

## STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DIVERSIFIKASI OLAHAN IKAN PRODUK BAKSO DAN NUGGET DI KABUPATEN BONE

### DEVELOPMENT STRATEGY FOR MICRO, SMALL, AND MEDIUM ENTERPRISES (MSMES) IN DIVERSIFYING FISH-BASED PROCESSED PRODUCTS: MEATBALLS AND NUGGETS IN BONE REGENCY

Jumadil<sup>1\*</sup>, Ernik Yuliana<sup>2</sup>, Elizabeth Novi Kusumaningrum<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Sains dan Teknologi, Prodi Magister Manajemen Perikanan, Universitas Terbuka,

<sup>2</sup>Fakultas Sains dan Teknologi, Prodi Agribisnis, Universitas Terbuka, Pondok Cabe, Tangerang Selatan

<sup>3</sup>Fakultas Sains dan Teknologi, Prodi Biologi, Universitas Terbuka, Pondok Cabe, Tangerang Selatan

Email: jumadilgawi@gmail.com

#### ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget ikan, merupakan bagian dari kelompok pengolahan dan pemasaran ikan (Poklahsar). Pengelolaan usaha tersebut umumnya dilakukan dengan sistem manajemen berbasis kekeluargaan. Permasalahan yang dihadapi UMKM pengolah ikan adalah modal terbatas, kemasan masih sederhana, dan rendahnya pemasaran hasil olahan. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis kondisi dan merumuskan strategi pengembangan UMKM yang bergerak dalam diversifikasi olahan ikan, khususnya bakso dan nugget, di Kabupaten Bone. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi lapangan, penggunaan kuesioner, serta dokumentasi. Data dianalisis secara deskriptif. Selanjutnya, metode analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh UMKM. Berdasarkan hasil analisis SWOT, metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) diterapkan untuk menentukan prioritas strategi yang paling efektif dalam pengembangan usaha pengolahan bakso dan nugget ikan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha bakso ikan dan nugget ikan di Kabupaten Bone memiliki karakteristik usaha yang cukup mapan, dengan seluruhnya telah menjalankan bisnis selama lebih dari 5 tahun. *Benefit Cost Ratio* bernilai lebih dari 1, menandakan usaha layak dikembangkan. Tenaga kerja produktif sebesar 100%. Tingkat pendidikan pelaku usaha sebagian besar pada jenjang pendidikan dasar dan menengah, dengan persentase mencapai 83,33%. Strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan UMKM diversifikasi olahan ikan meliputi: Membangun kerjasama dan mendapatkan dukungan dari pemerintah dan swasta untuk mempromosikan produk dan pengembangan usaha diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget yang berkualitas dengan harga yang bersaing.

**KATA KUNCI:** Diversifikasi, Bakso, Nugget, UMKM

#### ABSTRACT

*Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) for diversified processed fish products like meatballs and fish nuggets, is part of the fish processing and marketing group (Poklahsar). These businesses are generally managed using a family-based management system. The problems faced by fish processing MSMEs are limited capital, simple packaging, and low marketing of processed products. The objective of this study is to analyze the conditions and formulate development strategies for MSMEs engaged in fish product diversification, particularly meatballs and nuggets, in Bone Regency. The research method used was descriptive quantitative. Data was collected through interviews, field observations, questionnaires, and documentation. Data were analyzed descriptively. Furthermore, the SWOT analysis method was used to identify the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by MSMEs. Based on the results of the SWOT analysis, the QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) method was applied to determine the most effective strategic priorities in developing the meatball and fish nugget processing business. The results showed that fish meatball and fish nugget entrepreneurs in Bone Regency have fairly well-established business characteristics, with all of them having been in business for more than 5 years. The Benefit Cost Ratio obtained was greater than 1, indicating that this business is feasible to develop. The productive workforce was 100%. The education level of entrepreneurs was at the primary and secondary levels, with a percentage reaching 83,33%. Strategies that can be applied in the development of MSMEs in fish product diversification include: Establishing cooperation and gaining support from the government and private sector to promote products and develop diversified fish processing businesses, particularly fish ball and nugget products, with high quality and competitive prices.*

**KEYWORDS:** Diversification, meatballs, nuggets, MSMEs.

## PENDAHULUAN

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sebuah upaya strategis dalam menguatkan dasar ekonomi rakyat Indonesia. UMKM merupakan penyumbang lapangan kerja yang cukup besar dan berperan dalam menanggulangi kesenjangan ekonomi serta dapat menekan angka kemiskinan (Lestari & Santoso, 2024). Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia tahun 2022 bahwa perkembangan unit usaha dan tenaga kerja dari tahun 2018 sampai 2019 mengalami peningkatan. Perkembangan Usaha kecil tahun 2018 sebanyak 783.32 unit dengan pangsa 1,22%, sedangkan tahun 2019 sebanyak 798.679 unit dengan pangsa 1,77%. Demikian halnya usaha menengah pada tahun 2018 sebanyak 60.702 dengan pangsa 0,09%, naik pada tahun 2019 sebanyak 65.465 dengan pangsa 0,10% (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022).

Perkembangan UMKM perikanan di Kabupaten Bone bergerak dalam bidang pengolahan hasil perikanan juga berkontribusi dalam penyediaan lapangan kerja yang terdiri atas 83 kelompok dengan tenaga kerja sebanyak 781 orang (Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Bone, 2022). Usaha pengolah ikan yang sebagian besar dikategorikan dalam UMKM berdasarkan modal usahanya serta kategori usaha mikro mempunyai tenaga kerja hanya keluarga inti. Menurut Susila (2017) bahwa umumnya UMKM mengandalkan modal sendiri dengan jumlah yang sangat terbatas, keterbatasan kemampuan sumber daya manusia suatu UMKM dalam hal pengetahuan, keterampilan, serta pendidikan formal akan memengaruhi manajemen pengelolaan usaha dan pengembangannya secara maksimal.

Permasalahan yang dihadapi UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget di Kabupaten Bone yang saling berkaitan dan berpotensi menjadi faktor penghambat perkembangan atau kelangsungan usaha. Permasalahan tersebut diantaranya: modal usaha yang masih terbatas dan desain kemasan produk masih tergolong sederhana dan minim informasi penting. Desain produk, jenis bahan, dan bentuk kemasan memiliki dampak positif terhadap minat beli konsumen yang berarti semakin tinggi persepsi konsumen terhadap ketiga aspek, maka semakin besar pula keinginan untuk membeli produk tersebut (Suma

*et al.*, 2023). Pemasaran hasil produk juga merupakan masalah yang menghambat dalam pengembangan usaha sebagai akibat ketidakmampuan UMKM mengakses pasar yang lebih luas, sehingga akan membatasi produksi selanjutnya karena masih adanya sisa produk sebelumnya yang belum dipasarkan.

Berdasarkan permasalahan di atas, dipandang penting untuk dilakukan suatu kajian atau analisis yang lebih dalam tentang bagaimana merumuskan strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) Diversifikasi Olahan Ikan Produk Bakso dan Nugget di Kabupaten Bone sebagai suatu upaya dalam pengembangan dan peningkatan usaha pengolahan hasil perikanan melalui UMKM diversifikasi olahan ikan dengan produk bakso ikan dan nugget ikan.

## BAHAN DAN METODE

### Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di bulan Maret 2024 sampai Oktober 2024. Pengumpulan data penelitian dilakukan pada bulan Maret sampai dengan Juni 2024. Lokasi penelitian dilakukan di wilayah Kabupaten Bone, Sulawesi Selatan tepatnya di UMKM diversifikasi olahan ikan berbahan dasar surimi dengan produk bakso dan nugget yang bertempat di Kabupaten Bone.

### Penentuan Responden

Populasi penelitian ini sebanyak 8 UMKM dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 70 orang (Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Bone, 2022). Penentuan responden menggunakan *Purposive sampling* dengan penentuan sampel berdasarkan tenaga kerja tetap yang berjumlah 42 orang.

### Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif untuk menggambarkan kondisi UKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget di Kabupaten Bone.

### Pengumpulan Data

Jenis dan sumber data dipakai saat penelitian adalah data primer dan sekunder. Data primer didapat langsung dari responden. dengan cara wawancara, Observasi, dokumentasi dan FGD (Saefuddin *et al.*, 2023). Data sekunder diperoleh melalui data statistik dari Biro Pusat Statistik (BPS), serta data literatur penunjang lainnya.

### Analisis Data

Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif untuk mendapatkan gambaran tentang kondisi UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget di Kabupaten Bone (Sulistiyawati *et al.*, 2022).

Analisis finansial agar mendapatkan gambaran kelayakan usaha menggunakan *Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)* untuk mengetahui apakah suatu usaha mendapat keuntungan atau tidak. Jika  $B/C > 1$  maka layak dijalankan tetapi apabila  $B/C < 1$ , maka tidak layak diteruskan (Muhfizar & Poltak, 2020)

Analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan UMKM Diversifikasi olahan ikan di Kabuapten Bone. Matriks SWOT akan memperoleh empat sel kemungkinan alternatif strategi yaitu strategi S-O (*Strengths - Opportunities*), strategi W-O (*Weaknesses - Opportunities*), strategi W-T (*Weaknesses - Threats*) dan strategi S-T (*Strengths - Threats*). (Rangkuti, 2019). Pemberian *rating* atau nilai pada faktor kekuatan dan peluang yaitu skala 1 sampai 5 berdasarkan skala likert, sedangkan faktor-faktor kelemahan dan ancaman diberi nilai kebalikan yaitu 5 hingga 1. Bobot diberikan skala 0 hingga 1, di mana 1 menunjukkan faktor tersebut sangat penting dan 0 menunjukkan faktor tersebut tidak penting.

Analisis *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)* merupakan metode yang digunakan untuk menentukan strategi yang akan dijadikan prioritas pilihan dari alternatif strategi yang telah direkomendasikan melalui matriks SWOT (Duratulhikmah & Wijaya, 2024). Pemberian nilai pada analisis QSPM berdasar pada Matrix EFE serta IFE dikalikan nilai daya

tarik (*Attractiveness Scores/ AS*) dengan skala. Nilai Daya Tarik yaitu nilai 1 = tidak punyai daya Tarik, 2 = daya tarik rendah, 3 = daya tarik sedang. dan 4 = daya tarik tinggi. Penetapan strategi prioritas berdasarkan total nilai daya Tarik (*Total Attractiveness Scores / TAS*) yang tertinggi.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Kelayakan Usaha UMKM Diversifikasi Olahan Ikan Produk Bakso dan Nugget di Kabupaten Bone

Kelayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan suatu upaya penilaian terhadap sebuah UMKM apakah layak untuk dijalankan atau tidak, baik dari segi finansial maupun non-finansial (Maharani *et al.*, 2018). Kelayakan usaha juga bertujuan memastikan bahwa usaha memiliki potensi untuk bertahan, berkembang, dan menghasilkan keuntungan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelayakan usaha pada UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget, ditinjau aspek legalitas usaha sudah memenuhi kelayakan usaha karena 100% UMKM sudah memiliki Nomor Izin Berusaha (NIB) serta beberapa izin dan sertifikat lainnya. Demikian pula halnya dengan aspek teknis mulai dari ketersediaan bahan baku dan teknologi. Aspek ekonomi dan budaya berkaitan erat dengan dampak yang ditimbulkan oleh suatu usaha terhadap masyarakat di sekitarnya (Bakti, 2023). Ditinjau dari aspek tersebut, UMKM-UMKM mampu menciptakan usaha di kalangan masyarakat sekaligus menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar sehingga dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga nelayan dan memacu pertumbuhan ekonomi di wilayahnya. Analisis finansial disajikan pada Tabel 1.

**Tabel 1.** Analisis Finansial UMKM Diversifikasi Olahan Ikan Produk Bakso dan Nugget di Kabupaten Bone Tahun 2024

No	Nama UMKM	Biaya Total (Rp)	Total Penerimaan (Rp)	Rasio Keuntungan/ B/C Ratio
1	Atifha Food	8.786.950,00	10.500.000,00	1,195
2	Aha Food	24.603.300,00	30.000.000,00	1,219
3	Mappanyukki Food	10.107.650,00	12.000.000,00	1,187
4	Ocean Food	35.294.950,00	42.000.000,00	1,190
5	Sejahtera	9.161.250,00	10.500.000,00	1,146
6	Bergerak Bersama	4.950.560,00	6.000.000,00	1,212
7	Melati	4.418.925,00	5.010.000,00	1,134
8	Harapan Baru	3.683.775,00	4.500.000,00	1,222

Berdasarkan Tabel 1, semua UMKM menunjukkan *Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)* lebih besar dari 1 yang menandakan bahwa pendapatan usaha melebihi biaya, sehingga usaha ini layak untuk dilaksanakan dan dikembangkan di Kabupaten Bone.

### Karakteristik Sumber Daya Manusia pada UMKM

Sumber daya manusia merupakan aspek sosial yang mempunyai potensi untuk mendukung operasional dan pengembangan UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget di Kabupaten Bone. Aspek sosial ekonomi merupakan aspek yang sangat menentukan dalam melakukan suatu usaha (Hanan *et al.*, 2023). Kondisi sumber daya manusia pada usaha diversifikasi olahan ikan yaitu: komposisi tenaga kerja, umur, tingkat pendidikan, serta pengalaman kerja. Data tenaga kerja yang bekerja di UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan Nugget dapat dilihat pada Tabel 2.

Data tenaga kerja berdasarkan data pada Tabel 2 menandakan bahwa unit usaha diversifikasi olahan ikan dengan produk bakso dan Nugget yang ada di Kabupaten Bone masih termasuk dalam kategori usaha mikro dan kecil dengan jumlah tenaga kerja masih kurang dari 20 orang. Hal ini menandakan bahwa penyerapan tenaga kerja masih relatif sedikit. Walau demikian, UMKM

diversifikasi olahan ikan di Kabupaten Bone telah berperan dalam menciptakan lapangan kerja bagi tenaga kerja yang ada di Kabupaten Bone. Sumber daya manusia berdasarkan umur tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel 3.

Berkaitan dengan batas usia produktif, maka hasil penelitian usia tenaga kerja UMKM diversifikasi olahan ikan produksi bakso dan nugget bahwa semua tenaga kerja tetap pengolahan ikan yang berjumlah 42 orang atau 100% kategori usia produktif. Hal ini sesuai dengan usia produktif antara usia 15 tahun sampai 64 tahun yang ditetapkan oleh Kementerian Ketenagakerjaan Republik Indonesia (Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia No. 10 Tahun 2021, 2021).

Tingkat pendidikan merupakan suatu upaya seseorang untuk mengembangkan kemampuan, sikap dan prilakunya melalui pendidikan sebagai landasan sekaligus faktor determinasi yang berpengaruh terhadap pengembangan karir seorang karyawan (Priyono & Perkasa, 2024). Kondisi tingkat pendidikan tenaga kerja UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget seperti Tabel 4.

Ditinjau dari pengalaman kerja menunjukkan bahwa tenaga kerja UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget di Kabupaten Bone sudah mempunyai pengalaman kerja

**Tabel 2.** Komposisi Tenaga Kerja Usaha Diversifikasi Olahan Ikan Produk Bakso dan Nugget di Kabupaten Bone Tahun 2024

No.	Nama UMKM	Tenaga Kerja (Orang)		
		Tetap	Harian	Borongan
1.	Aha Food	6	0	2
2.	Atifah Food	5	0	4
3.	Ocean Food	8	4	0
4.	Mappanyukki Food	7	0	0
5.	Sejahterah	6	4	0
6.	Bergerak Bersama	4	3	3
7.	Melati	4	3	0
8.	Harapan Baru	2	5	0
Jumlah		42	19	9

**Tabel 3.** Umur Tenaga Kerja UMKM Diversifikasi Olahan Ikan Produk Bakso dan Nugget di Kabupaten Bone

NO.	Kategori Umur	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Kurang 15 tahun	-	0
2	15 – 64 tahun	42	100
3	Di atas 64 tahun	0	0
Jumlah		42	100

**Tabel 4.** Tingkat Pendidikan Pelaku Usaha Diversifikasi Olahan Ikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	SD	7	16,67
2.	SMP/ sederajat	12	28,57
3.	SMA/ sederajat	16	38,09
4.	Akademik/ Perguruan Tinggi D-III/D-IV/S1/S2	7	16,67
Jumlah		42	100

yang cukup dengan persentase 71,43% atau sejumlah 30 orang bekerja antar 5 sampai 10 tahun, sedangkan tenaga kerja yang bekerja di atas 10 tahun berjumlah 12 orang atau 28,57%. Data tersebut menunjukkan bahwa tenaga kerja tersebut berkompeter dan berpengalaman dalam olahan bakso ikan dan nugget ikan. Semakin banyak pengalaman yang dimiliki seseorang, maka semakin tinggi pula tingkat kompetensi yang dimiliki dalam menyelesaikan pekerjaannya (Idrus *et al.*, 2024).

**Strategi Pengembangan Usaha Diversifikasi Olahan Ikan Produk Bakso dan Nugget**

Data penelitian berdasarkan hasil observasi,

pengisian kuisisioner, dan wawancara, serta hasil *Focus Group Discussin (FGD)* dengan Akademisi, Dinas Kelautan dan Perikanan, Penyuluh Perikanan Kabupaten Bone, dan pelaku UMKM, maka dapat diidentifikasi kondisi lingkungan internal usaha diversifikasi olahan ikan (bakso ikan dan nugget ikan) berupa kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) dan kondisi eksternal perusahaan yang meliputi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang berpengaruh terhadap pengembangan UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget ikan. Sistem informasi dari pelaku UMKM digunakan sebagai dasar perencanaan dari bawah (*bottom-up planning*). Kondisi internal dan eksternal berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat pada Tabel 5.

**Tabel 5.** Faktor internal dan eksternal

No	Faktor Internal (IFAS)	No	Faktor External (EFAS)
<b>A</b>	<b>Kekuatan /Strength (S):</b>	<b>A</b>	<b>Peluang/Opportunity (O):</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Karyawan yang kompeten dan berpengalaman</li> <li>Mutu produk yang berkualitas baik</li> <li>Harga mampu bersaing produk lain</li> <li>Manajemen mengutamakan nilai-nilai kekeluargaan</li> <li>Fasilitas sarana dan prasarana pengolahan</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Diversifikasi Produk</li> <li>Bantuan pemerintah daerah dan pembinaan dari penyuluh perikanan</li> <li>Perkembangan teknologi</li> <li>Ketersediaan nelayan dan pemasok bahan baku</li> <li>Potensi/Peluang Pasar</li> </ul>
<b>B</b>	<b>Kelemahan/Weakness (W):</b>	<b>B</b>	<b>Ancaman/Threat (T):</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ketersedian material bahan baku</li> <li>Tampilan kemasan masih sederhana</li> <li>Produk belum memiliki sertifikasi SNI dan izin BPOM</li> <li>Keterbatasan modal usaha</li> <li>Belum tersedia tempat penyimpanan bahan baku</li> <li>Promosi produk belum efektif</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Ketidakstabilan harga bahan baku</li> <li>Diversifikasi produk baru menciptakan persaingan pasar</li> <li>Keberadaan UMKM lain di bidang yang sama</li> <li>Situasi ekonomi dan politik</li> <li>PP No. 57 tahun 2015 tentang jaminan mutu serta keamanan produk</li> </ul>

**Tabel 6.** Faktor Strategi Internal IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan Faktor Strategi Eksternal EFE (*External Factor Evaluation*)

No	Faktor Internal	Bobot (B)	Rating (R)	Total (B x R)
<i>Kekuatan (Strength)</i>				
1.	Karyawan yang kompeten dan berpengalaman	0,13	5	0,6
2.	Mutu produk yang berkualitas baik	0,12	4	0,5
3.	Harga mampu bersaing produk lain	0,11	4	0,4
4.	Manajemen mengutamakan nilai-nilai kekeluargaan	0,12	4	0,5
5.	Fasilitas sarana dan prasarana pengolahan	0,13	5	0,6
Jumlah				2,6
<i>Kelemahan (Weakness)</i>				
1.	Ketersediaan material bahan baku	0,05	2	0,1
2.	Tampilan kemasan masih sederhana	0,07	3	0,2
3.	Produk belum memiliki sertifikasi SNI dan izin BPOM	0,07	3	0,2
4.	Keterbatasan modal usaha	0,08	3	0,2
5.	Belum tersedia tempat penyimpanan bahan baku	0,07	2	0,1
6.	Promosi produk belum efektif	0,06	2	0,1
Jumlah				0,9
Jumlah Kekuatan – Kelemahan				1,7
No	Faktor Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	Total (B x R)
<i>Peluang (Opportunity)</i>				
1.	Diversifikasi Produk	0,12	4	0,5
2.	Bantuan pemerintah daerah dan pembinaan dari penyuluh perikanan	0,12	4	0,5
3.	Perkembangan teknologi	0,13	4	0,5
4.	Ketersediaan nelayan dan pemasok bahan baku	0,13	4	0,5
5.	Potensi/Peluang Pasar	0,15	4	0,6
Jumlah				2,6
<i>Ancaman (Threats)</i>				
1.	Ketidakstabilan harga bahan baku	0,06	2	0,1
2.	Diversifikasi produk baru menciptakan persaingan pasar	0,07	2	0,1
3.	Keberadaan UMKM lain di bidang yang sama	0,08	2	0,2
4.	Situasi ekonomi dan politik	0,07	2	0,1
5.	PP No. 57 tahun 2015 tentang jaminan mutu serta keamanan produk	0,06	2	0,1
Jumlah				0,6
Jumlah Peluang – Ancaman				2,0

### Analisis Matriks IFE

Faktor internal pengembangan usaha bakso ikan dan nugget ikan di UMKM pengolahan ikan dapat dilakukan melalui: karyawan yang kompeten dan berpengalaman; mutu produk yang berkualitas baik; harga mampu bersaing produk lain; manajemen mengutamakan nilai-nilai kekeluargaan; fasilitas sarana dan prasarana pengolahan; ketersediaan material bahan baku; tampilan kemasan masih sederhana; produk belum memiliki sertifikasi SNI dan izin BPOM;

keterbatasan modal usaha; belum tersedia tempat penyimpanan bahan baku; promosi produk belum efektif oleh UMKM disajikan dalam bentuk *Internal Factor Evaluation Matrix* (Matriks IFE). Skor yang diperoleh dari matriks tersebut menunjukkan kemampuan UMKM dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan yang dimiliki dalam pengembangan usaha bakso ikan dan nugget ikan. Faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat pada Tabel 6.

Hasil matrikulasi dalam analisis SWOT pada faktor internal menunjukkan nilai kekuatan sebesar 2,6 dan kelemahan sebesar 0,9. Sementara itu, pada faktor eksternal, nilai peluang tercatat sebesar 2,6 dan ancaman sebesar 0,6. Perhitungan pencocokan strategi dilakukan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Nilai Matrik Evaluasi Internal} &= \text{Total Kekuatan} - \\ &\text{Total kelemahan} \\ &= 2,6 - 0,9 \\ &= 1,7 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Nilai Matrik Evaluasi Eksternal} &= \text{Total Peluang} - \\ &\text{Total Ancaman} \\ &= 2,6 - 0,6 \\ &= 2,0 \end{aligned}$$

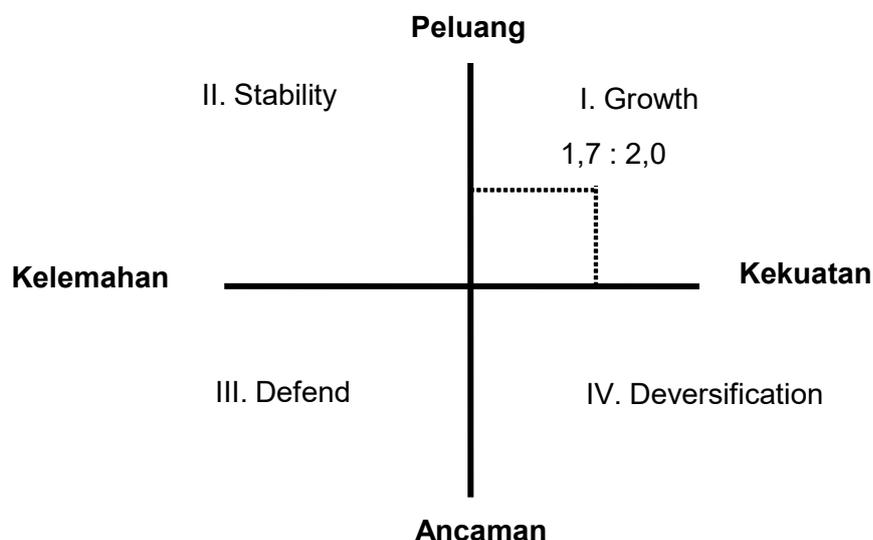
Langkah berikutnya adalah menetapkan strategi berdasarkan kuadran dalam analisis SWOT. Berdasarkan hasil perhitungan, strategi pengembangan UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget, berada pada kuadran 1. Hal ini menunjukkan bahwa strategi yang paling tepat adalah strategi SO (Strength-Opportunity), yaitu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki serta peluang yang tersedia secara optimal. Gambaran kuadran SWOT dapat dilihat pada Gambar 1.

Strategi pengembangan UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget di Kabupaten Bone berdasarkan kuadran I pada gambar 1 yaitu strategi *Strength-Opportunity* (SO) yang berfokus pada pemanfaatan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mengambil peluang

yang tersedia. Hasil dari diskusi kelompok terfokus (FGD) yang dilakukan untuk merumuskan strategi SO dalam pengembangan usaha bakso dan nugget ikan di Kabupaten Bone dapat dilihat pada Tabel 7.

Berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal serta penetapan strategi dalam kuadran SWOT, maka strategi yang ditetapkan untuk pengembangan usaha bakso dan nugget ikan di Kabupaten Bone adalah *Strength-Opportunity* (SO). Strategi-strategi berdasarkan hasil rumusan diskusi kelompok terfokus (*Focus Group Discussion*) berdasarkan matrik pada Tabel 7 yaitu:

- 1) Penguatan dan pengembangan kompetensi karyawan terhadap diversifikasi produk melalui program pelatihan dan penyuluhan yang diselenggarakan oleh instansi/lembaga terkait;
- 2) Kerjasama dan mendapatkan dukungan dari pemerintah dan swasta untuk mempromosikan produk dan pengembangan usaha diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget yang berkualitas dengan harga yang bersaing;
- 3) Penerapan inovasi-inovasi teknologi pengolahan terkini dengan pembaruan sarana prasarana dan pelatihan;
- 4) Efisiensi biaya produksi dengan mempertahankan harga produk; dan
- 5) Penyelesaian perizinan dan legalitas usaha untuk pemasaran lebih luas.



Gambar 1. Strategi *Strength-Opportunity* (SO)

**Tabel 7.** Matriks Strategi Pengembangan Usaha Diversifikasi Olahan Ikan Produk Bakso dan Nugget di Kabupaten Bone

		<b>Kekuatan (S)</b>	<b>Kelemahan (W)</b>
<b>Faktor Internal</b>		S1. Karyawan yang kompeten dan berpengalaman	W1. Ketersediaan material bahan baku
		S2. Mutu produk yang berkualitas baik	W2. Tampilan kemasan masih sederhana
		S3. Harga mampu bersaing produk lain	W3. Produk belum memiliki sertifikasi SNI dan izin BPOM
		S4. Manajemen mengutamakan nilai-nilai kekeluargaan	W4. Keterbatasan modal usaha
		S5. Fasilitas sarana dan prasarana pengolahan	W5. Belum tersedia tempat penyimpanan bahan baku
<b>Faktor Eksternal</b>			W6. Promosi produk belum efektif
<b>Peluang (O)</b>	<b>Strategi SO</b>		<b>Strategi WO</b>
O1. Diversifikasi Produk	1)	Penguatan dan pengembangan kompetensi karyawan terhadap diversifikasi produk melalui program pelatihan dan penyuluhan yang diselenggarakan oleh instansi/lembaga terkait.	1) Perluasan jaringan nelayan untuk pemenuhan bahan baku.
O2. Bantuan pemerintah daerah dan pembinaan dari penyuluh perikanan	2)	Kerjasama dan mendapatkan dukungan dari pemerintah dan swasta untuk mempromosikan produk dan pengembangan usaha diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget yang berkualitas dengan harga yang bersaing.	2) Pengembangan keterampilan dalam desain dan kemasan produk serta pemanfaatan teknologi.
O3. Perkembangan teknologi	3)	Penerapan inovasi-inovasi teknologi pengolahan terkini dengan pemabaharuan sarana prasarana dan pelatihan.	3) Peningkatan Sertifikasi produk, sistem promosi, dan pemasaran melalui kegiatan pembinaan dan pengembangan usaha perikanan.
O4. Ketersediaan nelayan dan pemasok bahan baku	4)	Efisiensi biaya produksi dengan mempertahankan harga produk.	4) Penyediaan dukungan Modal, baik dalam bentuk hibah langsung maupun pinjaman modal usaha.
O5. Potensi/peluang pasar	5)	Penyelesaian perizinan dan legalitas usaha untuk pemasaran lebih luas.	

Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
T1. Ketidakstabilan harga bahan baku	Peningkatan pengetahuan dan keterampilan sumber daya manusia (karyawan) untuk menghasilkan produk olahan yang berdaya saing serta pemahaman mengenai teknik yang efektif melalui pelaksanaan kegiatan pelatihan dan bimbingan teknis.	Peningkatan mutu, kualitas, ketersediaan bahan baku serta produk olahan hasil perikanan kompetitif dilakukan kegiatan pemasaran produk perikanan, serta penyediaan ruang pameran untuk produk olahan hasil perikanan..
T2. Diversifikasi produk baru menciptakan persaingan pasar		
T3. Keberadaan UMKM lain di bidang yang sama		
T4. Situasi ekonomi dan politik		
T5. PP No 57 Tahun 2015 tentang jaminan mutu serta keamanan produk mutu		

\*Keterangan S = *Strength*, W = *Weakness*, O = *Opportunity*, T = *Threats*.

**Tabel 8.** Penetapan prioritas strategi usaha diversifikasi olahan ikan produk Bakso dan Nugget di Kabupaten Bone.

No.	Pilihan Strategi	Total Attractive Score (TAS)	Prioritas
1.	Penguatan dan pengembangan kompetensi karyawan terhadap diversifikasi produk melalui program pelatihan dan penyuluhan yang diselenggarakan oleh instansi/lembaga terkait.	4,1267	2
.2.	Kerjasama dan mendapatkan dukungan dari pemerintah dan swasta untuk mempromosikan produk dan pengembangan usaha diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget yang berkualitas dengan harga yang bersaing.	5.1252	1
3	Penerapan inovasi-inovasi teknologi pengolahan terkini dengan pembaruan sarana prasarana dan pelatihan.	3,3070	3
4	Efisiensi biaya produksi dengan mempertahankan harga produk.	2.6317	4
5.	Penyelesaian perizinan dan legalitas usaha untuk pemasaran lebih luas.	2,2739	5

### Pengambilan Keputusan (*The Decision Stage*)

Pengambilan keputusan dalam konteks perumusan strategi sangat penting untuk mencapai tujuan organisasi. Salah satu metode yang digunakan pada tahap ini adalah *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). QSPM digunakan untuk menentukan strategi mana yang akan dijadikan prioritas dalam pemilihan alternatif strategi yang telah

direkomendasikan melalui matriks SWOT (Duratulhikmah & Wijaya, 2024). Prioritas usaha diversifikasi olahan bakso dan nugget ikan di Kabupaten Bone dapat dilihat pada Tabel 8.

Berdasarkan hasil analisis matriks *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) menunjukkan bahwa strategi yang paling tinggi nilainya adalah menjalin kerjasama dan mendapatkan dukungan dari pemerintah dan swasta untuk mempromosikan usaha diversifikasi olahan ikan

produk bakso dan nugget dengan nilai tertinggi sebesar 5,1252 dalam strategi SO. Oleh karena itu, UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget di Kabupaten Bone disarankan untuk memanfaatkan kekuatan yang dimiliki saat ini guna memanfaatkan peluang yang ada.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis bahwa kelayakan usaha diversifikasi olahan ikan bakso dan nugget di Kabupaten Bone dengan *Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)* lebih dari 1 menandakan layak untuk dikembangkan. Strategi yang dihasilkan SWOT adalah *Strength-Opportunity (SO)* dengan memanfaatkan kekuatan untuk mengoptimalkan peluang yang tersedia. Strategi SO dilanjutkan dengan analisis QSPM yang menghasilkan strategi yang paling unggul untuk pengembangan UMKM adalah strategi “Kerjasama dan mendapatkan dukungan dari pemerintah dan swasta untuk mempromosikan produk dan pengembangan usaha diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget yang berkualitas dengan harga yang bersaing,” kemudian strategi “Penguatan dan pengembangan kompetensi karyawan terhadap diversifikasi produk melalui program pelatihan dan penyuluhan yang diselenggarakan oleh instansi/ lembaga terkait.” dan ketiga strategi “Penerapan inovasi-inovasi teknologi pengolahan terkini dengan pemabaharuan sarana prasarana dan pelatihan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Dinas Penanaman Modal dan Layanan Terpadu Satu Pintu Kab. Bone atas pemberian izin penelitian, Dinas Kelautan dan Perikanan, Penyuluh Perikanan, dan UMKM-UMKM diversifikasi olahan ikan produk bakso dan nugget di Kabupaten Bone atas bantuan dan kesempatan yang diberikan sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik.

## REFERENSI

- Bakti, S. (2023). *Studi Kelayakan Bisnis*. Padang Sidempuan: Inovasi Pratama Internasional.
- Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Bone. (2022). *DAFTAR KELOMPOK NELAYAN/UMKM KELAUTAN DAN PERIKANAN 2022*.
- Duratulhikmah, S. N., & Wijaya, F. (2024). Strategi Pengembangan Bisnis Pada Bidang Usaha Putu Bagja Catering Menggunakan Analisis SWOT dan QSPM. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi)*, 10(1), 629–637. <https://doi.org/>

10.35870/jemsi.v10i1.2048

- Hanan, A., Eliyani, Y., Sumartini, D., Heryadi, D., & Mawi, F. R. (2023). Aspek Internal dan Eksternal Keberdayaan Kelompok Pembudidaya Ikan di Kota Tasikmalaya. *Jurnal Penyuluhan Perikanan Dan Kelautan*, 17(1), 1–13. <https://doi.org/10.33378/jppik.v17i1.365>
- Idrus, M. I., Idrus, M. I., & Ismail, M. (2024). Pengaruh Motivasi Kerja, Pengalaman Kerja dan Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan. *Jayapangus Press Ganaya/ : Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 7(2), 76–82. <https://jayapanguspress.penerbit.org/index.php/ganaya/article/view/3196/1495>
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2022). *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) 2018-2019*. Kementerian Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah RI. <https://satudata.umkm.go.id/arsip>
- Lestari, & Santoso, B. (2024). Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kabupaten Seluma, Provinsi Bengkulu. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 2(2), 357–368. <https://ejournal.lapad.id/index.php/jurbisman/article/view/610/432>
- Maharani, I. Y., Nosita, F., & Asruni. (2018). Analisis Kelayakan Usaha Pengolahan Ikan Pada Industri Kecil Casheila Banjarbaru. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 4(3), 301–318. <https://doi.org/10.35972/jieb.v4i3.235>
- Muhfizar, & Poltak, H. (2020). *Manajemen Usaha Perikanan* (N. Pangesti (ed.); Pertama). Ahlimedia Press.
- Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia No. 10 Tahun 2021. (2021). *Rencana Strategis Kementerian Ketenagakerjaan Tahun 2020-2024*. <https://peraturan.bpk.go.id/Details/195978/permenaker-no-10-tahun-2021>
- PP No 57 Tahun 2015. (2015). Sistem Jaminan Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan Serta Peningkatan Nilai Tambah Produk Hasil Perikanan. In *Sekretariat Negara Republik Indonesia*. <https://peraturan.bpk.go.id/Details/5631>
- Priyono, M. I., & Perkasa, D. H. (2024). Determinan Faktor Pengembangan Karir Karyawan: Pengalaman Kerja, Tingkat Pendidikan Dan Karakteristik Individu. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*, 17(2), 1153–1167. <https://jbbe.lppmbinabangsa.id/index.php/jbbe/article/view/545>
- Rangkuti, F. (2019). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.



- Saefuddin, M. T., Wulan, T. N., Savira, & Juansah, D. E. (2023). Teknik Pengumpulan Data Kuantitatif dan Kualitatif pada Metode Penelitian. *Jurnal Pendidikan Dasar*, 08(03), 5962–5974. <https://journal.unpas.ac.id/index.php/pendas/article/view/12005/5080>
- Sulistiyawati, W., Wahyudi, & Trinuryono, S. (2022). Analisis Motivasi Belajar Siswa Dengan Menggunakan Model Pembelajaran Blended Learning Saat Pandemi Covid-19. *KADIKMA: Jurnal Matematika Dan Pendidikan Matematika*, 13(1), 67–72. <https://doi.org/https://doi.org/10.19184/kdma.v13i1.31327>
- Suma, E., Yusuf, S. A., & Umar, J. (2023). Pengaruh Bentuk Kemasan, Desain Produk Dan Bahan Kemasan Terhadap Minat Beli Konsumen. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 13(2), 111–115. <https://doi.org/10.35797/jab.13.2.111-115>
- Susila, A. R. (2017). Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global. *Kewirausahaan Dalam Multi Perspektif*, 153–171. <http://repository.ut.ac.id/7047/>