



Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Pengolahan Bandeng di Desa Jarangan, Kecamatan Rejoso (Menggunakan Analisis SWOT)

Muh. Bagus Wijaya¹, Nurul Lathifah²

^{1,2}UIN Sunan Ampel Surabaya, Indonesia

Email : ¹baguswyj28@gmail.com, ²n.lathifah@uinsa.ac.id

Jl. Ahmad Yani No.117, Jemur Wonosari, Kec. Wonocolo, Surabaya, Jawa Timur 60237

Korespondensi penulis: baguswyj28@gmail.com

Abstract: *The development of milkfish processing businesses in Jarangan Village, Rejoso District has great potential due to the abundance of raw materials and the skills of the community. However, challenges such as limited capital, market access, and human resources still hinder progress. Through a SWOT analysis, a development strategy was formulated that includes skills training, increased access to capital, product diversification, and the utilization of digital technology for marketing. Support from the government and collaboration among business actors are crucial to optimizing this potential. With the right strategic measures, it is hoped that the processing of milkfish in Jarangan Village can significantly contribute to local economic growth and improve the welfare of the community.*

Keywords: *Processing, of Milkfish, MSMEs, competitiveness, Jarangan village.*

Abstrak. Pengembangan usaha pengolahan bandeng di Desa Jarangan, Kecamatan Rejoso memiliki potensi besar berkat keunggulan ketersediaan bahan baku dan keterampilan masyarakat. Namun, tantangan seperti terbatasnya modal, akses pasar, dan sumber daya manusia masih menghambat kemajuan. Melalui analisis SWOT, disusun strategi pengembangan yang meliputi pelatihan keterampilan, peningkatan akses permodalan, diversifikasi produk, serta pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran. Dukungan dari pemerintah dan kolaborasi antara pelaku usaha sangat penting untuk mengoptimalkan potensi ini. Dengan langkah-langkah strategis yang tepat, diharapkan usaha pengolahan bandeng di Desa Jarangan dapat berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Kata kunci: Pengolahan, Bandeng, UMKM, Daya Saing, Desa Jarangan.

1. PENDAHULUAN

Desa Jarangan merupakan salah satu desa yang termasuk dalam wilayah Kecamatan Rejoso, Kabupaten Pasuruan. Desa ini memiliki tiga dusun di dalamnya, di antaranya: Dusun Jarangan, Dusun Bandaran, dan Dusun Pade'an. Bagian utara desa ini berbatasan langsung dengan pantai utara pulau Jawa yang menjadikan masyarakatnya sebagian besar berprofesi sebagai nelayan, petambak, serta sebagian yang lain menekuni profesi pada sektor UMKM salah satunya sebagai pengusaha olahan bandeng.

Pengembangan UMKM, khususnya di sektor pengolahan bandeng, merupakan salah satu langkah strategis untuk mendorong pertumbuhan ekonomi lokal sekaligus memberdayakan masyarakat sekitar. Usaha pengolahan bandeng memiliki potensi besar karena memanfaatkan sumber daya perikanan lokal yang melimpah serta peluang pasar yang menjanjikan (Sugeng

Wahyudi dkk., 2020). Dengan optimalisasi dan pengembangan yang berkesinambungan, sektor ini diharapkan tidak hanya meningkatkan kesejahteraan masyarakat Jarangan saja, tetapi juga menjadi sektor unggulan yang memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian Kabupaten Pasuruan.

Pada dasarnya perekonomian pada tingkat Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memegang peran penting dalam perekonomian negara. Hal ini berdampak pada penyerapan tenaga kerja, serta peningkatan kualitas sumber daya manusia (Alfian dkk., 2023). Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS, 2023) tercermin dari kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61% tahun 2023, atau setara dengan Rp9.580 triliun. Sebagai pilar utama perekonomian Indonesia, UMKM memberikan kontribusi besar dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Kendati memiliki peran yang sangat penting, UMKM masih menghadapi sejumlah tantangan yang menghambat perkembangannya. Keterbatasan modal, sumber daya manusia, serta pengetahuan teknologi menjadi beberapa kendala utama yang dihadapi oleh sebagian besar UMKM di Indonesia (Hidayat, 2020).

Dalam studi yang dilakukan oleh Benny Sendi Baihaqi dan rekan-rekannya (2021) berjudul “Analisis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Bandeng (Chanos-chanos) di Kecamatan Glagah Kabupaten Lamongan”, ditemukan bahwa meskipun produksi perikanan budidaya, khususnya ikan bandeng, di Kecamatan Glagah sangat melimpah, hal ini tidak sejalan dengan perkembangan usaha pengolahannya. Pengolahan ikan bandeng masih kurang berkembang, yang dipengaruhi oleh ketidakstabilan ekonomi dan fluktuasi harga bahan baku. Selain itu, keterbatasan sarana dan prasarana yang ada juga memperburuk kondisi yang dihadapi.

Meskipun beberapa penelitian telah dilakukan mengenai usaha pengolahan bandeng di wilayah Jawa Timur, namun belum ada penelitian yang secara khusus menganalisis strategi pengembangan usaha pengolahan bandeng di Desa Jarangan, Kecamatan Rejoso. Hal ini menunjukkan adanya celah penelitian terkait dengan kondisi spesifik dan potensi pengembangan usaha pengolahan bandeng di daerah tersebut. Selain itu usaha pengolahan bandeng di Desa Jarangan umumnya masih dilakukan secara tradisional dan belum didukung oleh strategi pengembangan yang komprehensif. Ini menunjukkan perlunya kajian mendalam untuk merumuskan strategi yang tepat dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha pengolahan bandeng di daerah tersebut.

Kendati memiliki potensi pasar yang besar. Sayangnya, industri pengolahan bandeng di wilayah ini masih menghadapi kendala, terutama dalam hal kompetensi sumber daya manusia dan keterbatasan sumber daya lainnya, yang berakibat pada rendahnya daya saing. Berdasarkan kondisi tersebut, pengembangan usaha memerlukan strategi yang tepat agar keputusan yang diambil dapat menghasilkan hasil yang optimal. Oleh karena itu, diperlukan kajian untuk merumuskan strategi pengembangan usaha Pengolahan Bandeng di Desa Jarangan, Kecamatan Rejoso yang didasarkan pada analisis kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, usaha di Indonesia dikelompokkan menjadi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Batasan masing-masing kelompok ditentukan berdasarkan nilai kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) serta pendapatan tahunan. Usaha Mikro memiliki batas kekayaan bersih maksimal Rp50 juta dan pendapatan maksimal Rp300 juta per tahun. Sementara itu, Usaha Kecil memiliki batas kekayaan bersih antara Rp50 juta hingga Rp500 juta dengan pendapatan tahunan antara Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar. Usaha Menengah memiliki batas kekayaan bersih yang lebih tinggi lagi, yakni antara Rp500 juta hingga Rp10 miliar (Tria Nurul Arofah dkk., 2024).

Beberapa bebrapa penelitian, seperti yang dikemukakan oleh Hamid dan Iqbal (dalam Idayu dkk, 2021) serta Sari dan Hwihanus (2023), telah menegaskan pentingnya peran UMKM dalam perekonomian Indonesia. UMKM tidak hanya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi di wilayah perkotaan, tetapi juga berperan aktif dalam mengembangkan ekonomi di daerah pedesaan. Selain itu, UMKM juga berkontribusi pada peningkatan devisa negara, penyediaan lapangan kerja, dan pembangunan ekonomi daerah. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan sektor yang sangat penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif, baik di tingkat nasional maupun internasional.

Analisis SWOT

Analisis SWOT, singkatan dari Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats, merupakan alat perencanaan strategis yang populer. Metode ini membantu organisasi untuk memahami posisi mereka secara menyeluruh dengan mengidentifikasi keunggulan internal (kekuatan), kekurangan (kelemahan), serta peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal. Kekuatan bisa berupa merek yang kuat, tenaga kerja yang kompeten, atau produk yang unik, sementara kelemahan dapat mencakup teknologi yang usang, kekurangan sumber daya, atau praktik manajemen yang kurang efektif. (Phadermrod dkk, 2019; Indeed, 2021; Minister of Finance of the Republic of Indonesia, 2020)

Peluang, seperti tren pasar yang baru, merupakan faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif. Sebaliknya, ancaman, seperti perubahan peraturan pemerintah, dapat berdampak negatif pada kinerja perusahaan (Purnomo dkk., 2020). Analisis SWOT bertujuan untuk mengidentifikasi kedua aspek ini, sehingga perusahaan dapat menyusun strategi yang tepat. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal, perusahaan dapat menentukan langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuannya, mengatasi tantangan, dan memastikan keberlangsungan bisnis (Hasbullah dkk, 2021).

Analisis SWOT merupakan metode yang fleksibel dan dapat disesuaikan dengan berbagai konteks, baik itu untuk menganalisis produk tunggal, organisasi secara keseluruhan, atau bahkan industri tertentu. Dengan melibatkan berbagai pihak terkait, seperti karyawan, pelanggan, dan ahli eksternal, analisis SWOT dapat menghasilkan pemahaman yang lebih mendalam tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi organisasi. Informasi ini sangat berharga dalam merumuskan strategi bisnis yang efektif. (Lestari dan Yunita, 2020)

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan lokasi penelitian di Desa Jarangan, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Pasuruan. Pengumpulan data dilakukan selama periode Oktober hingga November 2024. Metode yang digunakan adalah pendekatan studi kasus (case study). Data primer diperoleh melalui wawancara semi terstruktur dan observasi, sedangkan data sekunder dikumpulkan dari berbagai sumber pustaka, seperti buku, artikel ilmiah, dan publikasi dari instansi terkait. Responden dalam penelitian ini meliputi beberapa kelompok, yaitu pemilik usaha pengolahan bandeng, karyawan, konsumen, serta perangkat desa dan Kepala Desa Jarangan.

Strategi pengembangan usaha dalam penelitian ini disusun dengan memanfaatkan matriks SWOT. Metode analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan usaha pengolahan bandeng yang dijalankan oleh masyarakat Desa Jarangan, serta mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi oleh para pelaku usaha tersebut. Faktor internal meliputi aspek seperti pemasaran, perencanaan, keuangan, produksi, dan sumber daya manusia. Di sisi lain, faktor eksternal berkaitan dengan dinamika lingkungan industri, seperti pelanggan, pesaing, dan pemasok (Rangkuti, 2004).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Potensi UMKM Pengolahan Bandeng di Desa Jarangan

Desa Jarangan, Kecamatan Rejoso, Kabupaten Pasuruan memiliki potensi besar dalam pengembangan UMKM pengolahan bandeng. Sebagai salah satu sentra budidaya ikan bandeng di Jawa Timur, Desa Jarangan memiliki keunggulan berupa ketersediaan bahan baku yang melimpah. Potensi ini dapat dioptimalkan dengan mengembangkan berbagai produk olahan bandeng yang memiliki nilai tambah tinggi, mulai dari yang tradisional seperti bandeng presto, bandeng asap, keripik bandeng serta otak-otak bandeng, hingga produk olahan modern seperti nugget bandeng. Selain itu, dengan dukungan infrastruktur yang memadai dan akses pasar yang luas, UMKM pengolahan bandeng di Desa Jarangan memiliki peluang besar untuk berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas.

Patut dicermati bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Jarangan tidak hanya sebatas dalam bidang pengolahan bandeng, cukup banyak UMKM yang berfokus pada produk olahan lain seperti pembuatan terasi, kerupuk, dan lain-lain. Hanya saja dalam penelitian kali ini peneliti lebih memfokuskan diri dalam upaya pengembangan produk olahan bandeng seperti halnya bandeng presto. Pengembangan UMKM pengolahan bandeng di Desa Jarangan tidak hanya berdampak pada peningkatan ekonomi masyarakat, tetapi juga dapat mendorong diversifikasi produk perikanan dan menciptakan lapangan kerja baru. Dengan mengoptimalkan potensi sumber daya lokal, UMKM pengolahan bandeng dapat menjadi motor penggerak perekonomian desa dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Selain itu, pengembangan produk olahan bandeng yang inovatif dan bermutu tinggi dapat meningkatkan daya saing produk lokal di pasar regional maupun nasional.

Pengembangan ekonomi lokal mempunyai tujuan utama yakni meningkatnya ekonomi suatu daerah untuk meningkatkan produktivitas, kuantitas dan kesempatan kerja baru bagi masyarakatnya. Pengembangan ekonomi lokal berbasis potensi di Desa Jarangan dilakukan melalui UMKM dan Poklaskar yang hadir sebagai upaya mewadahi beberapa pengusaha mikro dan menengah yang sebelumnya telah ada. Industri olahan hasil perikanan tambak budidaya di Desa Jarangan pada umumnya masih berskala mikro atau industri rumah tangga yang disatukan oleh komunitas Poklaskar (Kelompok Pengolah Pemasar). Kelompok ini merupakan gabungan dari beberapa orang pengolah dan pemasaran hasil perikanan. Sementara itu, hasil olahan yang berkembang yakni memproduksi olahan ikan bandeng menjadi produk otak-otak bandeng, produk bandeng asap, nugget bandeng, pepes bandeng, asap bandeng tanpa duri dan beberapa varian produk hasil olahan ikan lainnya.

Mengingat sifat ikan bandeng yang cepat rusak, pengolahan ikan bandeng ini harus dilakukan dengan cepat dan tepat. Proses pengolahan bertujuan untuk mengubah ikan bandeng menjadi produk yang lebih awet, seperti produk setengah jadi maupun produk siap konsumsi. Hal ini tidak hanya memperpanjang umur simpan produk, tetapi juga meningkatkan nilai ekonomisnya (Irianto & Giyatmi, 2015). Dengan demikian, pengolahan ikan bandeng menjadi salah satu upaya untuk mengoptimalkan nilai tambah hasil perikanan (Baihaqi dkk., 2021).

Pada era digital ini memanfaatkan digital marketing juga harus dilakukan secara optimal. Beberapa pelaku UMKM pengolahan bandeng di desa ini juga telah memasarkan produknya secara online, akan tetapi mereka mengeluhkan jika penjualan secara online tidaklah seramai penjualan secara langsung atau konvensional serta akomodasi pengiriman yang kurang memadai di wilayah-wilayah tertentu. Sebenarnya pengusaha olahan bandeng Desa Jarangan juga telah mendapatkan pelatihan dan pendidikan mengenai teknik pengolahan ikan, kebersihan, teknik pengemasan, dan pemasaran. Meski telah mendapat banyak bantuan berupa pelatihan, penyediaan alat, dan pemasaran masih terdapat beberapa tantangan yaitu persaingan dengan produk sejenis, keterbatasan akses pasar yang lebih luas.

Tabel 1 : Daftar pengusaha olahan bandeng di Desa Jarangan

Nama Usaha (Poklahsar)	Pemilik	Dusun	Bidang Usaha
1. Poklahsar Mina Asri	Anisah	Pade'an	"ANIEZ", produk kerupuk ikan bandeng lanang, rengginang udang dan terasi, minuman rumput laut dan minuman sari buah mangrove.
2. Poklahsar Mina Indah	Siti Fatimah Az-Zahra	Pade'an	"IMHA PRESTO", produk bandeng presto.
3. Poklahsar Mina Baru	Chilmiyah	Pade'an	"RAFI PRESTO", produk bandeng presto.
4. (Poklahsar Mina Karya Baru)	M. Mukhlason	Pade'an	"MUKHLAS PRESTO", produk bandeng presto.
5. Poklahsar Mina Lestari Faiz	Elok Fauziyah	Jarangan	"RUMAH ELOK", produk aneka olahan seafood: bandeng presto, nugget bandeng, pepes bandeng, asap bandeng tanpa

			duri, asap mesai, asap Laosan, lele bumbu, nila bumbu, udang Frozen.
6. Poklahsar Mulya	Ibnu Rusydi / Nuchilatur Urziyah	Pade'an	"JURAGAN BANDEN", produk bandeng presto, teri nasi Frozen, kerang Frozen dll
7. Poklahsar Mina Utama Makmur	Khudaifah	Bandaran	"Khudaifah", produk bandeng presto dengan sistem PO (pesen).
8. Poklahsar Mina Utama Makmur Satu	Mujaroh	Jarangan	"Mujaroh", produk bandeng presto dengan sistem PO (pesen).

Sumber: Data Primer yang diolah

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Pengolahan Bandeng di Desa Jarangan

UMKM, yang menjadi pilar ekonomi rakyat, masih menghadapi berbagai hambatan dalam pengembangannya. Rendahnya produktivitas, terbatasnya akses terhadap modal, teknologi, pasar, dan informasi, serta iklim usaha yang kurang mendukung menjadi tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM (Artini, 2019). Di Desa Jarangan, usaha pengolahan bandeng di sini mendapati hal yang sama seperti kendala yang dihadapi usaha kecil di wilayah lain.

Desa Jarangan memiliki potensi perikanan yang cukup besar karena lokasinya yang dekat dengan tambak dan laut, sehingga pasokan bandeng relatif stabil. Namun, perubahan musim dan kondisi cuaca seringkali memengaruhi hasil tangkapan dan budidaya bandeng, yang berdampak langsung pada ketersediaan bahan baku dan kelangsungan produksi usaha pengolahan. Dalam kondisi cuaca buruk, jumlah bahan baku yang tersedia cenderung menurun, sehingga pengusaha harus mencari alternatif sumber bahan baku dari daerah lain, yang tentu saja membutuhkan biaya tambahan.

Dalam usaha pengolahan bandeng di desa ini juga masih terkendala oleh faktor modal dan akses pendanaan. Sebagian besar pelaku usaha pengolahan bandeng di Desa Jarangan adalah pelaku usaha mikro dan kecil yang memiliki keterbatasan dalam mengakses permodalan, ditambah metode penjualan produk bandeng yang dititipkan kepada pedagang sayur tempat mereka menitipkan produknya sehingga acapkali keuntungan yang mereka dapat tidak maksimal. Modal yang terbatas ini seringkali menghambat pengembangan usaha, seperti pembelian alat produksi yang lebih modern atau ekspansi kapasitas produksi. Meski ada program bantuan dari pemerintah atau lembaga keuangan, belum semua pelaku usaha dapat memanfaatkan peluang tersebut akibat kurangnya informasi atau kendala administratif.

Selain itu, sumber daya manusia (SDM) juga menjadi unsur penting yang memengaruhi keberhasilan usaha pengolahan bandeng. Keahlian dalam mengolah bandeng menjadi produk bernilai tambah, seperti bandeng presto, otak-otak, atau abon, membutuhkan keterampilan khusus. Namun, pelatihan atau pendampingan kepada pelaku usaha seringkali belum merata. Kurangnya inovasi dalam diversifikasi produk juga menjadi tantangan, karena pasar membutuhkan variasi produk yang sesuai dengan tren dan selera konsumen.

Faktor terakhir adalah pemasaran dan akses ke pasar. Pelaku usaha sering menghadapi kesulitan dalam memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Kendala distribusi, persaingan harga, serta kurangnya branding dan promosi membuat produk olahan bandeng dari Desa Jarangan sulit bersaing di pasar modern. Untuk mengatasi ini, diperlukan dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah daerah dan mitra usaha, guna membantu membuka akses ke pasar yang lebih luas, baik melalui platform digital maupun jaringan pemasaran konvensional.

Strategi Pemberdayaan dan Percepatan Perkembangan Usaha Pengolahan Bandeng di Desa Jarangan

Strategi pemberdayaan dan percepatan usaha pengolahan bandeng di Desa Jarangan adalah langkah penting untuk mendukung ekonomi masyarakat. Salah satu hal yang bisa dilakukan adalah membantu masyarakat meningkatkan keterampilan mereka. Misalnya, memberikan pelatihan tentang cara mengolah bandeng menjadi produk yang lebih menarik



Gambar 1 : Produk olahan bandeng presto yang siap dikemas



Gambar 2 : Ikan bandeng setelah dibersihkan dan siap untuk dipresto

seperti bandeng presto, abon, atau bakso ikan. Tidak hanya itu, pelatihan pemasaran online juga bisa membuka peluang agar produk-produk mereka bisa dikenal lebih luas. Dengan begitu, para pelaku usaha tidak hanya fokus pada produksi, tetapi juga tahu bagaimana memasarkan produk mereka dengan lebih efektif.

Langkah selanjutnya adalah memastikan mereka punya akses ke modal dan peralatan yang dibutuhkan. Banyak pelaku usaha kecil yang ingin berkembang tetapi terkendala oleh minimnya dana atau alat produksi. Bantuan berupa pinjaman lunak atau hibah alat dari pemerintah atau lembaga terkait bisa sangat membantu. Selain itu, adanya fasilitas seperti rumah produksi bersama akan membuat mereka lebih mudah bekerja tanpa harus memikirkan biaya tinggi untuk membeli peralatan sendiri. Ini akan membantu mereka meningkatkan kualitas produk sekaligus efisiensi kerja.

Inovasi juga menjadi kunci untuk membuat usaha ini semakin maju. Bayangkan jika produk bandeng olahan tidak hanya berupa presto saja, tetapi juga ada nugget ikan, camilan

berbahan bandeng, atau bahkan produk yang disesuaikan dengan tren seperti makanan siap saji. Selain itu, pengemasan yang menarik juga bisa jadi daya tarik tersendiri, terutama jika dikemas secara ramah lingkungan. Dengan berbagai variasi produk ini, masyarakat Desa Jarangan bisa menawarkan sesuatu yang berbeda dan lebih menarik bagi konsumen.

Agar produk olahan bandeng mereka dikenal lebih luas, akses pemasaran perlu diperluas. Saat ini, media sosial adalah salah satu alat paling ampuh untuk mempromosikan sesuatu. Dengan sedikit pelatihan, pelaku usaha bisa membuat konten menarik yang memamerkan kelezatan produk mereka. Tidak hanya itu, mengikuti pameran produk lokal atau bekerja sama dengan toko besar juga bisa jadi peluang besar. Dengan branding yang kuat, produk-produk dari Desa Jarangan bisa memiliki identitas unik dan lebih mudah diingat oleh konsumen.

Kemudian tidak kalah penting adalah membangun kerja sama yang erat antara pemerintah, masyarakat, dan pelaku usaha lain. Misalnya, membentuk kelompok usaha bersama atau koperasi untuk saling mendukung. Pemerintah bisa membantu menghubungkan pelaku usaha dengan restoran, pasar modern, atau mitra lainnya. Dengan kolaborasi yang baik, tidak hanya usaha pengolahan bandeng yang akan berkembang, tetapi juga kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Pada akhirnya, semua ini adalah tentang memberdayakan masyarakat agar bisa lebih percaya diri dan mandiri dalam mengembangkan usaha mereka.

Terdapat berbagai alternatif strategi yang dapat diterapkan untuk setiap masalah, seperti yang tertera pada Tabel 2 berikut ini:

Tabel 2 : Matriks SWOT

Kekuatan	Peluang
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan tenaga kerja lokal yang memadai 2. Pengusaha memiliki komitmen terhadap kualitas produk 3. Harga produk olahan bandeng yang tergolong terjangkau 4. Legalitas hukum 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan yang sangat tinggi terhadap ikan, terutama jenis bandeng. 2. Potensi pasar produksi ikan khususnya pengolahan bandeng yang tumbuh besar 3. Adanya program makan siang gratis untuk anak-anak sekolah oleh pemerintah pusat 4. Dukungan pemerintah daerah 5. Perkembangan IPTEK 6. Kerjasama dengan pihak swasta dan pemerintah daerah.
Kelemahan	Ancaman
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tenaga kerja dengan tingkat pendidikan rendah 2. Motivasi penduduk yang kurang terhadap sinergitas Poklhasar dan BUMDes 3. Kegiatan promosi yang kurang efektif 4. Pemanfaatan teknologi yang relatif lambat 5. Ketersediaan modal mandiri 6. Informasi pasar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Potensi konflik kepentingan antar perangkat desa dapat mengancam kelangsungan program Poklhasar. 2. Persaingan ketat dengan kelompok usaha sejenis dari wilayah lain 3. Macetnya piutang dan tagihan dapat menghambat kelangsungan usaha 4. Tingginya pesaing di wilayah sekitar Desa Jarangan 5. Peningkatan biaya produksi

Sumber: Data Primer yang diolah

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang digunakan dan kondisi industri mikro bandeng Desa Jarangan, terdapat empat alternatif strategi yang dapat diambil oleh pengusaha bandeng di sini. Alternatif tersebut dirumuskan dalam matriks yang mencakup strategi SO, WO, ST, dan WT. Sebagai contoh, jika industri mikro ini ingin memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang yang ada, maka strategi SO dapat diterapkan, seperti menjaga kualitas rasa produk untuk meraih peluang pasar. Jika fokusnya adalah memperbaiki kelemahan untuk memanfaatkan peluang, strategi WO dapat digunakan, misalnya dengan meningkatkan kualitas kemasan agar lebih layak dan tahan lama sebagai oleh-oleh khas Kecamatan Rejoso. Selain itu, masih ada dua strategi lainnya, yaitu ST dan WT, yang juga dapat dipertimbangkan. Matriks strategi SWOT secara lengkap disajikan dalam Tabel 3.

Tabel 3. Matriks Strategi SWOT

	Peluang - Opportunities (O)	Ancaman – Threats (T)
Matriks Strategi SWOT	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan yang sangat tinggi terhadap ikan, terutama jenis bandeng. 2. Potensi pasar produksi ikan khususnya pengolahan bandeng yang tumbuh besar. 3. Adanya program makan siang gratis untuk anak-anak sekolah oleh pemerintah pusat. 4. Dukungan pemerintah daerah. 5. Perkembangan IPTEK. 6. Kerjasama dengan pihak swasta dan pemerintah daerah. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Potensi konflik kepentingan antar perangkat desa dapat mengancam kelangsungan program Poklamsar. 2. Persaingan ketat dengan kelompok usaha sejenis dari wilayah lain. 3. Macetnya piutang dan tagihan dapat menghambat kelangsungan usaha. 4. Tingginya pesaing di wilayah sekitar Desa Jarangan. 5. Peningkatan biaya produksi.

Kekuatan – Strengths (S)	Strategi S-O	Strategi S-T
<p>1. Ketersediaan tenaga kerja lokal yang memadai.</p> <p>2. Pengusaha memiliki komitmen terhadap kualitas produk.</p> <p>3. Harga produk olahan bandeng yang tergolong terjangkau.</p> <p>4. Legalitas hukum.</p>	<p>1. Menjaga kualitas, kontinuitas dan daya tahan produk.</p> <p>2. Penyediaan pusat pemasaran dan informasi terpadu produk-produk masyarakat Desa Jarangan.</p> <p>3. Pembentukan usaha kerjasama kemitraan dengan pihak lain.</p> <p>4. Memperluas jangkauan pemasarannya secara online maupun offline dan menjalin kerjasama dengan pusat oleh-oleh khas Kabupaten Pasuruan.</p>	<p>1. Diversifikasi pengembangan usaha.</p> <p>2. Sosialisasi dan ajakan Kerjasama dengan seluruh masyarakat dalam menjalankan program.</p> <p>3. Memprioritaskan loyalitas pelanggan dengan menciptakan produk unggulan.</p> <p>4. Jalankan promosi harga dan diskon untuk mendorong konsumen membeli produk olahan bandeng.</p> <p>5. Menjaga kestabilan harga, menyediakan produk berkualitas, dan selanjutnya menaklukkan pasar.</p>
Kelemahan - Weaknesses (W)	Strategi W-O	Strategi W-T

<ol style="list-style-type: none"> 1. Tenaga kerja dengan tingkat pendidikan rendah 2. Motivasi penduduk yang kurang terhadap sinergitas Poklhasar dan BUMDes 3. Kegiatan promosi yang kurang efektif 4. Pemanfaatan teknologi yang relatif lambat 5. Ketersediaan modal mandiri 6. Informasi pasar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengajukan kebutuhan tenaga ahli pendamping desa kepada pemerintah daerah. 2. Meningkatkan pelatihan dan magang bagi pengelola untuk mengoptimalkan fungsi usaha. 3. Memanfaatkan media online sehubungan dengan promosi produk UMKM olahan bandeng Desa Jarangan. 4. Membuat buku katalog yang menampilkan daftar variasi jenis produk UMKM olahan bandeng Desa Jarangan yang tersedia. 5. Meningkatkan permodalan dan memungkinkan untuk dikelola agar digunakan sesuai dengan kepentingan bisnis. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan analisis kelayakan usaha 2. Sosialisasi dan ajakan Kerjasama dengan seluruh masyarakat dalam menjalankan program Poklhasar.
---	---	---

Sumber: Data Primer yang diolah

Kombinasi S-O: Comparative Advantages

Kombinasi Strengths (kekuatan) dan Opportunities (peluang) pada UMKM olahan bandeng di Desa Jarangan dapat dimanfaatkan untuk memperkuat posisi usaha mereka di pasar. Desa Jarangan memiliki kekuatan berupa ketersediaan bahan baku bandeng yang melimpah berkat letaknya yang strategis di dekat tambak dan wilayah pesisir. Selain itu, masyarakat di desa ini telah memiliki pengalaman dan keterampilan dalam mengolah bandeng menjadi berbagai produk seperti bandeng presto, abon, dan kerupuk. Keahlian lokal ini menjadi modal berharga yang dapat dioptimalkan untuk menghasilkan produk bernilai tambah. Di sisi lain, peluang besar muncul dari meningkatnya minat masyarakat terhadap produk makanan olahan sehat dan tradisional, terutama di pasar lokal dan digital. Tren gaya hidup sehat juga membuka peluang untuk mengembangkan produk berbahan bandeng sebagai sumber protein berkualitas tinggi.

Kekuatan yang ada dapat semakin diperkuat dengan memanfaatkan peluang dari berbagai program dukungan pemerintah, seperti pelatihan keterampilan, akses permodalan, dan bantuan promosi. Selain itu, potensi pemasaran melalui platform digital dan e-commerce dapat dimanfaatkan untuk memperluas jangkauan produk hingga ke luar daerah. Dengan kombinasi ini, UMKM olahan bandeng di Desa Jarangan dapat membangun merek yang kuat, meningkatkan daya saing, dan menciptakan hubungan yang lebih erat dengan konsumen. Jika kekuatan lokal dikombinasikan secara efektif dengan peluang pasar yang ada, maka UMKM ini berpotensi menjadi sektor unggulan yang mampu memberikan dampak ekonomi positif bagi masyarakat desa.

Kombinasi S-T: Mobilization

Kombinasi Strengths (kekuatan) dan Threats (ancaman) pada UMKM olahan bandeng di Desa Jarangan mencerminkan tantangan yang harus diatasi dengan memanfaatkan potensi yang ada. Desa Jarangan memiliki keunggulan berupa ketersediaan bahan baku bandeng yang melimpah dan masyarakat dengan keahlian dalam mengolah produk ini. Namun, ancaman berupa persaingan dengan produk serupa dari daerah lain yang memiliki harga lebih kompetitif dan kualitas serupa menjadi tantangan serius. Selain itu, perubahan cuaca atau musim yang tidak menentu dapat mengganggu pasokan bahan baku, sehingga mengakibatkan fluktuasi dalam produksi. Untuk mengatasi ini, pelaku UMKM perlu meningkatkan efisiensi produksi dan menjaga kualitas produk agar tetap unggul di pasar.

Selain itu, kekuatan lokal juga menghadapi ancaman dari kurangnya akses ke pasar yang lebih luas dan minimnya strategi pemasaran yang efektif. Produk olahan bandeng dari Desa Jarangan memiliki potensi besar untuk bersaing di pasar regional atau nasional, tetapi kendala dalam branding dan promosi seringkali membatasi perkembangan usaha ini. Untuk menjawab ancaman tersebut, pelaku UMKM dapat mengoptimalkan kekuatan mereka dengan membangun jaringan distribusi yang lebih luas, memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran, serta memperkuat branding produk agar memiliki ciri khas tersendiri. Dengan memadukan kekuatan yang ada untuk menghadapi ancaman secara strategis, UMKM ini dapat lebih tangguh dan mampu berkembang di tengah persaingan.

Kombinasi W-O: Divestment / Investment

Kombinasi Weaknesses (kelemahan) dan Opportunities (peluang) pada UMKM olahan bandeng di Desa Jarangan membuka ruang untuk perbaikan dan inovasi. Salah satu kelemahan yang sering dihadapi adalah keterbatasan modal usaha dan alat produksi modern. Banyak pelaku UMKM yang masih menggunakan metode tradisional sehingga kapasitas produksi mereka terbatas dan sulit memenuhi permintaan pasar yang lebih besar. Namun, peluang muncul dari berbagai program pemerintah dan lembaga keuangan yang menawarkan akses permodalan dan bantuan alat produksi. Dengan memanfaatkan peluang ini, pelaku UMKM dapat meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi, sekaligus menjaga kualitas produk olahan bandeng agar lebih kompetitif.

Selain itu, kelemahan dalam hal pemasaran dan distribusi produk sering kali membuat UMKM kesulitan menjangkau konsumen yang lebih luas. Produk olahan bandeng Desa Jarangan memiliki potensi besar untuk dipasarkan secara regional, bahkan nasional, mengingat tingginya permintaan terhadap makanan olahan ikan yang sehat dan berkualitas. Peluang ini dapat dimanfaatkan melalui pelatihan pemasaran digital, penggunaan platform e-commerce, serta kolaborasi dengan mitra distribusi. Dengan mengatasikelemahan yang ada sambil memanfaatkan peluang pasar, UMKM olahan bandeng di Desa Jarangan dapat berkembang lebih pesat dan menciptakan dampak ekonomi yang signifikan bagi masyarakat lokal.

Kombinasi W-T: Damage Control

Kombinasi Weaknesses (kelemahan) dan Threats (ancaman) pada UMKM olahan bandeng di Desa Jarangan menunjukkan tantangan yang perlu segera diatasi untuk menjaga keberlanjutan usaha. Salah satu kelemahan utama adalah minimnya inovasi produk dan keterampilan dalam diversifikasi olahan bandeng. Banyak pelaku UMKM yang masih berfokus pada produk-produk konvensional seperti bandeng presto tanpa mengembangkan varian lain yang dapat menarik segmen pasar baru. Di sisi lain, ancaman berupa persaingan dari produk serupa di pasar lokal dan luar daerah semakin tinggi, terutama dari produsen yang memiliki alat modern dan jaringan distribusi yang lebih baik. Jika kelemahan ini tidak segera diperbaiki, UMKM Desa Jarangan berisiko tertinggal dalam persaingan.

Selain itu, keterbatasan dalam strategi pemasaran menjadi kelemahan lain yang memperparah ancaman terhadap UMKM ini. Banyak pelaku usaha yang belum memanfaatkan teknologi digital untuk promosi atau penjualan, sehingga sulit menjangkau konsumen di luar wilayah. Di tengah perkembangan tren belanja online dan munculnya pesaing yang lebih agresif, keterbatasan ini bisa membuat produk olahan bandeng Desa Jarangan kurang dikenal oleh pasar luas. Untuk menghadapi situasi ini, pelaku UMKM perlu didorong untuk meningkatkan kompetensi mereka melalui pelatihan dan pendampingan, baik dalam pengolahan produk maupun pemasaran. Dengan memperbaiki kelemahan tersebut, UMKM Desa Jarangan dapat lebih siap menghadapi ancaman yang ada dan bertahan di tengah persaingan yang ketat.

5. KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapatkan menunjukkan bahwa pengembangan usaha ini memerlukan pendekatan yang terintegrasi, memanfaatkan potensi lokal sekaligus mengatasi tantangan yang ada. Desa Jarangan memiliki kekuatan berupa ketersediaan bahan baku melimpah dan keterampilan masyarakat dalam mengolah bandeng, namun masih menghadapi kendala seperti keterbatasan modal, peralatan, dan akses pasar. Strategi pengembangan yang efektif mencakup peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan, akses permodalan dan teknologi, diversifikasi produk, serta penguatan pemasaran, khususnya melalui platform digital. Selain itu, kolaborasi antara pemerintah, masyarakat, dan sektor swasta sangat penting untuk menciptakan

sinergi dalam mendukung usaha ini. Dengan langkah strategis tersebut, usaha pengolahan bandeng di Desa Jarangan berpotensi menjadi sektor unggulan yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal.

Kemudian berdasarkan teori analisis SWOT yang digunakan dan kondisi industri mikro olahan bandeng di Desa Jarangan, terdapat empat alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan oleh para pemilik usaha. Strategi-strategi tersebut telah dirangkum dalam matriks yang mencakup pendekatan SO, WO, ST, dan WT. Sebagai ilustrasi, jika industri mikro memilih untuk memanfaatkan kekuatan dalam meraih peluang, maka strategi SO dapat diterapkan. Dalam konteks usaha olahan bandeng di Desa Jarangan, hal ini dapat dilakukan dengan menjaga kualitas rasa produk guna menangkap peluang pasar yang ada. Jika tujuan utamanya adalah mengatasi kelemahan untuk memanfaatkan peluang, maka strategi WO menjadi pilihan. Misalnya, strategi ini dapat diwujudkan melalui peningkatan kualitas kemasan produk agar lebih layak dan tahan lama, sehingga dapat dijadikan oleh-oleh khas Desa Jarangan. Selanjutnya, pelaku usaha juga dapat memilih dua strategi lainnya, yakni ST atau WT, sesuai dengan kebutuhan dan kondisi yang dihadapi.

DAFTAR REFERENSI

- Artini, N. R. (2019). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. *Ganec Swara*, 13(1), 71. <https://doi.org/10.35327/gara.v13i1.64>
- Assagaf, S., Abdurrahman, B., & Janib Achmad, M. (2020). Analisis komoditas unggulan sektor perikanan kelautan dalam menunjang perekonomian masyarakat di Kota Ternate. *Jurnal Ilmu Kelautan Kepulauan*, 3(2), 165–185. <https://doi.org/10.33387/jikk.v3i2.2584>
- Badan Pusat Statistik. (2023). Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/>
- Baihaqi, B. S., Suyoto, S., MasTMMud, F., Ristyana, B., & Qomariyah, N. (2021). Analisis pengembangan usaha pengolahan ikan bandeng (*Chanos chanos*) di Kecamatan Glagah Kabupaten Lamongan. *Grouper*, 12(2), 22–34. <https://doi.org/10.30736/grouper.v12i2.90>
- Haris, Abd., Alpiani, A., & Daris, L. (2022). Strategi pengembangan usaha bandeng tanpa duri UMKM Cahaya Bandeng di Kabupaten Maros. *Fishiana Journal of Marine and Fisheries*, 1(1), 1–4. <https://doi.org/10.61169/fishiana.v1i1.9>
- Hasbullah, H., Haekal, J., Prayogi, P. R., & Prasetio, D. E. A. (2021). Business development strategy using SWOT analysis method in culinary industry. *Journal of Industrial Engineering*

- and Management Research, 2(3), 53–61. <https://doi.org/10.7777/jiemar.v2i3>
- Hidayat, R. (2020). Performa alat oven steam pada pengolahan ikan pindang tongkol (*Euthynnus spp.*). *Jurnal Lemuru*, 2(2), 54–62.
- Idayu, R., Husni, M., & Suhandi. (2021). Strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) untuk meningkatkan perekonomian masyarakat desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 73–85.
- Indeed. (2021). What is competitive advantage, and why is it important? Indeed. <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-competitive-advantage-and-why-is-it-important>
- Lestari, T. I., & Yunita, L. (2020). The implementation of SWOT analysis as a basis for determining marketing strategies. *Enrichment*, 10(2), 25–29.
- Minister of Finance of the Republic of Indonesia. (2020). *Innovate Indonesia: Unlocking growth through technological transformation*. <https://doi.org/10.22617/SGP200085-2>
- Phadermrod, B., Crowder, R. M., & Wills, G. B. (2019). Importance-performance analysis based SWOT analysis. *International Journal of Information Management*, 44, 194–203. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2016.03.009>
- Purnomo, A., Asitah, N., Rosyidah, E., Lewaherilla, N. C., & Herdina, A. M. (2022). Knowledge management in Indonesia: A research positioning through bibliometric perspective. *Proceedings of the 2020 International Conference on Information Management and Technology, ICIMTech 2020*. <https://doi.org/10.1109/ICIMTech50083.2020.9211244>
- Rangkuti, F. (2004). *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Sari, A. R., & Hwihanus. (2023). Peranan sistem informasi akuntansi terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada Hisana Fried Chicken di Surabaya. *Journal of Management and Creative Business (JMCBUS)*, 1(1), 162–174.
- Tria Nurul Arofah, Elysa Puji Nur Rochmah, Dina Maulidia, Fifin Kurniawati, Hoirul Anam, Moh. Zeinor Ridho, & Mochamad Reza Adiyanto. (2024). Analisis pengendalian biaya produksi dalam meningkatkan laba pada UMKM Soto Abas Trunojoyo. *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen*, 4(1), 104–115. <https://doi.org/10.30640/inisiatif.v4i1.3469>