUATAN – KELEMAHAN = 2,085366 - 1,560976 = 0,52439

Dari hasil Data Tabel yang ada dapat dijelaskan bahwa **I-F-A-S (*Internal Factor Analysis Strategy*)**

memiliki nilai Tingkat Signifikan sebesar 41 yang merupakan jumlah dari masing-masing nilai Signifikan yang bersal dari aspek Kekuatan dan Kelemahan dari Faktor Strategis Lingkungan Internal. Selain itu, nilai total Bobot pada Tabel **I-F-A-S (*Internal Factor Analysis Strategy*)** adalah Wajib 1. Untuk nilai bobot masing-masing faktor baik itu Kekuatan maupun Kelemehan adalah hasil dari Nilai Signifikan masing-masing Faktor dibagi dengan Total nilai Signifikan Faktor Strategis Lingkungan Internal. Sedangkan Nilai Rating setiap Faktor Strategis lingkungan Internal adalah dari skala yang telah ditetapkan dengan nilai 1-5 (Skala Likert). Nilai Skor pada **I-F-A-S (*Internal Factor Analysis Strategy*)** didapatkan dari Nilai Bobot dari setiap Faktor dikalikan dengan nilai rating dari setiap Faktor Untuk Total jumlah Nilai Kekuatan pada Faktor Strategis Lingkungan Internal adalah 2,085366 yang merupakan hasil penjumlahan dari nilai skor masing-masing Kekuatan didalam Faktor Strategis Lingkungan Internal. Dan untuk jumlah Nilai Kelemahan pada Faktor Strategis Lingkungan Internal adalah 1,560976 yang merupakan hasil penjumlahan dari nilai skor masing-masing Kelemahan didalam Faktor Strategis Lingkungan Internal. Untuk nilai Faktor strategis Lingkungan Internal adalah 0,52439. Hasil ini diperoleh dari hasil pengurang dari Total Nilai Kekuatan Faktor Strategis Lingkungan Internal dikurangi dengan Total Nilai Kelemahan Faktor Strategis Lingkungan internal.

Tabel 2. Analisis Matriks EFAS *(Eksternal Factor Analysis Strategy)*

	NO	FAKTOR STRATEGIS LINGKUNGAN EKSTERNAL	BOBOT	RATING	SKOR	
PELUANG	1	Koordinasasi dengan Mitra Kerja (BLK) berjalan dengan baik	0,113924	4	0,455696	2,43038
	2	Adanya MoU kerjasama didalam pelaksanaan Program Pembinaan	0,101266	3	0,303797	
	3	Adanya MoU kerjasama didalam Pemasaran Produk Pengelasan Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo	0,101266	4	0,405063	
	4	Banyaknya permintaan pesanan dari luar	0,126582	5	0,632911	
	5	Semakin terkenalnya Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo	0,126582	5	0,632911	
	6	Masyarakat masih ada yang kurang percaya serta kurang yakin dengan hasil Produk Pembinaan Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo	0,075949	3	0,227848	1,556962
	7	Banyaknya saingan Produk Pengelasan dari pihak lain	0,101266	4	0,405063	

A N C A M A N	8	Kesulitan Rumah Tahana Negara Kelas IIB Situbondo didalam Pemasaran Produk pengelasan	0,063291	4	0,253165
	9	Kurangnya pemanfaatan kemajuan teknologi	0,101266	4	0,405063
	10	Lingkungan masyarakat yang beragam	0,088608	3	0,265823
		JUMLAH	1		3,987342

NILAI FAKTOR STRATEGIS LINGKUNGAN EKSTERNAL ADALAH :

PELUANG – ANCAMAN = 2,43038- 1,556962 = 0,873418

Dari hasil Data Tabel yang ada dapat dijelaskan bahwa **E-F-A-S *(Eksternal Factor Analysis Strategy)*** memiliki nilai Tingkat Signifikan sebesar 39,5 yang merupakan jumlah dari masing-masing nilai Signifikan yang bersal dari aspek Peluang dan Ancaman dari Faktor Strategis Lingkungan Eksternal. Selain itu, nilai total Bobot pada Tabel **E-F-A-S *(Eksternal Factor Analysis Strategy)*** adalah Wajib 1. Untuk nilai bobot masing-masing faktor baik itu Peluang maupun Ancaman adalah hasi dari Nilai Signifikan masing-masing Faktor dibagi dengan Total nilai Signifikan Faktor Strategis Lingkungan Eksternal. Sedangkan Nilai Rating setiap Faktor Strategis lingkungan Eksternal adalah dari skala yang telah ditetapkan dengan nilai 1-5 (Skala Likert). Nilai Skor pada **E-F-A-S *(Eksternal Factor Analysis Strategy)*** didapatkan dari Nilai Bobot dari setiap Faktor dikalikan dengan nilai rating dari setiap Faktor Untuk Total jumlah Nilai Peluang pada Faktor Strategis Lingkungan Eksternal adalah 2,43038 yang merupakan hasil penjumlahan dari nilai skor masing-masing Peluang didalam Faktor Strategis Lingkungan Eksternal. Dan untuk jumlah Nilai Ancaman pada Faktor Strategis Lingkungan Eksternal adalah 1,556962 yang merupakan hasil penjumlahan dari nilai skor masing-masing Ancaman didalam Faktor Strategis Lingkungan Eksternal. Untuk nilai Faktor strategis Lingkungan Eksternal adalah 0,873418. Hasil ini diperoleh dari hasil pengurang dari Total Nilai Peluang Faktor Strategis Lingkungan Eksternal dikurangi dengan Total Nilai Ancaman Faktor Strategis Lingkungan Eksternal.

Tabel 3. Perhitungan Analisis SWOT Rutan Kelas IIB Situbondo

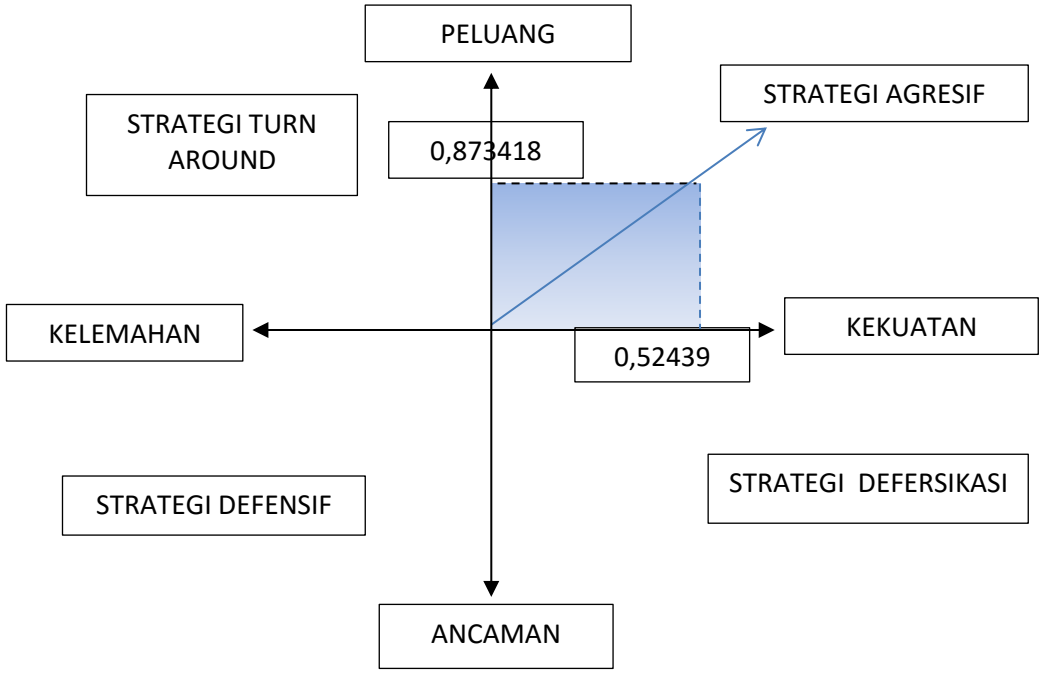
IFAS	3,646341	EFAS	3,987342
Total skor kekuatan (S)	2,085366	Total skor peluang (O)	2,43038
Total skor kelemahan (w)	1,560976	Total skor Ancaman (T)	1,556962
S-W (2,15- 1,70)	0,52439	O-T (1,95- 1,20)	0,873418

Hasil perhitungan Analisi SWOT Rutan Kelas IIB Situbondo dapat dihasilkan :

Bahwa Total Skor pada IFAS (Internal Factor Analysis Strategy) adalah 3,646341 dan memiliki Total Nilai Kekuatan (Strength) sebesar 2,085366 dan Total Nilai Kelemahan (Weakness) sebesar 1,560976 serta memiliki nilai Faktor Strategis Lingkungan Internal sebesar 0,52439. Dan untuk Total skor pada EFAS (Eksternal factor Analysis Strategy) adalah 3,987342 dan memiliki Total Nilai Peluang (Oppurtunity) sebesar 2,43038 dan Total Nilai Ancaman (Treaths) sebesar 0,873418 serta memiliki nilai Faktor Strategis Lingkungan Eksternal sebesar 0,873418.

4. Strategi Pemasaran Produk Pembinaan Las

Gambar 1. Grafik Kuadran SWOT atau Diagram Kertesius Pemasaran Produk Pembinaan Las di Rutan Kelas IIB Situbondo



Penggunaan analsisi SWOT adalah untuk melihat posisi dari sebuah organisasi. Dalam penelitian ini yang dimaksud ialah Rutan Kelas IIB Situbondo. Hasil dari penelitian dapat mengungkapkan bahwa dalam menggali kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam sebuah organisasi dibutuhkanlah suatu media analisa yang akurat, analisis yang dimaksud yaitu analisis SWOT. Hal senada dengan Rangkuti (2009) yang menerangkan: dengan adanya analisis SWOT maka akan dapat mengidentifikasi komponen-komponen yang ada seperti; *Strengths* yaitu faktor-faktor ataupun hal-hal yangmana dinilai sebagai sebuah keunggulan dari sebuah organisasi; adapula *Weaknesses* yaitu komponen yang dinilai dapat menghambat dan mengganggu organisasi dalam mencapai keberhasilan; ada juga *Opportunity* yaitu faktor-faktor yang kemungkinan akan dapat dicapai apabila sebuah organisasi yang berpotensi dan mampu dapat mengembang komponen tersebut secara optimal, dan yang terakhir *Threats* yaitu memungkin akan terjadi atau berpengaruh terhadap

kesinambungan sebuah organisasi dan dapat mengganggu didalam pencapaian tujuan. Dalam analisis SWOT posisi kuadran organisasi akan terlihat sehingga dapat mengetahui dan mempermudah pada posisi manakah organisasi yang bersangkutan berada.

Berdasarkan analisis SWOT di atas dan dikaitkan dengan penelitian, dapat disimpulkan bahwa mencapai tujuan Rutan Kelas IIB Situbondo terletak pada posisi Kuadran 1 yang menandakan bahwa Rutan Kelas IIB Situbondo tersebut memiliki kuat dan berpeluang didlama pemasaran produk hasil pembinaan Las. Saran strategi yang dapat diberikan ialah Agresif/ Progresif, yang artinya Rutan Kelas IIB Situbondo berada pada kondisi baik sehingga secara tidak langsung dapat memungkinkan Rutan Kelas IIB Situbondo untuk melakukan perluasan pemasaran hasil produk pembinaan Las serta memperbesar pertumbuhan ekonomi dan dapat mencapai target secara maksimal dan yang telah ditentukan Rutan Kelas IIB Situbondo dalam pemasaran hasil produk pembinaan Las. Perencanaan strategis yang telah disusun dengan sistematis berdasarkan hasil analisis SWOT yang ada. Maka akan dapat menghasilkan rencana baik serta dapat menjadikan pedoman didalam proses penyusunan rencana kerja yng ada di Rutan Kelas IIB Situbondo terutama rencana yang berkaitan dengan pemasaran hasil produk pembinaan Las di Rutan Kelas IIB Situbondo.

Sesuai hasil penelitian yang dilakukan, diharapkan Rumah Tahanan Negara Kelas IIB Situbondo bisa menjadikan hasil dari analisis SWOT sebagai pijakan untuk menyusun rencana Rumah Tahanan Negara Kelas IIB Situbondo terutama yang berkaitan dengan pemasaran hasil produk pembinaan las untuk mencapai tujuan kerja Rumah Tahanan Negara Kelas IIB Situbondo yang diinginkan utamanya yang berkaitan dengan Program Pembinaan serta pemasaran hasil produk pembinaan Las. Dengan analisis SWOT maka Rutan Kelas IIB Situbondo dapat melakuakan evaluasi terutama terkait dengan pemasaran hasil produk pembinaan Las di Rutan Kelas IIB Situbond, sehingga akan semakin mantap dan yakin dngan seluruh rencana Kerja yang tlah ditetapkan di Rutan Kelas IIB Situbondo. Selain itu, untuk mengetahui di mana posisinya berada sehingga tahu seluruh komponen kelebihan, kekurangan, peluang, dan hambatan yang dimilikinya.

Dengan analisis SWOT dan melalui tahap analisis matriks berskala bobot dan rating dapat disimpulkan bahwa; proses pengambilan keputusan strategis berhubungan dengan pengembangan pemasaran hasil produk pembinaan Las yang ingin dicapai oleh Rumah Tahanan Negara Kelas IIB Situbondo. Hasil dari pembahasan dan keseluruhan analisis SWOT baik dari sisi internal maupun eksternal, dapat disimpulkan bahwa Rumah Tahanan Negara Kelas IIB Situbondo berada pada posisi Kuadran I. Makna dari posisi Kuadran I (Agresif) adalah Rumah Tahanan Negara Kelas IIB Situbondo mempunyai kekuatan dan peluang untuk mendukung Pemasaran hasil produk pembinaan Las bagi Warga Binaan Pemasyarakatan (WBP).

Untuk meningkatkan target dalam mencapai Pemasaran hasil produk pembinaan Las di Rutan Kelas IIB Situbondo yang berasal dari segi faktor internal, dapat disusun beberapa rencana strategis di antaranya:

1.Peran seluruh Petugas Pemasyarakatan dalam hal ini bidang Pembinaan untuk selalu memberikan masukan dan motivasi kepada Warga Binaan Pemasyarakatan (WBP) bahwa pentingnya mengikuti Program Pembinaan

2.Aktif dalam mensosialisasikan informasi terkait dengan Program Pembinaan yang diberikan pihak Lembaga Pemasyarakatan.

3.Membuat alternatif atau terobosan baru terkait terkait Program Pembinaan yang diberikan oleh pihak Lembaga Pemasyarakatan.

4.Menyeimbangkan porsi materi dengan porsi praktek didalam Program Pembinaan.

5.Tanggap dalam peningkatan Kualitas Program Pembinaan.

Rencana strategis yang dibuat dalam mencapai Pemasaran hasil produk pembinaan Las di Rutan Kelas IIB Situbondo yang berasal dari segi faktor Eksternal di antaranya:

1.Tetap semangat membuat program-program Pembinaan yang menarik dan lebih beda dari UPT Pemasyarakatan lainnya utamnya Lembaga Pemasyarakatan.

2.Pengeimplementasian manajemen HUMAS yang efektif dalam menjalin relasi yang baik dengan masyarakat.

3.Menambah relasi dengan Mitra Kerja (BLK) atau unit kerja lainnya untuk menawarkan hasil produk yang bermutu dan berkualitas dan mampu serta siap untuk dipromosikan.

4.Selalu mengikuti perkembangan dengan menggunakan teknologi mutakhir dalam proses peningkatan Kualitas dan Inovasi didalam Program pembinaan.

PENUTUP

Dari hasil penelitan yang telah dilakukan, merupakan hasil analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman didalam penentuan pemasaran hasil produk pmbinaan Las di Rutan Kelas IIB Situbondo. Dari masing-masing faktor yang ada didalam penelitain tersebut, dilakuakan identifikasi dan pengamatan dengan menggunakan metode wawancara serta obsevasi didalam pengumpulan datannya. Dari hasil pengumpulan data, dapat diperoleh hasil perhitungan yang menunjukkan nilai IFAS (Internal Factor Analysis Strategy) dan EFAS (Eksternal Factor Analysis Stratgy) bernilai Postif. Sehingga dpat disimpulkan bahw faktor kekuatan (IFAS) dan faktor peluang (EFAS) sangat memiliki pengaruh. Apabila dimasukkan kedalam diagram Kertaseus, menunjukkan pada posisi Kuadran I yang berarti strategi yang diberikan adalah Agresif/ Progresif dalam penentuan pemasaran hasil produk pembinaan las di Rutan Kelas IIB Situbondo. Meskipun hasil analisis data yang dilakukan menunjukkan hasil yang agresif/ Progresif, akan tetapi ada beberapa strategis yang dapat dilakukan didalam meningkatkan capaian pemasaran produk hasil pembinaan las di Rutan Kelas IIB Situbondo baik dari segi Internal maupun dari segi Eksternal. Dari segi Internal dapat berupa peran seluruh Petugas Pemasyarakatan dalam hal ini bidang Pembinaan untuk selalu memberikan masukan dan motivasi kepada Warga Binaan Pemasyarakatan (WBP) bahwa pentingnya mengikuti Program Pembinaan, aktif dalam mensosialisasikan informasi terkait dengan Program Pembinaan yang diberikan pihak Lembaga Pemasyarakatan, membuat alternatif atau terobosan baru terkait terkait Program Pembinaan yang diberikan oleh pihak Lembaga Pemasyarakatan, menyeimbangkan porsi materi dengan porsi praktek didalam Program Pembinaan dan Tanggap dalam peningkatan Kualitas Program Pembinaan. Adapun dari segi Eksternal langkah yang dilakukan antara lain Tetap semangat membuat program-program Pembinaan yang menarik dan lebih beda dari UPT Pemasyarakatan lainnya utamnya Lembaga Pemasyarakatan,

pengeimplementasian manajemen HUMAS yang efektif dalam menjalin relasi yang baik dengan masyarakat, menambah relasi dengan Mitra Kerja (BLK) atau unit kerja lainnya untuk menawarkan hasil produk yang bermutu dan berkualitas dan mampu serta siap untuk dipromosikan dan selalu mengikuti perkembangan dengan menggunakan teknologi mutakhir dalam proses peningkatan Kualitas dan Inovasi didalam Program pembinaan.

DAFTAR PUSTAKA

(Kelas & Lamongan, n.d.)Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, *17*(1), 58–70.

Kelas, P., & Lamongan, I. I. B. (n.d.). *Menjadi Manusia Seutuhnya, Menyadari Kesalahan, Memperbaiki Diri, Dan Tidak*. 109–112.

Nugraha, M. (2017). Pola Pembinaan Narapidana di Lapas Paledang Bogor Sebagai Pelaksanaan Sistem Pemasyarakatan. *Jurnal Yustisi*, *4*(2), 15–27.

Purba, N. D. (2019). Implementasi Peraturan Pemerintah No 31 Tahun 1999 tentang Program Pembinaan Narapidana Anak di Lembaga Pemasyarakatan Kelas II A Samarinda. *Journal Sosiatri-Sosiologi*, *7*(31), 1–17. https://ejournal.ps.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2019/01/01_format_artikel_ejournal_mulai_hlm_Ganjil (01-08-19-01-09-03).pdf

Rahmayati. (2015). Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT. Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan, Kalimantan Utara. *Jurnal Galung Tropika*, *4*(1), 60–67. https://jurnalpertanianumpar.com/index.php/jgt/article/view/28

Setyaningsih, R., & Wulandari, H. (2020). Analisis Swot Daya Saing Sekolah: Studi Kasus Di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 1 Pasir Penyu Indragiri Hulu, Riau. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, *8*(1), 46–52. https://doi.org/10.33751/jmp.v8i1.1965