

## STRATEGI PENINGKATAN MUTU PRODUK OLAHAN IKAN TANGKAP DI KECAMATAN SUNGAI KAKAP



Ayuni<sup>1\*)</sup>, Maswadi<sup>1)</sup>, Anita Suharyani<sup>1)</sup>, Marisi Aritonang<sup>1)</sup>, Wanti Fitrianti<sup>1)</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura Pontianak

\*Corresponding author: [yuni.student.untan.ac.id](mailto:yuni.student.untan.ac.id)

### To cite this article:

Ayuni, A., Maswadi, M., Suharyani, A., Aritonang, M., & Fitrianti, W. (2024). Strategi Peningkatan Mutu Produk Olahan Ikan Tangkap di Kecamatan Sungai Kakap. *JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis) : Jurnal Agribisnis Dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian*, 9(4), 305–316. <https://doi.org/10.37149/jia.v9i4.1291>

**Received:** June 11, 2024; **Accepted:** August 21, 2024; **Published:** August 28, 2024

### ABSTRACT

Kubu Raya Regency is the fourth largest producer of processed fish in West Kalimantan. Business actors generally pay less attention to things that will affect product quality. Processed fish products have quality problems such as decreased quality during storage, microbial contamination during the salting process, use of chemicals, unpleasant odors, and deviations from industry standards. Business actors who can produce highly competitive products have three criteria: products that are available regularly and continuously, products of excellent and uniform quality, and widely available products. Improving product quality products is an excellent way to maintain customer loyalty, have the resilience to compete, and build sustainable growth and profits. This study aims to formulate a quality strategy for processed fishery products in Sungai Kakap District. The study was conducted in April 2024, with ten respondents of processed fish product business actors. The variables used are quality control indicators consisting of performance, completeness, reliability, durability, and service capabilities, which are then analyzed using a SWOT matrix. The study results show that processed fish product business actors in Sungai Kakap District are in quadrant two. Quadrant two shows that business actors can take advantage of existing external opportunities to overcome their internal weaknesses. The strategies developed in this quadrant focus on ways to improve internal weaknesses by taking advantage of opportunities in the external environment to ensure that business actors can improve their overall position and be better prepared to face future challenges.

**Keywords:** fish; fish processing; quality; strategy; SWOT.

### PENDAHULUAN

Potensi sumber daya alam serta posisi geografis yang dimiliki Provinsi Kalimantan Barat dapat menjadikan mendukung kemajuan dari sektor kelautan dan perikanan (Sudrajat, 2013). Potensi sumber daya perikanan yang cukup besar dan terbukanya akses pasar bagi komoditas hasil perikanan di Provinsi Kalimantan Barat seharusnya dioptimalkan agar dapat meningkatkan kesejahteraan bagi para nelayan dan masyarakat sekitar (Rival, 2016). Peningkatan kesejahteraan bagi para nelayan tidak hanya melalui peningkatan produksi ikan tangkap (Tri Wiji Nurani et al., 2023). Salah satu cara yang dapat dilakukan dengan jumlah produksi yang dapat dicapai oleh nelayan setiap tahunnya yaitu dengan menambah nilai suatu produk (Putri, 2020) (sumber daya ikan tangkap) seperti melakukan proses pengolahan produk itu sendiri (Kusdiantoro et al., 2019).

Kabupaten Kubu Raya berada pada posisi ketiga dengan produksi ikan tangkap di Kalimantan Barat dengan total produksi ikan tangkap sebesar 28.097 ton/tahun (BPS, 2023). Produksi ikan segar yang tinggi, harus diikuti dengan produksi pengolahan ikan agar mutu ikan tetap terjaga (Rahmi et al., 2022). Oleh karena itu, diperlukan kelompok-kelompok kecil seperti Kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang dapat membantu nelayan untuk dapat mengolah hasil perikanan tangkap (Hamdani et al., 2020). Namun, di era teknologi yang makin berkembang proses perdagangan juga ikut berkembang (Hendarsyah, 2019). Salah satu dampak dari



perdagangan bebas adalah produk dari setiap negara dapat dengan mudah masuk ke negara lain tanpa hambatan berarti, sehingga intensitas persaingan akan semakin tinggi (Anggraini et al., 2023).

Menurut Pynanjung et al (2018) Kabupaten Kubu Raya merupakan kota/kabupaten pengolah atau pemasar berbasis hasil perikanan tangkap terbesar ke empat di Kalimantan Barat dengan jumlah pengolah sebanyak 41 pelaku dan pemasar sebanyak 646 pelaku. Selain itu, Kabupaten Kubu Raya merupakan produsen bahan baku produk ikan.

Berdasarkan cara atau pengolahannya, pengolahan dapat dikelompokkan menjadi 10 jenis yaitu pengolahan ikan segar, pengalengan, pembekuan, penggaraman/pengeringan, pemindangan, pengasapan, fermentasi, pereduksian, surimi dan pengolahan lainnya (Kirana Anggraeni et al., 2017). Setiap UMKM di setiap daerah tentu memiliki ciri khas masing-masing dalam memilih dan mengolah produk unggulannya.

Jumlah UMKM pengolahan ikan tangkap di Kecamatan Sungai Kakap berjumlah 9 pelaku usaha. Hanya satu dari empat produsen ikan asin yang telah memperoleh sertifikat, sedangkan tiga lainnya belum. Hal ini disebabkan kurangnya pengetahuan mengenai sertifikasi dan keterbatasan ekonomi untuk proses pengurusannya (Puspita Ningrum, 2022). Ketidapahaman terkait bahan produksi, terutama penggunaan garam kasar dan garam halus, juga menjadi isu; garam kasar diketahui mengandung bahan kimia seperti formalin, dan batu es balok juga mengandung bahan kimia.

UMKM pada umumnya kurang memperhatikan hal-hal yang akan mempengaruhi mutu produk (Khairunnisa et al., 2022). Empat masalah yang akan mempengaruhi mutu produk, yaitu (1) pencemaran pangan oleh mikroba; (2) pencemaran pangan oleh bahan kimia berbahaya; (3) penggunaan bahan berbahaya untuk pangan; dan (4) penggunaan melebihi batas maksimum yang diijinkan dari bahan tambahan pangan (BTP) yang sudah diatur penggunaannya oleh Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM, 2022).

Produk olahan ikan tangkap memiliki permasalahan mutu seperti tidak konsistennya mutu produk yang dihasilkan, kehilangan kualitas selama penyimpanan, terkontaminasi mikroba pada proses pengasinan, keberlanjutan bahan baku, penggunaan bahan kimia, kadar garam yang tidak sesuai, aroma yang kurang sedap, dan penyimpangan dari standar industri. UMKM yang mampu menghasilkan produk dengan daya saing yang tinggi memiliki tiga kriteria yakni produk tersedia secara teratur dan sinambung, produk harus memiliki mutu yang baik dan seragam, produk memiliki ketersediaan yang banyak (Ema, 2021). Menerapkan mutu pada produk merupakan cara yang baik dalam mempertahankan kesetiaan pelanggan, memiliki pertahanan terhadap pesaing asing serta jalan untuk memantapkan pertumbuhan juga keuntungan yang berkesinambungan dalam keadaan ekonomi yang sulit (Sholikan et al., 2021). Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi mutu produk olahan perikanan tangkap di Kecamatan Sungai Kakap.

## **MATERI DAN METODE**

Penelitian ini dilakukan di Desa Sungai Kakap, Kecamatan Sungai Kakap, Kabupaten Kubu Raya, Kalimantan Barat pada bulan April 2024. Lokasi ini dipilih secara sengaja (puspositive) dengan pertimbangan daerah tersebut merupakan daerah dengan produsen pengolah pengeringan ikan terbanyak di Kecamatan Sungai Kakap. Populasi pada penelitian ini merupakan semua pelaku usaha produk olahan ikan di Kecamatan Sungai Kakap. Sampel penelitian berjumlah 10 responden yang merupakan sembilan pelaku usaha pengolahan ikan tangkap dan satu orang informan dari Dinas Perikanan diambil dengan menggunakan teknik sampling jenuh (sensus), yaitu dimana seluruh anggota populasi digunakan sebagai sampel (Sugiyono, 2015).

Analisis data penelitian dilakukan secara deskriptif untuk menjawab tujuan penelitian mengenai peningkatan mutu produk olahan perikanan tangkap di Kecamatan Sungai Kakap. Metode penelitian deskriptif kuantitatif, dimana dalam pelaksanaannya meliputi data, analisis dan interpretasi tentang arti dan data yang diperoleh (Apriyanti et al., 2020). Variabel penelitian terdiri dari faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) Analisis yang digunakan yaitu analisis deskriptif untuk mendapatkan gambaran mengenai lingkungan produsen ikan asin. Sedangkan analisis kuantitatif menggunakan matriks SWOT yang terdiri dari IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*). Perumusan strategi peningkatan mutu produk olahan ikan di Kecamatan Sungai Kakap dilakukan melalui tiga tahap, yaitu tahap pengumpulan data, tahap analisis dan tahap pengambilan keputusan. Pada tahap pengumpulan data dikumpulkan informasi dasar yang diperlukan untuk merumuskan strategi dengan menggunakan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Informan

Karakteristik Responden menjadi aspek penting yang dilihat untuk memahami strategi apa yang cocok untuk digunakan dalam strategi peningkatan mutu produk olahan perikanan tangkap di Kecamatan Kakap. Responden merupakan pelaku usaha produk olahan perikanan di Kecamatan Kakap. Karakteristik responden mencakup jenis kelamin, usia, pendidikan, pendapatan, dan lama usaha. Selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Karakteristik responden

No	Karakteristik	Keterangan	Frekuensi	Persentase
1	Jenis Kelamin	Perempuan	8	89
		Laki-Laki	1	11
2	Usia	31-40	4	44
		41-50	4	44
		51-60	1	11
3	Pendidikan	Tidak Sekolah	2	22
		SD	3	33
		SMP	1	11
		SMA	1	11
		Perguruan Tinggi	2	22
4	Pendapatan	1.000.000 - 2.500.000	3	33
		2.500.001 - 4.000.000	1	11
		4.000.001 - 5.500.000	2	22
		> 5.500.000	3	33
5	Lama Usaha	1 th	2	22
		2 th	1	11
		3 th	1	11
		> 4 th	5	56

Sumber: Olah Data Prime (2024)

Pelaku usaha olahan ikan terdiri dari 89% perempuan dan 11% laki-laki. Mayoritas perempuan sebagai pelaku usaha mencerminkan kemajuan peran perempuan dalam manajemen bisnis, khususnya di sektor produk olahan ikan tangkap. Mayoritas pelaku usaha berusia 31-40 tahun mencerminkan keterlibatan yang kuat dari generasi muda dalam industri produk olahan ikan tangkap. Pelaku usaha di kelompok usia ini mungkin membawa energi, kreativitas, dan keberanian untuk menghadapi tantangan bisnis. Pelaku usaha rata-rata berpendidikan Sekolah Dasar, pelaku mungkin memulai usaha ini dengan pengetahuan dasar dan kemampuan yang diperoleh dari pengalaman sehari-hari.

Pendapatan pelaku usaha produk olahan ikan tangkap dapat memberikan gambaran tentang tingkat kesejahteraan dan keberlanjutan bisnis mereka. Pelaku usaha dengan pendapatan lebih dari Rp 5.000.000 ke atas menunjukkan bahwa bisnis mereka berhasil mencapai tingkat kesejahteraan yang lebih tinggi. Pelaku usaha olahan ikan tangkap ini memberikan kontribusi pada perekonomian lokal dengan menciptakan lapangan pekerjaan dan memberikan dampak positif pada UMKM sekitar. Peningkatan pendapatan ini juga akan berdampak pada peningkatan akses ke pendidikan, layanan kesehatan, dan kebutuhan hidup lainnya.

### Matriks Faktor Strategis Internal (IFAS)

Analisis faktor strategis internal ini merupakan analisis yang menilai prestasi/kinerja yang merupakan faktor kekuatan dan kelemahan yang ada untuk mencapai tujuan (Putra, 2019) dengan cara menyusun tabel Faktor-Faktor Strategis Internal (Internal Strategic Factors Analysis Summary/IFAS), berikut merupakan tabel hasil matriks faktor strategi internal:

#### a. Faktor Kekuatan

##### 1. Permintaan produk tinggi

Tingginya permintaan produk olahan perikanan tangkap di Kecamatan Sungai Kakap merupakan peluang untuk meningkatkan penjualan. Adanya permintaan yang tinggi dapat menyebabkan pelaku usaha merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran yang efektif untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Selain itu, permintaan yang tinggi juga dapat memberikan

keunggulan kompetitif. Dengan memfokuskan pada peningkatan mutu produk, pelaku usaha dapat membedakan produknya dari pesaing dan menarik lebih banyak konsumen, sehingga dapat meningkatkan pangsa pasar mereka (Nikmah & Siswahyudianto, 2022).

### 2. Tenaga kerja mudah didapat

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tenaga kerja tersedia di sektor produk olahan ikan, termasuk usaha ikan asin. Informasi ini penting untuk memahami dinamika sektor ini. Bagi pelaku usaha, melimpahnya pasokan tenaga kerja mempunyai beberapa manfaat. Pertama-tama, hal ini menunjukkan bahwa menemukan personel yang kompeten dan terampil mungkin cukup mudah. Keberhasilan proses produksi di sektor ikan asin bergantung pada ketersediaan tenaga kerja karena prosesnya memerlukan beberapa tahapan, antara lain penggaraman, pengeringan, dan pengemasan. Kedua, biaya perekrutan dan pelatihan karyawan baru dapat dikurangi dengan memiliki akses yang mudah terhadap tenaga kerja.

### 3. Memiliki banyak jenis olahan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha dalam industri olahan ikan tangkap memiliki kekuatan dalam diversifikasi produk, dengan berbagai jenis olahan yang ditawarkan, seperti ikan asin dengan beragam jenis, kerupuk ikan, dan stik ikan. Kehadiran berbagai jenis olahan, termasuk ikan asin dengan beragam jenis ikan, kerupuk ikan, dan stik ikan, mencerminkan portofolio produk yang diversifikasi. Ini memberikan keunggulan kompetitif karena pelaku usaha dapat menawarkan pilihan produk yang sesuai dengan selera konsumen yang bervariasi. Keanekaragaman produk dapat membantu dalam membangun reputasi positif dan citra perusahaan sebagai produsen olahan perikanan yang inovatif dan responsif terhadap kebutuhan konsumen (Rahmadevita et al., 2016).

Tabel 4. Hasil matriks faktor strategi internal

Faktor Internal				
No	Faktor Kekuatan	Bobot	Rating	Score
Ind 1	Permintaan produk tinggi	0,20	4,8	0,96
Ind 2	Tenaga kerja yang mudah didapat	0,15	4,3	0,65
Ind 3	Memiliki banyak jenis olahan	0,15	3,9	0,59
Total		0,50		2,19
Faktor Kelemahan				
Ind 1	Kualitas produksi bergantung pada musim	0,18	4,5	0,81
Ind 2	Kenaikan harga produksi yang menyebabkan tingginya harga jual	0,17	3,6	0,61
Ind 3	Hanya sedikit yang mempunyai sertifikasi	0,15	4,3	0,65
Total		0,50		2,07
Total Faktor Internal		1,00		0,12

Sumber: Olah Data Primer, 2024

### b. Faktor Kelemahan

#### 1. Kualitas produksi bergantung pada musim

Ketergantungan pada musim dapat menciptakan ketidakpastian dalam ketersediaan produk (Knight et al., 2015). Produksi produk olahan ikan tangkap sangat bergantung kepada cahaya matahari sebagai alat pengering. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk olahan ikan, seperti pengeringan ikan asin dan kerupuk ikan sangat dipengaruhi oleh musim, khususnya musim panas yang memberikan kondisi ideal dengan adanya sinar matahari.

#### 2. Kenaikan harga produksi yang menyebabkan tingginya harga jual

Kenaikan harga produksi yang diikuti oleh peningkatan harga jual dapat menjadi hambatan dalam mencapai daya saing harga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kenaikan harga produksi pada produk olahan ikan tangkap, khususnya ikan asin, berkontribusi secara signifikan terhadap peningkatan harga jualnya. Faktor-faktor yang menyebabkan kenaikan harga produksi antara lain biaya bahan baku, proses produksi dan distribusi yang memberikan dampak langsung terhadap harga jual produk tersebut di pasaran.

#### 3. Hanya sedikit yang mempunyai sertifikasi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari sembilan produsen dalam industri olahan ikan tangkap hanya dua produsen yang mempunyai sertifikasi, khususnya sertifikat Pangan Industri Rumah Tangga (P.IRT). Adanya sertifikasi, seperti sertifikat P.IRT, mencerminkan komitmen pelaku usaha untuk menjaga keberlanjutan kualitas dan keamanan produk. Sertifikasi ini menunjukkan bahwa produk olahan ikan telah melewati uji kelayakan konsumsi dan memenuhi standar keamanan pangan.

Memiliki sertifikasi P.IRT menandakan bahwa pelaku usaha telah memenuhi standar regulasi yang ditetapkan oleh pihak berwenang. Ini termasuk kepatuhan terhadap persyaratan keamanan, kesehatan, dan mutu yang diatur untuk produk olahan ikan. Sertifikasi P.IRT dapat membuka pintu akses ke pasar ekspor. Banyak negara mengharuskan produk impor memenuhi standar tertentu, dan memiliki sertifikasi dapat menjadi syarat untuk mengekspor produk olahan ikan ke pasar internasional.

### **Matriks Faktor Strategis Eksternal (EFAS)**

Analisis faktor strategis eksternal ini difokuskan pada kondisi yang ada dan kecenderungan yang muncul dari luar, tetapi dapat memberi pengaruh kinerja setelah mengetahui faktor-faktor strategi eksternal (Suryatman et al., 2021), tabel faktor-faktor strategis eksternal (External Strategic Factors Analysis Summary/EFAS), berikut merupakan hasil matriks faktor strategi internal:

Tabel 5. Hasil matriks faktor strategi eksternal

		Faktor Eksternal		
No	Faktor Peluang	Bobot	Rating	Score
Ind 1	Permintaan ekspor di luar negeri	0,13	3,9	0,50
Ind 2	Inovasi dari industri untuk mengembangkan produk olahan	0,12	4,3	0,51
Ind 3	Kemitraan dengan nelayan	0,11	4,2	0,46
Ind 4	Adanya bantuan dari dinas terkait	0,14	4,2	0,59
Total				2,11
		Faktor Ancaman		
Ind 1	Ketidakpastian pasokan ikan tangkap	0,09	4,8	0,43
Ind 2	Banyak pesaing produk olahan ikan	0,09	3,9	0,35
Ind 3	Fluktuasi harga bahan baku	0,10	4,6	0,46
Ind 4	Regulasi dan standar kesehatan	0,12	4,5	0,54
Ind 5	Perubahan preferensi konsumen	0,10	3,9	0,39
Total				2,17
Total Faktor Eksternal		1,00		-0,10

Sumber: Olah Data Primer, 2024

#### a. Faktor Peluang

##### 1. Permintaan ekspor di luar negeri

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat peluang untuk meningkatkan ekspor produk olahan ikan tangkap ke pasar Malaysia. Ikan asin secara rutin dikirim setiap dua bulan sekali sebanyak 10kg setiap pengiriman. Sistem pengiriman ke luar negeri dilakukan menggunakan jasa ekspedisi setelah konsumen melakukan pemesanan. Peluang ekspor ke pasar Malaysia menunjukkan potensi untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan volume penjualan produk olahan perikanan. Dengan memenuhi standar mutu yang diperlukan untuk ekspor, pelaku usaha dapat memanfaatkan kesempatan ini untuk meningkatkan visibilitas dan reputasi produk olahan perikanan dari Kecamatan Sungai Kakap di tingkat internasional. Bergantung pada pasar ekspor dapat membantu diversifikasi pendapatan, mengurangi ketergantungan pada pasar lokal, dan meminimalkan dampak fluktuasi pasar domestik.

##### 2. Inovasi dan industri untuk mengembangkan produk olahan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa industri olahan ikan tangkap telah berinovasi dengan mengembangkan produk olahan baru, seperti kerupuk dan stik ikan, yang muncul sebagai tanggapan terhadap permintaan pasar. Inovasi dalam mengembangkan produk baru, seperti kerupuk dan stik ikan, mencerminkan respons yang baik terhadap perubahan dalam permintaan pasar. Permintaan yang meningkat untuk produk olahan ikan yang berbeda menciptakan peluang bagi industri untuk menyajikan variasi dan opsi yang lebih luas kepada konsumen. Pengenalan produk baru, seperti kerupuk dan stik ikan, mengindikasikan upaya industri untuk diversifikasi portofolio produk. Diversifikasi ini membuka peluang untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan menciptakan nilai tambah bagi konsumen.

##### 3. Kemitraan dengan nelayan

Hasil penelitian yang menunjukkan adanya kemitraan antara pelaku usaha atau produsen dengan nelayan dalam menyediakan bahan baku untuk produk olahan ikan membawa implikasi positif pada keberlanjutan industri tersebut. Kemitraan dengan nelayan menciptakan hubungan yang berkelanjutan dalam pasokan bahan baku. Dengan adanya kerjasama ini, pelaku usaha memiliki akses yang dapat diandalkan terhadap pasokan ikan tangkap, yang menjadi bahan utama dalam

produksi olahan ikan. Kemitraan dengan nelayan dapat memberikan jaminan terhadap kualitas bahan baku. Pelaku usaha dapat bekerja sama dengan nelayan yang telah terpercaya dalam menyediakan ikan tangkap berkualitas tinggi, sehingga berdampak positif pada kualitas produk olahan ikan.

#### 4. Adanya bantuan dari dinas terkait

Adanya bantuan dari dinas terkait, terutama dalam bentuk penyuluhan, bantuan peralatan, dan dana, membawa dampak positif pada pengembangan industri olahan ikan tangkap yang sudah memiliki sertifikasi. Bantuan yang diberikan oleh dinas terkait, seperti penyuluhan, mencerminkan peran penting pemerintah dalam mendukung dan mengembangkan industri olahan ikan tangkap. Penyuluhan dapat memberikan informasi dan pemahaman kepada pelaku usaha mengenai langkah-langkah yang perlu diambil untuk meningkatkan produksi dan kualitas produk.

Penyuluhan terkait pengajuan proposal kepada kantor desa dan dinas perikanan membantu pelaku usaha untuk menyusun permohonan bantuan secara efektif. Ini melibatkan pengenalan proses administratif dan persyaratan yang diperlukan untuk mendapatkan dukungan dari pihak terkait. Pemberian bantuan berupa freezer bagi pelaku usaha produksi ikan asin menciptakan peluang untuk meningkatkan kapasitas produksi dan penyimpanan produk. Freezer dapat membantu menjaga kualitas ikan tangkap, memperpanjang umur simpan, dan mengoptimalkan rantai distribusi.

### b. Faktor Ancaman

#### 1. Ketidakpastian pasokan ikan tangkap

Ketidakpastian dalam pasokan ikan tangkap dapat menyebabkan gangguan dalam produksi. Hal ini dapat mempengaruhi ketersediaan bahan baku untuk olahan perikanan dan memaksa perusahaan untuk mencari solusi alternatif atau menghadapi penurunan produksi. Hasil penelitian yang menunjukkan ketidakpastian pasokan ikan tangkap, terutama disebabkan oleh kondisi cuaca buruk seperti angin dan ombak tinggi, memiliki implikasi signifikan terhadap industri olahan ikan tangkap.

Ketidakpastian pasokan ikan tangkap yang disebabkan oleh kondisi cuaca buruk, seperti angin kencang dan ombak tinggi, dapat memiliki dampak langsung pada aktivitas penangkapan ikan oleh nelayan. Keadaan ini seringkali menyebabkan nelayan memutuskan untuk tidak melaut demi menjaga keselamatan mereka. Kondisi cuaca buruk yang menghambat aktivitas penangkapan ikan akan mengakibatkan penurunan pasokan bahan baku bagi industri olahan ikan. Ketidakpastian dalam jumlah ikan yang dapat diperoleh oleh nelayan dapat berdampak langsung pada produksi dan ketersediaan bahan baku bagi pelaku usaha.

#### 2. Banyak pesaing produk olahan ikan

Adanya pesaing dalam produk olahan ikan dapat meningkatkan persaingan di pasar. Hal ini dapat membuat sulit untuk mempertahankan pangsa pasar atau menaikkan harga jual produk. Keberadaan pesaing dapat meningkatkan tuntutan inovasi produk dan strategi pemasaran untuk membedakan produk dari pesaing. Perusahaan perlu mengidentifikasi cara untuk tetap kompetitif dalam lingkungan yang penuh persaingan ini.

#### 3. Fluktuasi harga bahan baku

Fluktuasi harga bahan baku dapat memberikan tekanan pada margin keuntungan perusahaan. Harga yang tidak stabil dapat membuat perencanaan keuangan menjadi sulit, terutama jika harga bahan baku naik secara signifikan tanpa peningkatan harga jual produk olahan. Hasil penelitian yang menunjukkan fluktuasi harga bahan baku, khususnya kenaikan harga ikan, memiliki dampak signifikan terhadap industri olahan ikan tangkap.

Kenaikan harga ikan sebagai bahan baku langsung berkontribusi pada peningkatan biaya produksi bagi pelaku usaha industri olahan ikan. Hal ini dapat mencakup biaya pengadaan ikan, biaya transportasi, dan biaya penyimpanan yang semakin tinggi, yang semuanya berdampak pada margin keuntungan. Fluktuasi harga ikan yang cenderung naik dapat menyebabkan penyusutan marginal keuntungan bagi pelaku usaha. Ini menjadi suatu tantangan karena biaya produksi yang meningkat mungkin tidak dapat langsung ditransfer kepada konsumen melalui kenaikan harga jual, terutama jika persaingan di pasar cukup ketat.

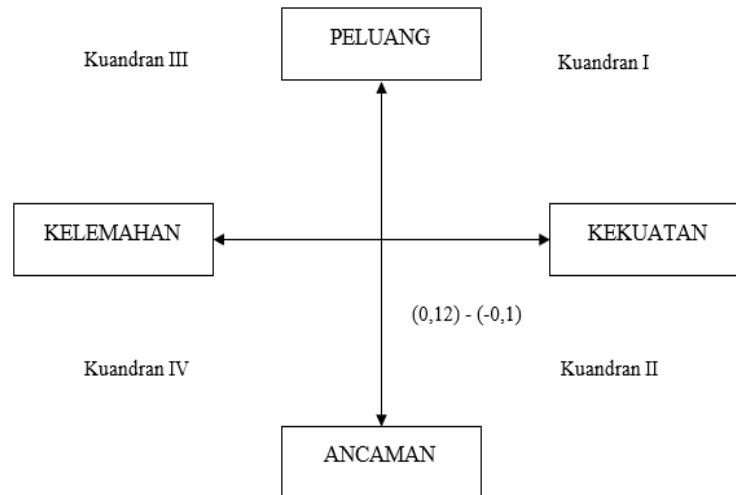
#### 4. Regulasi dan standar kesehatan

Hasil penelitian yang menyoroti regulasi dan standar kesehatan, terutama terkait dengan perbedaan kandungan bahan kimia antara garam kasar dan garam halus, memiliki dampak signifikan pada industri olahan ikan tangkap. Dalam konteks regulasi dan standar kesehatan, sertifikasi memiliki peran krusial dalam menunjukkan bahwa pelaku usaha telah mematuhi norma-norma tertentu yang diatur oleh otoritas terkait. Dalam hal ini, memiliki sertifikat adalah tanda bahwa pelaku usaha telah memahami dan mematuhi standar kesehatan yang diberlakukan. Temuan bahwa penggunaan garam kasar ternyata mengandung lebih banyak bahan kimia dibandingkan garam halus menyoroti pentingnya pemilihan bahan baku dalam proses produksi. Pengetahuan ini dapat memberikan

landasan bagi pelaku usaha untuk mempertimbangkan alternatif garam atau merinci prosedur yang dapat meminimalkan risiko bahan kimia.

#### 5. Perubahan preferensi konsumen

Perubahan preferensi konsumen ini memunculkan tantangan baru bagi produsen dalam menjaga relevansi produk mereka di pasar yang terus berubah. Penelitian menunjukkan bahwa adanya pergeseran preferensi konsumen, baik dalam hal gaya hidup, kesadaran akan kesehatan, maupun tren diet, dapat secara langsung mempengaruhi permintaan terhadap ikan asin. Hal ini dapat menjadi ancaman serius bagi produsen, terutama jika konsumen beralih ke alternatif yang dianggap lebih sehat atau lebih sesuai dengan gaya hidup mereka.



Gambar 1. Posisi strategis produk olahan ikan tangkap di Kecamatan Sungai Kakap

Dari gambar di atas, nilai 0,12 didapatkan dari hasil pengurangan faktor kekuatan dan faktor kelemahan, sedangkan nilai -0,1 didapatkan dari faktor peluang dikurangi faktor ancaman, hasil yang didapat bahwa produk olahan ikan tangkap berada di kuadran dua yang berarti pelaku usaha harus melakukan perluasan atau pengembangan produk ke dalam pasar atau industri yang baru melibatkan pengembangan produk baru, ekspansi ke pasar baru, atau inovasi untuk menanggapi perubahan tren konsumen (Sulistiani, 2014).

#### Alternatif Strategi

Memutuskan alternatif strategi yang diperlukan oleh pelaku usaha produk olahan ikan tangkap di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya maka digunakan Matriks SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi sesuai dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi yaitu, strategi S-O, strategi W-O, strategi W-T, dan strategi S-T, pada Tabel 5.

Setelah mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang mencakup kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, maka diperoleh beberapa alternatif strategi, yaitu pada posisi mendukung strategi turn around (Ulinnuha et al., 2023). Perusahaan berhadapan dengan peluang yang sangat besar tapi memiliki kelemahan internal yang kuat (Haerawan & Magang, 2019). Strategi yang dilakukan adalah mengatasi atau meminimalisir kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada.

a. Diversifikasi produk untuk mengatasi kualitas produksi yang bergantung pada musim.

Strategi yang dapat dilakukan yaitu mengembangkan produk olahan yang dapat dihasilkan sepanjang tahun atau mengintegrasikan teknologi pengolahan yang meminimalkan dampak musim terhadap kualitas produksi. Diversifikasi dapat melibatkan pengembangan varian produk (Fazira & Wahbi, 2023) atau formulasi yang lebih tahan terhadap perubahan musim seperti pengembangan variasi ikan asin yang spesifik untuk jenis ikan yang ketersediaannya relatif stabil sepanjang tahun.

Membuat variasi produk olahan ikan asin dengan tambahan bumbu untuk meningkatkan daya tarik dan memberikan keunikan pada produk. Menawarkan paket campuran dengan berbagai jenis ikan dan varietas. Dengan cara ini jika ketersediaan satu jenis ikan terpengaruh oleh musim, produk lain dalam paket masih dapat dijual dengan stabil. Dengan melakukan diversifikasi produk, pelaku

usaha dapat mengurangi ketergantungan pada musim dan dapat memenuhi permintaan pasar secara lebih konsisten. Hal ini sejalan dengan penelitian Silvia dkk (Silvia, 2015) dan Reswita (2014) yang mengatakan bahwa diversifikasi produk dari segi merk dan segmen pasar yakni menambah produk baru yang saling berhubungan untuk berbagai segmen pasar dengan harga yang kompetitif dapat meningkatkan daya saing produk olahan ikan.

Tabel 5. Hasil matriks SWOT

Faktor	Kekuatan	Kelemahan
Internal	1. Permintaan produk tinggi 2. Tenaga kerja yang mudah didapat 3. Memiliki banyak jenis olahan	1. Kualitas produksi bergantung pada musim 2. Kenaikan harga produksi yang menyebabkan tingginya harga jual 3. Hanya sedikit yang mempunyai sertifikasi
Eksternal		
Peluang	Strategi S-O	Strategi W-O
1. Permintaan ekspor di luar negeri 2. Inovasi dari industri untuk mengembangkan produk olahan 3. Kemitraan dengan nelayan 4. Adanya bantuan dari dinas terkait	1. Memanfaatkan permintaan produk yang tinggi dan Permintaan ekspor di luar negeri dengan mengembangkan dan memperluas kapasitas produksi (S1, O1) 2. Mengoptimalkan bahan baku yang mudah diperoleh dan inovasi dari industri pengolahan ikan (S2, O2) 3. Pengembangan jenis olahan dan kemitraan dengan nelayan untuk memastikan pasokan bahan baku yang berkualitas (S3, O3) 4. Mengintegrasikan sertifikasi dengan kualitas produk (S1, O4)	1. Diversifikasi untuk mengatasi kualitas produksi yang bergantung pada musim (W1, O2) 2. Inovasi dalam proses produksi untuk mengatasi kenaikan harga produksi (W2, O2) 3. Peningkatan sertifikasi untuk menjawab permintaan ekspor dan Adanya bantuan dari dinas terkait (W3, O1, O4) 4. Kolaborasi dengan nelayan untuk mengatasi sedikitnya pelaku usaha yang memiliki sertifikasi (W3, O3, O4) 5. Pengembangan produk baru melalui kemitraan dengan nelayan dan inovasi industri (O2, O3)
Ancaman	Strategi S-T	Strategi W-T
1. Ketidakpastian pasokan ikan tangkap 2. Banyak pesaing produk olahan ikan 3. Fluktuasi harga bahan baku 4. Regulasi dan standar kesehatan 5. Perubahan preferensi konsumen	1. Mengoptimalkan permintaan yang tinggi untuk mengatasi ketidakpastian pasokan ikan tangkap (S1, T1) 2. Diversifikasi produk untuk mengatasi persaingan dan fluktuasi harga bahan baku (S2, T2, T3) 3. Meningkatkan kualitas produk untuk memenuhi regulasi dan standar kesehatan (S3, T4) 4. Implementasi SOP untuk mengatasi ketidakpastian prosedur (S1, T5) 5. Meningkatkan kolaborasi dan kemitraan untuk menghadapi banyak pesaing (S1, T2)	1. Diversifikasi produk dan manajemen musim untuk mengatasi ketidakpastian pasokan ikan tangkap (W1, T1) 2. Efisiensi biaya untuk mengatasi kenaikan harga produk (W2, T3) 3. Upaya peningkatan sertifikasi untuk regulasi dan standar kesehatan (W3, T4) 4. Peningkatan kesadaran tentang SOP (T5) 5. Kolaborasi dengan pesaing atau pihak terkait untuk mengatasi persaingan (W3, T2)

Sumber: Data Primer (2024)

b. Inovasi dalam proses produksi untuk mengatasi kenaikan harga produk

Menginvestasikan dalam penelitian dan pengembangan untuk meningkatkan efisiensi produksi, mengurangi biaya, dan mencegah peningkatan harga jual yang signifikan. Pelaku usaha dapat mengembangkan metode produksi yang menggabungkan kearifan lokal dan teknologi modern,

seperti menggunakan bumbu-bumbu tradisional yang ditingkatkan kualitasnya atau memanfaatkan teknik fermentasi yang baik.

Selain itu dapat dilakukan sistem manajemen rantai pasokan yang terintegrasi dengan teknologi informasi untuk mengoptimalkan proses dari hulu hingga hilir. Meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam rantai pasok dapat meminimalkan risiko ketidakpastian pasokan dan mengurangi biaya produksi secara keseluruhan. Inovasi dalam proses produksi dapat membantu mengatasi kenaikan harga produksi, menjaga harga jual yang bersaing, dan meningkatkan daya saing di pasar.

Pelaku usaha dapat mencari inovasi dalam proses produksi ikan asin yang lebih efisien dan hemat biaya. Misalnya, penggunaan teknologi pengeringan yang lebih efektif atau metode pengawetan yang ramah lingkungan untuk mengurangi biaya produksi. Selain itu, penelitian terhadap bahan baku alternatif yang lebih murah namun tetap menjaga kualitas produk dapat membantu mengendalikan kenaikan harga produk. Hal ini sejalan dengan Widyastuti (2016) yang mengatakan bahwa inovasi produksi dapat dilakukan dengan membuat formalin alami untuk mengawetkan ikan asin.

c. Peningkatan sertifikasi untuk menjawab permintaan ekspor dan Adanya bantuan dari dinas terkait

Memperoleh sertifikasi yang diperlukan untuk memenuhi persyaratan ekspor dan standar keamanan pangan, serta meningkatkan jumlah produk yang memiliki sertifikasi. Sertifikasi dalam konteks produk olahan ikan tangkap, seperti ikan asin, adalah suatu tanda bukti formal bahwa produk tersebut memenuhi standar tertentu yang telah ditetapkan oleh otoritas atau lembaga sertifikasi. Sertifikasi ini dapat diterbitkan oleh berbagai instansi, baik pemerintah maupun lembaga swasta.

Beberapa jenis sertifikasi yang dapat diikuti oleh pelaku usaha antara lain:

1. Sertifikasi kualitas dan keamanan pangan yang dapat menunjukkan bahwa produk memenuhi standar keamanan pangan dan kualitas. Fungsi sertifikasi ini adalah untuk menunjukkan bahwa produk ikan asin memenuhi standar keamanan pangan dan kualitas yang ditetapkan. Sertifikasi ini memberikan keyakinan kepada konsumen bahwa produk telah melewati proses produksi yang aman dan memenuhi persyaratan kualitas yang ditetapkan, sehingga meningkatkan kepercayaan dan citra merek produk.
2. Sertifikasi halal yang menunjukkan bahwa produk ikan asin diproses dan diproduksi sesuai dengan prinsip-prinsip halal. Fungsi sertifikasi ini adalah untuk memenuhi kebutuhan pasar yang membutuhkan produk halal dan meningkatkan daya saing produk di pasar yang memiliki populasi Muslim yang signifikan.
3. Sertifikasi ekologis atau berkelanjutan yang menunjukkan bahwa produksi dilakukan dengan memperhatikan prinsip-prinsip lingkungan dan keberlanjutan. Fungsi sertifikasi ini adalah untuk memastikan bahwa proses produksi tidak merusak lingkungan dan meminimalkan dampak negatif terhadap ekosistem, sehingga produk dianggap lebih ramah lingkungan.
4. Sertifikasi organik yang menunjukkan bahwa produksi dilakukan tanpa penggunaan pestisida, herbisida, atau bahan kimia sintetis lainnya. Sertifikasi organik menunjukkan bahwa produksi ikan asin dilakukan tanpa penggunaan pestisida, herbisida, atau bahan kimia sintetis lainnya yang dapat membahayakan kesehatan manusia dan lingkungan. Fungsi sertifikasi ini adalah untuk memenuhi permintaan konsumen yang peduli dengan kesehatan dan lingkungan, serta memberikan jaminan bahwa produk ikan asin diproduksi secara alami dan bebas dari bahan kimia sintetis.
5. Sertifikasi manajemen mutu ISO 9001 yang menunjukkan bahwa pelaku usaha memiliki sistem manajemen mutu yang memenuhi standar ISO 9001. Sertifikasi ISO 9001 menunjukkan bahwa pelaku usaha memiliki sistem manajemen mutu yang memenuhi standar ISO 9001. Fungsi sertifikasi ini adalah untuk meningkatkan efisiensi, konsistensi, dan kepuasan pelanggan dengan memastikan bahwa semua proses produksi dan pelayanan dilakukan dengan standar yang terukur dan terkelola dengan baik. Sertifikasi ini membantu meningkatkan reputasi pelaku usaha dan membedakan mereka dari pesaing di pasar.

Sertifikasi di atas wajib dimiliki oleh pelaku usaha agar produk mereka dapat didistribusikan kemanapun. Dengan meningkatkan jumlah sertifikasi, perusahaan dapat memanfaatkan peluang ekspor dan membangun kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk. Zaini (2023) mengatakan bahwa peningkatan kualitas dan standarisasi produk dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan pasar di dalam maupun luar negeri. Ibrahim & Fauziah (2023) mengatakan bahwa kurangnya pengembangan sertifikasi halal dapat menghambat proses ekspor impor, sehingga sangat penting pengembangan sertifikasi dalam kegiatan ekonomi.

d. Kolaborasi dengan nelayan untuk mengatasi sedikitnya pelaku usaha yang memiliki sertifikasi

Membangun kemitraan yang lebih erat dengan nelayan setempat, memberikan pelatihan, dan mendorong mereka untuk memperoleh sertifikasi yang diperlukan. Dengan melibatkan nelayan dalam rantai nilai produk, perusahaan dapat memperoleh lebih banyak bahan baku yang telah bersertifikasi,

meningkatkan kualitas produk, dan mendukung UMKM lokal. Nurhidayati & Rikah (2016) kemitraan antar pelaku pengolah ikan dapat meningkatkan dan mengembangkan produk di pasar nasional maupun internasional.

e. Pengembangan produk baru melalui kemitraan dengan nelayan dan inovasi industri

Berkolaborasi dengan nelayan untuk mengembangkan produk baru yang dapat memenuhi inovasi dalam industri dan meningkatkan daya tarik konsumen. Kemitraan dengan nelayan dan inovasi produk dapat membuka peluang baru dan memberikan keunggulan kompetitif di pasar.

## KESIMPULAN

Pelaku usaha produk olahan ikan tangkap di Kecamatan Sungai Kakap berada di Kuadran II, yang menandakan perlunya mereka untuk melakukan ekspansi atau pengembangan produk ke pasar atau industri baru. Hal ini dapat diperoleh dengan menerapkan strategi diversifikasi produk untuk meningkatkan mutu, inovasi dalam proses produksi agar mutu produk terjaga, peningkatan sertifikasi, kolaborasi mitra, dan pengembangan produk baru.

## REFERENSI

- Anggraini, U., Muchtar, M., & Sihombing, P. R. (2023). Pengaruh Perjanjian Perdagangan Internasional Terhadap Kinerja Perdagangan Indonesia. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*, 17(1), 1–18. <https://doi.org/10.55981/bilp.2023.8>
- Apriyanti, I., Karosekali, A. S., & Munthaha, M. A. (2020). Dampak Berdirinya Perusahaan Kelapa Sawit Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Sekitar. *Agriprimatech*, 3(2), 84–89. [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://media.neliti.com/media/publications/356914-dampak-berdirinya-perusahaan-kelapa-sawi-e8382fb1.pdf](https://media.neliti.com/media/publications/356914-dampak-berdirinya-perusahaan-kelapa-sawi-e8382fb1.pdf)
- BPOM. (2022). *Pedoman Mitigasi Risiko Cemaran Etilen Glikol (EG) dan Dietilen Glikol (DEG) Pada Pangan Olahan* (Issue 1). Badan Pengawas Obat dan Makanan RI.
- BPS. (2023). *Provinsi Kalimantan Barat Dalam Angka*. Badan Pusat Statistik.
- Ema, U. (2021). Implementasi Manajemen Mutu pada Proses Produksi UMKM: Literatur Review. *Youth & Islamic Economic Journal*, 02(02), 21–34. <https://jurnalhamfara.ac.id/index.php/yie/article/download/125/78>
- Fazira, I., & Wahbi, A. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Diversifikasi Produk Dalam Pengembangan Usaha Ud . Mete Mubaraq Lombe Kota Kendari. *Business UHO: Jurnal Administrasi Bisnis*, 8(1), 169–184. <https://ojs.uho.ac.id/index.php/BUSSINESUHO/article/download/42757/pdf>
- Haerawan, & Magang, Y. H. (2019). Pemasaran Alat Rumah Tangga Di PT Impressindo Karya Steel Jakarta-Pusat. *Ilmiah Manajemen Bisnis*, 5(2), 175–189. <https://media.neliti.com/media/publications/335230-analisis-swot-dalam-menentukan-strategi-04487bcb.pdf>
- Hamdani, H., Puspita, D., Farmiati, J., Murhadi, T., Arfan, R., & Heppy, H. (2020). Pemberdayaan Pelaku Usaha Pengolahan Perikanan Menuju Umkm Naik Kelas. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 214–217. <https://doi.org/10.31004/cdj.v1i3.917>
- Hendarsyah, D. (2019). E-Commerce Di Era Industri 4.0 Dan Society 5.0. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 8(2), 171–184. <https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v8i2.170>
- Ibrahim, H., & Fauziah, N. (2023). Peran Dan Strategi Peningkatan Sertifikasi Halal Dalam Ekspor Produk Halal Di Pasar Internasional. *Jurnal Minfo Polgan*, 12(2), 2567–2571. <https://doi.org/10.33395/jmp.v12i2.13311>
- Khairunnisa, I., Harmadji, D. E., Ristiyana, R., Harto, B., Mekaniwati, A., Widjaja, W., Malau, N. A., Wahyuni, T. P., & Faried, A. I. (2022). Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). PT Global Eksekutif Teknologi.
- Kirana Anggraeni, S., Syamsul Maarif, M., Sukardi, S., & Raharja, S. (2017). Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah Berbasis Olahan Ikan Di Indonesia: Suatu Tinjauan. *Journal Industrial Services*, 3(1), 331–341. <https://doi.org/http://dx.doi.org.10.36055/jiss.v3i1c.2106>
- Knight, L., Pfeiffer, A., & Scott, J. (2015). Supply market uncertainty: Exploring consequences and responses within sustainability transitions. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 21(3), 167–177. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2015.04.002>
- Kusdiantoro, K., Fahrudin, A., Wisudo, S. H., & Juanda, B. (2019). Kinerja Pembangunan Perikanan Tangkap Di Indonesia. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 5(2),

- 69–84. <https://doi.org/10.15578/marina.v5i2.8053>
- Nikmah, M., & Siswahyudianto, S. (2022). Strategi Diferensiasi untuk Menciptakan Keunggulan Kompetitif pada UMKM Catering Pawon Gusti Desa Surondakan Kecamatan Trenggalek Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Madani*, 4(1), 66–82. <https://doi.org/10.51353/jmbm.v4i1.627>
- Nurhidayati, A., & Rikah. (2016). Strategi Kemitraan UMK Pengolah Ikan di Kabupaten Rembang. *Buletin Bisnis & Manajemen*, 2(1), 1–8. <https://media.neliti.com/media/publications/58443-ID-strategi-kemitraan-umkm-pengolah-ikan-di.pdf>
- Puspita Ningrum, R. T. (2022). Problematika Kewajiban Sertifikasi Halal bagi Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Kabupaten Madiun. *Istithmar: Jurnal Studi Ekonomi Syariah*, 6(1), 43–58. <https://doi.org/10.30762/istithmar.v6i1.30>
- Putra, I. G. N. A. B. (2019). Analisis Swot Sebagai Strategi Meningkatkan Keunggulan Pada Ud. Kacang Sari Di Desa Tamblang. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2), 397. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20106>
- Putri, R. L. (2020). Peningkatan Kualitas Produk Melalui Penerapan Prosedur dan Sistem Produksi: Studi Pada UD Wijaya Kusuma Kota Bolitar. *J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(2), 813–828. <https://doi.org/10.30734/j-abdipamas.v4i2.1187>
- Rahmadevita, L. D., Suharyono, & Srikandi Kumadji. (2016). Pengaruh Reputasi Merek Dan Komunitas Pelanggan Terhadap Nilai Pelanggan, Word of Mouth Serta Keputusan Pembelian( Studi Pada Pembeli Non-Member Produk Kesehatan Melilea di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang ). *Jurnal Profit*, 7(1), 50–60. <https://profit.ub.ac.id/index.php/profit/article/view/301/564>
- Rahmi, N., Wulandari, P., & Advinda, L. (2022). Pengendalian Cemaran Mikroorganisme pada Ikan— Mini Review. *In Prosiding Seminar Nasional Biologi*, 1(2), 611–623. <https://semnas.biologi.fmipa.unp.ac.id/index.php/prosiding/article/view/170>
- Reswita. (2014). Kelayakan Usaha Pengolahan Ikan Asin di Sumber Jaya Kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu. *Jurnal Agroindustri*, 4(1), 15–20. [https://ejournal.unib.ac.id/agroindustri/article/download/3816/pdf\\_15/7044](https://ejournal.unib.ac.id/agroindustri/article/download/3816/pdf_15/7044)
- Rival, H. (2016). Kebijakan Pemerintah Provinsi Kalimantan Barat di Sektor Perikanan dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Daerah. *Jurnal Nestor Magister Hukum Untan*, 3(3), 1–26. <https://media.neliti.com/media/publications/210327-kebijakan-pemerintah-provinsi-kalimantan.pdf>
- Sholikan, S., Susanti, E., & Pratikto, H. (2021). Strategi Penguatan Daya Saing UMKM Dimasa Pandemi COVID-19. *Jurnal KARINOV*, 4(2), 129–135.
- Silvia, E., Mjiharjo, S., Yuwana, & Dewi, K. H. (2015). Analisis Peningkatan Daya Saing Usaha Pengolahan Ikan Kering Di Kota Bengkulu. *Jurnal Agroindustri*, 5(1), 1–11. [https://ejournal.unib.ac.id/agroindustri/article/download/3878/pdf\\_25/7056](https://ejournal.unib.ac.id/agroindustri/article/download/3878/pdf_25/7056)
- Sudrajat, J. (2013). Potensi Dan Problematika Pembangunan Wilayah Pesisir Di Kalimantan Barat Potency and Problems of Coastal Region Development in West Borneo. *Jurnal Social Economics of Agriculture*, 2(1), 29–41. <https://media.neliti.com/media/publications/23024-ID-potency-and-problems-of-coastal-region-development-in-west-borneo.pdf>
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian*. Alfabeta.
- Sulistiani, D. (2014). Analisis Swot Sebagai Strategi Perusahaan Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis. *El-Qudwah*, 1–10. <https://media.neliti.com/media/publications/242151-analisis-swot-sebagai-strategi-perusahaa-de28172d.pdf>
- Suryatman, T. H., Kosim, M. E., & Samudra, G. E. (2021). Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Analisis Swot Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Sepatu Adidas Di Pt. Panarub Industry. *Journal Industrial Manufacturing*, 6(1), 43. <https://doi.org/10.31000/jim.v6i1.4117>
- Tri Wiji Nurani, Wahyuningrum, P. I., Hapsari, R. D., Khoerunnisa, N., Wiyono, E. S., Solihin, I., Iskandar, M. D., & Wisudo, S. H. (2023). Strategi Peningkatan Aktivitas Perikanan Tangkap Di Kabupaten Kebumen. *Marine Fisheries: Journal of Marine Fisheries Technology and Management*, 14(2), 211–224. <https://doi.org/10.29244/jmf.v14i2.45008>
- Ulinuha, M., Fatmawati, W., & Marlyana, N. (2023). Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan SWOT, Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (Studi Kasus Pada Walet Kofie). *Jurnal Ilmiah Sultan Agung*, 2(2), 75–91. <https://jurnal.unissula.ac.id/index.php/JIMU/article/view/33547>
- Widyastuti, E., Pertanian, F. T., Brawijaya, U., & Malang, J. V. (2016). *Dalam Rangka Pemberdayaan Istri Nelayan Desa*. 5(3), 133–142. <https://media.neliti.com/media/publications/102548-ID-none.pdf>

Zaini, M., Affandi, M. I., & Haryono, D. (2023). Strategi Pengembangan Klaster Pengolahan Ikan Asin Pulau Pasaran Bandar Lampung. *Agribisnis*, 7(1), 101–112.  
<https://jurnal.polinela.ac.id/JFA/article/download/2875/1891/11263>