

Strategi Pengembangan Klaster Pengolahan Ikan Asin Pulau Pasaran Bandar Lampung

Salted Fish Processing Cluster Development Strategy Pasaran Island, Bandar Lampung

Muhammad Zaini^{1*}, Muhammad Irfan Affandi², dan Dwi Haryono²

¹Jurusan Ekonomi dan Bisnis/ Politeknik Negeri Lampung

²Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian/ Universitas Lampung

*E-mail : mzaini@polinela.ac.id

ABSTRAK

Pendekatan klaster ditetapkan sebagai salah satu strategi untuk mengembangkan industri pengolahan hasil laut yang berdaya saing dan berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk menyusun strategi pengembangan klaster pengolahan ikan asin di Pulau Pasaran Bandar Lampung dengan pendekatan rantai nilai. Penelitian dilakukan di Pulau Pasaran Bandar Lampung pada tahun 2022 dan merupakan penelitian survei. Metode untuk menjawab tujuan penelitian adalah pendekatan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa agar klaster pengolahan ikan Pulau Pasaran dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutannya, maka perlu peningkatkan kualitas dan standardisasi, kemudahan teknologi untuk akses bahan baku dan pasar. Pengembangan klaster olahan ikan teri asin ditetapkan sebagai komoditas unggul daerah melalui pengemasan yang unik, agar produk lebih dikenal secara nasional dan dapat memenuhi peluang permintaan ikan teri asin dalam jumlah besar pada perdagangan internasional. Pada jangka panjang, perlu terjalinnya jejaring rantai nilai dari lini pasokan, produksi, logistik dan distribusi, hingga pemasaran/tataniaga dengan pelibatan lembaga pendukung dari sektor permodalan dan dukungan pembinaan teknologi dari dinas terkait.

Kata kunci : ikan asin, klaster, strategi pengembangan,

ABSTRACT

Cluster approach is defined as one of the strategies to develop a competitive and sustainable of marine product processing industry. This study aims to develop a strategy for developing a salted fish processing cluster on Pulau Pasaran, Bandar Lampung, using a value chain approach. The research was conducted on Pulau Pasaran, Bandar Lampung in 2022 and is a survey research. The method for answering the research objectives is the SWOT analysis. The results showed that in order for the Pulau Pasaran fish processing cluster to increase its competitiveness and sustainability, it is necessary to improve quality and standardization, ease of technology for access to raw materials and markets. The development of processed salted anchovy clusters is designated as a regional superior commodity through unique packaging, so that the product is better known nationally and can meet the demand for salted anchovies in large quantities in international trade. In the long term, it is necessary to establish a value chain network from line of supply, production, logistics, and distribution, to marketing with the involvement of supporting institutions from the capital sector and technology development support form related agencies.

Keywords: salted fish, cluster, development strategy

Submitted: 17-2-2023

Review: 12-03-2023

Accepted: 20-4-2023

Published: 30-04-2023



PENDAHULUAN

Dalam struktur perekonomian Indonesia, subsektor perikanan memiliki peranan strategis sebagai penyedia lapangan kerja, sumber Produk Domestik Bruto (PDB), dan sumber devisa bagi negara. Sektor perikanan dan pertanian di Indonesia sudah memberikan peran dalam perekonomian Indonesia secara menyeluruh (Yolandika et al., 2021). Lapangan kerja yang terkait langsung dengan subsektor perikanan adalah produksi dan penangkapan ikan, usaha penanganan/ pengolahan produk perikanan, serta usaha pelayanan jasa yang mendukung produksi dan pengolahan ikan. Pada tahun 2017, PDB subsektor perikanan berdasarkan harga berlaku pada tahun 2010 adalah Rp91,6 triliun atau sama dengan 19,51% dari PDB kelompok pertanian, atau 2,57% dari PDB nasional. Pada 2021, PDB sektor perikanan meningkat menjadi Rp111,99 triliun. Nilai ini memberikan kontribusi pada PDB kelompok pertanian menjadi sekitar 20,84% atau kontribusi terhadap PDB nasional sekitar 2,77% .

Laju pertumbuhan produksi perikanan nasional sejak tahun 2017-2021 mencapai 10,02% per tahun, dimana pertumbuhan budidaya sebesar 21,93%, lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan perikanan tangkap yang hanya sebesar 2,95%. Nilai produksi perikanan meningkat 15,61% dari Rp77,62 triliun pada tahun 2015 menjadi Rp104,12 triliun pada tahun 2019. Jika dibandingkan pertumbuhan volume produksi terhadap nilai, maka pertumbuhan nilai lebih tinggi daripada pertumbuhan volume. Sementara itu, perkembangan produksi olahan ikan selama kurun waktu 2015 sampai 2018 meningkat sebesar 10,20% per tahun yaitu dari 2,74 juta ton menjadi 3,66 juta ton. Perolehan ini berdasarkan produksi hasil perikanan tangkap yang merupakan pemasok bahan baku untuk semua produk olahan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa secara umum kinerja subsektor perikanan mengalami peningkatan cukup signifikan.

Hasil tangkapan ikan di Indonesia yang diolah hanya 23-47%, dan sisanya dijual sebagai ikan segar atau ikan basah. Cara pengolahan tradisional seperti penggaraman, pengeringan, pemindangan, pengasapan, dan fermentasi lebih dominan daripada cara pengolahan modern seperti pembekuan dan pengalengan. Sebaran pengolahan ikan dari total tangkapan ikan sebagian besar dengan cara penggaraman 30,5%, pemindangan 5,4%, fermentasi 2,4%, pengasapan 1,8%, pembekuan 1,2%, pengalengan 1,2%, pembuatan tepung ikan 0,5%, dan pengawetan lain 1,0%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa persentase ikan yang diolah secara tradisional selalu tinggi, meskipun selama ini produk tersebut mempunyai citra yang "kurang bergengsi" dan sering juga disebut sebagai "ikan bagi si miskin". Gambaran tersebut mengindikasikan bahwa pengolahan ikan secara tradisional masih mempunyai prospek untuk dikembangkan, dengan melakukan perbaikan-perbaikan agar produk yang dihasilkan memenuhi persyaratan mutu dan jaminan keamanan bagi konsumen.

Teknologi pengolahan ikan hingga saat ini masih tradisional, dan pengolah hanya menunggu kiriman ikan dari orang bagan (nelayan). Kualitas ikan yang diolah tentu saja sudah turun mutunya karena selang waktu yang lama dari semenjak ditangkap sampai diolah. Memasuki tahun 2002, pengolah ikan asin di Pulau ini mulai aktif menjemput bola karena hampir semua pengolah sudah memiliki kapal motor, sehingga transaksi dengan bagan dan merebus ikan dilakukan diatas laut sehingga mutu ikan asin yang diproduksi menjadi lebih baik. Fenomena tersebut mengindikasikan adanya ketidakseimbangan integrasi vertikal dan horisontal, yang dapat diketahui melalui proses rantai nilai pada pengolahan ikan.

Pengolahan ikan asin sebagaimana produk agroindustri mengalami berbagai kendala. Kendala klasik pertama adalah sarana dan prasarana pengolahan yang digunakan masih sangat sederhana dan tradisional. Kendala klasik kedua, adalah permodalan. Modal terbesar adalah membeli bahan baku ikan basah. Selama ini

sumber modal berasal dari kerjasama dengan juragan. Kerjasama dengan juragan ini tentunya dengan berbagai resiko, posisi tawar nelayan pengolah ikan sangat rendah, harga ditentukan oleh juragan. Kendala klasik ketiga adalah pemasaran yang sangat tergantung pada juragan yang ada di Muara Kapuk Jakarta. Kendala ini tentunya turunan dari minimnya sarana pengolahan dan kurangnya modal untuk kegiatan pengolahan lebih lanjut. Berdasarkan latar belakang tersebut, tujuan mengkaji strategi pengembangan klaster pengolahan ikan Pulau Pasaran Bandar Lampung.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada sentra pengolahan ikan asin di Pulau Pasaran Bandar Lampung. Pemilihan lokasi ditentukan secara sengaja, dengan pertimbangan Pulau Pasaran merupakan sentra pengolahan ikan asin terbesar di Lampung dan sebagian besar (51,7%) penduduknya berprofesi sebagai pengolah ikan. Pengambilan data dilaksanakan selama empat bulan dari Bulan Oktober sampai November 2022. Responden yang diwawancarai untuk menyusun strategi pengembangan, terdiri atas unsur pemerintah, swasta, tokoh masyarakat, dan perbankan. Untuk menyusun strategi pengembangan klaster pengolahan ikan asin Pulau Pasaran menggunakan metode analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT diawali dengan inventarisasi dan klasifikasi terhadap permasalahan/ kelemahan dan kelebihan/kekuatan baik secara internal maupun eksternal pada usaha pengolahan ikan asin Pulau Pasaran. Langkah-langkah yang dilakukan adalah (1) Analisis data input dan analisis lingkungan strategis, (2) Analisis pencocokan, (3) Analisis pengambilan keputusan.

Proses analisis dimulai dengan identifikasi lingkungan strategis, kemudian dilanjutkan dengan analisis faktor internal dan faktor eksternal.

Faktor Internal

(1) Kekuatan.

Berdasarkan hasil rekapitulasi penilaian responden, untuk faktor internal yang mendapatkan nilai lebih besar dari nilai rata-rata faktor internal yaitu sebesar 4,85 menjadi kekuatan strategi pengembangan klaster pengolahan ikan asin Pulau Pasaran dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Faktor-faktor kekuatan pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran

No	Indikator KEKUATAN	Bobot
1	Pulau Pasaran sudah dikenal sebagai sentra pengolahan ikan asin karena didukung oleh pengalaman berproduksi yang cukup lama	4,875
2	Lokasi strategis karena berada dekat dengan pusat Kota Bandar Lampung	5,25
3	Infrastruktur cukup mendukung dalam mengembangkan rantai nilai pengolahan ikan	4,25
4	Tersedia tenaga kerja yang cukup untuk melakukan proses pengolahan ikan	5,125
5	Penyedia input produksi (ikan segar dan garam) sebagai anggota rantai nilai pengolahan ikan mudah dijangkau dan berada dekat dengan di sekitar Pulau Pasaran	4,75

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa faktor lokasi strategis dekat dengan pusat kota memiliki bobot paling tinggi 5,25 dan ketersediaan tenaga kerja pengolahan ikan memiliki nilai 5,125. Kedua faktor tersebut memiliki bobot di atas rata-rata 4,85. Lokasi Pulau Pasaran sangat strategis, karena letaknya yang sangat dekat dengan daratan, sekitar 500 m dari tepi pantai Kecamatan Teluk

Betung Barat Kota Bandar Lampung. Ditempuh dengan perahu hanya selama 5 menit. Lokasi strategis menjadi kekuatan utama untuk pengembangan sentra industri pengolahan ikan asin di Pulau Pasaran. Lokasi menjadi faktor penting dalam mengembangkan komoditas unggulan olahan perikanan. Kedekatan terhadap akses pasar di pusat kota akan menjadi pusat keunggulan efisiensi biaya transportasi dalam pengiriman dari daerah sentra produksi ke pusat pasar sebagai konsumsi.

Faktor kekuatan industri pengolahan ikan asin di Pulau Pasaran yang kedua adalah ketersediaan tenaga kerja untuk pengolahan ikan asin dengan skor penilaian 5,125. Tenaga kerja merupakan faktor penting berjalannya proses produksi. Ketersediaan tenaga kerja produksi dengan kualifikasi produktifitas yang tinggi menentukan berlangsungnya proses produksi dan kualitas produk yang dihasilkan. Ketersediaan tenaga kerja yang mencukupi pada industri pengolahan ikan asin di Pulau Pasaran juga menjadi salah satu indikator bahwa keberadaan industri pengolahan ikan asin menjadi salah satu sumber pendapatan penting bagi pemilik faktor produksi tenaga kerja di Pulau Pasaran. Kondisi tersebut selanjutnya dikuatkan dengan faktor ketiga penilaian bahwa Pulau Pasaran sudah dikenal sebagai sentra pengolahan ikan karena didukung oleh pengalaman berproduksi yang cukup lama dengan perolehan skor 4,875.

Keberlanjutan usaha pengolahan ikan asin sangat ditentukan oleh ketersediaan bahan baku/input berupa ikan asin dan garam dengan perolehan skor 4,75. Sebagaimana tenaga kerja, bahan baku menjadi faktor produksi penting dalam proses produksi. Dalam satu siklus produksi (sehari-semalam) dapat menghasilkan sekitar 20 ton ikan asin dari sekitar 37 pengolah ikan asin yang aktif di pulau tersebut. Selain itu, ketersediaan bahan baku ikan segar di kawasan ini selalu terjaga karena dukungan wilayah pencarian ikan di Teluk Lampung, yang tidak terlalu dipengaruhi oleh perubahan angin musim.

Selanjutnya, faktor dukungan infrastruktur cukup mendukung dalam mengembangkan rantai nilai pengolahan ikan asin mendapatkan skor penilaian 4,25. Infrastruktur yang menunjang industri pengolahan ikan asin yang tersedia diantaranya adalah jalan, air bersih, listrik, sarana transportasi, sarana telekomunikasi. Infrastruktur menjadi salah satu prasarana penting pengembangan mata rantai nilai pengolahan ikan di Pulau Pasaran.

Kelemahan

Berdasarkan hasil rekapitulasi penilaian responden, untuk faktor internal yang memiliki nilai lebih kecil daripada nilai rata-rata factor internal yaitu kurang dari 3,02 menjadi kelemahan dari strategi pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran. Hasil pengolahan data faktor kelemahan dapat dilihat pada Tabel 19.

Faktor kelemahan yang perlu dicarikan strategi pengembangannya adalah yang memiliki nilai di atas nilai rata-rata sebesar 3,02, yaitu diversifikasi produk masih dalam volume kecil, skor yang diperoleh sebesar 3,875. Sistem pemasaran masih tergantung pada pedagang di Jakarta dengan skor penilaian sebesar 3,125. Kelemahan selanjutnya terletak pada akses modal dan pentingnya rantai nilai bisnis olahan teri yang menjamin keberlangsungan usaha dengan skor penilaian yang sama, yaitu 3. Teknologi yang masih tradisional, sehingga menghasilkan produk olahan yang belum terstandar kualitasnya lebih lanjut menjadikannya tidak dapat diferensiasi harga.

Tabel 2. Faktor-faktor kelemahan pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran

No	Indikator KELEMAHAN	Bobot
1	Tidak ada standar kualitas produk sehingga tidak ada diferensiasi harga	2,75
2	Penggunaan teknologi pengolahan ikan asin masih sederhana dan masih tergantung pada kondisi alam	2,875
3	Sistem pemasaran masih bergantung kepada pedagang di Jakarta	3,125
4	Modal yang dibutuhkan dalam satu kali produksi cukup besar	3
5	Kesadaran dan pemahaman pentingnya rantai nilai pengolahan ikan masih rendah. Hal ini disebabkan pihak-pihak yang terlibat masih fokus terhadap dirinya sendiri, tidak memikirkan rantai nilai yang berdampak terhadap keberlanjutan usaha	3
6	Kurangnya koordinasi antar anggota rantai nilai pengolahan ikan sehingga belum menimbulkan efek sinergisme di antara pihak yang terkait dengan pengolahan ikan atau antar elemen dalam rantai nilai masih bersifat ego sektoral	2,5
7	Rantai nilai pengolahan ikan masih menghasilkan ikan asin sebagai produk utama, diversifikasi produk masih dalam volume kecil	3,875

Faktor yang menjadi kelemahan pelaku industri pengolahan ikan asin juga dihadapi oleh pelaku pembudidaya produk perikanan. Produsen ikan masih menjadi pihak *price taker* yang artinya tidak dapat meningkatkan posisi tawarnya. Struktur pasar pedagang bersifat oligopsoni sehingga harga di tingkat produsen berada di bawah pengendalian pedagang. Upaya menghilangkan pola *patron-client* dalam pembiayaan usaha dan pengembangan jalur pemasaran baru perlu dilakukan (Maharani dan Hafsaridewi, 2014). Fungsi pemasaran yang dilaksanakan oleh lembaga pemasaran pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer adalah fungsi pembelian, penjualan, pengangkutan, penyimpanan, informasi pasar, pembiayaan dan penanggungan resiko. Fungsi standarisasi dan grading hanya dilakukan oleh pedagang besar dan pedagang pengecer (Fajar, Salman, dan Tibrani, 2014). Kinerja pelaku olahan ikan asin sebagai bagian rantai nilai masih belum cukup efisien jika dibandingkan dengan kinerja rantai pasok pedagang. Perlu dilakukannya penurunan input atau peningkatan output pada kinerja pelaku pengolahan ikan asin ataupun bandar yang untuk memiliki efisiensi kinerja optimal (Sari et al., 2014).

Faktor Eksternal

Peluang

Berdasarkan hasil rekapitulasi penilaian responden, faktor eksternal peluang yang mendapatkan nilai lebih besar dari nilai rata-rata sebesar 4,28 menjadi faktor peluang bagi strategi pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran. Beberapa peluang yang mendukung pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran dapat dilihat pada Tabel 3.

Faktor peluang yang memiliki nilai di atas rata-rata sebesar 4,28 adalah pasar ikan asin di pasar lokal dan luar negeri masih terbuka lebar mendapatkan penilaian 4,5. Skor penilaian yang sama juga diperoleh pada faktor peluang menumbuhkan unit-unit ekonomi lain, antara lain sektor pariwisata.

Tabel 3. Faktor-faktor peluang strategi pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran

No	Indikator PELUANG	Bobot
1	Peluang pasar lokal dan internasional cukup terbuka dan terus meningkat	4,5
2	Dukungan pemerintah untuk peningkatan agroindustri hasil laut melalui penyediaan sarana dan prasarana	4,25
3	Produksi bahan baku cenderung meningkat meskipun tidak selalu stabil	3,875
4	Berpeluang untuk menumbuhkan unit-unit ekonomi yang lain seperti pariwisata	4,5

Adanya kebijakan konsumsi ikan oleh Pemerintah Jepang berdampak positif terhadap peningkatan nilai ekspor ikan asin. Selama Agustus 2010, nilai ekspor ikan asin mencapai US\$8,23juta. Angka ini naik 54,21% dibanding periode yang sama tahun 2011 sebesar US\$5,34 juta. Permintaan ekspor ikan asin ini mempunyai trend positif sehingga dapat menjadi peluang bagi pengolah ikan asin di berbagai wilayah.

Dukungan dari Pemerintah Daerah untuk pengembangan industri olahan ikan di Pulau Pasaran mendapatkan nilai sebesar 4,25. Sejak tahun 2010 Pengembangan kluster olahan perikanan di Pulau Pasaran telah dilakukan. Kolaborasi stakeholders terkait, diantaranya adalah Bappeda Provinsi Lampung, Bappeda Kota Bandar Lampung, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Lampung, Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Lampung, Dinas Kelautan dan Perikanan (DKP) Provinsi Lampung, Fakultas Pertanian dan Ekonomi Universitas Lampung dan Kantor Perwakilan Bank Indonesia (KPwBI) Provinsi Lampung.

Dukungan pemangku pemerintahan dengan kebijakan yang efektif sangat diperlukan dalam memfasilitasi tumbuh kembangnya industri olahan ikan asin di Pulau Pasaran. Kebijakan yang efektif juga membantu dan memfasilitasi kegiatan *off farm* produksi perikanan yang dijual sudah dalam bentuk olahan sehingga nilai tambah yang diterima petani menjadi lebih besar (Hayandani et al., 2013).

Ancaman

Tabel 3. Faktor ancaman pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran

No	Indikator ANCAMAN	Bobot
1	Ketersediaan bahan baku tidak stabil	3
2	Masuknya ikan asin dari Thailand dan Vietnam dengan harga lebih murah	3,375
3	Produksi pesaing (ikan asin jenis teri Medan) lebih dikenal di tingkat nasional	4,125
4	Persepsi masyarakat tentang ikan asin masih 'inferior'	2,375

5	Persyaratan ekspor semakin meningkat	2,5
6	Industri hulu tidak banyak	2,75
7	Ancaman kenaikan BBM	3,25

Selanjutnya, faktor ancaman yang berada di bawah skor nilai ancaman rata-rata sebesar 3,05 adalah faktor keberadaan industri hulu pengolahan ikan asin yang relatif belum banyak pelakunya, ketentuan persyaratan ekspor yang semakin kompleks, dan persepsi masyarakat terhadap ikan asin sebagai produk inferior. Masing-masing skornya adalah 2,75, 2,375, dan 2,5.

Kemampuan industri olahan ikan asing dalam menghadapi ancaman dan memanfaatkan peluang untuk pengembangan bisnis yang berkelanjutan akan menjadi kunci daya saing produk olahan ikan. Namun, secara umum daya saing produk segar maupun olahan perikanan Indonesia masih belum memadai. Penelitian (Ashari et al., 2016) menunjukkan bahwa daya saing produk ikan segar Indonesia masih lebih rendah dibandingkan dengan ikan olahan. Daya saing ekspor produk olahan perikanan Indonesia ke Malaysia dalam jangka pendek dipengaruhi oleh total produksi ikan segar Indonesia. Sementara daya saing produk olahan ikan Indonesia ke Amerika Serikat dipengaruhi tingkat daya saing ekspor ikan segar Indonesia ke Amerika Serikat periode sebelumnya, harga ekspor olahan ikan Vietnam, dan produksi olahan ikan Indonesia.

Perdagangan internasional sekarang mensyaratkan Perjanjian Sanitasi dan Pitosanitary (*SPS-Agrements*) (Kementerian Perdagangan RI, 2014). Perjanjian ini mengatur tentang aplikasi keamanan pangan (*food safety*) dan peraturan mengenai kesehatan tumbuhan dan hewan (*quarantine*), artinya setiap komoditi yang diekspor ke negara tertentu harus telah memenuhi standar negara tujuan yang dibuktikan dengan Surat Kesehatan (*phytosanitary certificate*) yang diterbitkan oleh Badan Karantina Pertanian negara pengekspor.

Perumusan Prioritas Strategi dengan Analisis SWOT

Perumusan prioritas dan keterkaitan antar strategi berdasarkan pembobotan rating hasil SWOT, maka dilakukan interaksi kombinasi strategi internal-eksternal, yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Interaksi kombinasi strategi SO merupakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang, jika pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran berada pada posisi ini maka mendukung strategi pengembangan ikan asin ke depannya.
2. Interaksi kombinasi strategi WO merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang, jika usaha pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran berada pada posisi ini maka masalah-masalah internal strategi pengembangan ikan asin dapat diminimalkan dan peluang pengembangan ikan asin dapat diusahakan kearah yang lebih baik.
3. Interaksi kombinasi strategi ST merupakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, jika usaha pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran berada posisi ini strategi yang dilakukan adalah menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.
4. Interaksi kombinasi strategi WT merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan ancaman. Apabila usaha pengembangan ikan asin di Pulau Pasaran berada pada posisi ini maka usaha pengembangan ikan asin sedang berada pada saat yang tidak menguntungkan. Perumusan prioritas dan strategi pengembangan klaster pengolahan ikan asin perlu dilakukan karena usaha pengembangan ikan asin menghadapi kelemahan internal. Berdasarkan hasil pembobotan

rating hasil kuesioner SWOT, maka dapat disusun prioritas strategi berdasarkan kombinasi strategi yang paling tinggi sampai dengan paling rendah, dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Tingkatan Prioritas Strategi SWOT

Prioritas	Strategi	Bobot Nilai
I	<i>Strength-Opportunity(SO)</i>	6,23
II	<i>Weakness-Opportunity(WO)</i>	3,47
III	<i>Strength-Threat(ST)</i>	6,17
IV	<i>Weakness-Threat(WT)</i>	3,41

Hasil interaksi IFAS-EFAS yang menghasilkan alternatif strategi yang mendapatkan bobot tertinggi adalah *Strength-Opportunity(SO)* dengan skor 6,23 diterjemahkan sebagai strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Dengan hasil ini strategi untuk pengembangan ikan asin bobot kekuatan lebih besar daripada bobot kelemahan, sedangkan dari faktor eksternal bobot peluang lebih besar daripada ancaman dalam pengembangan komoditas ikan asin.

Tabel 6. Prioritas Berdasarkan Pembobotan Interaksi SWOT Matrik IFAS dan EFAS

	Kekuatan (S):	Kelemahan (W) :
Internal Factor Analysis System (IFAS)	1. Pulau Pasaran sudah dikenal sebagai sentra pengolahan ikan asin karena didukung oleh pengalaman berproduksi yang cukup lama	1. Tidak ada standar kualitas produk sehingga tidak ada differensiasi harga
Eksternal Factor Analysis System (EFAS)	2. Lokasi strategis karena berada dekat dengan pusat Kota Bandar Lampung 3. Infrastruktur cukup mendukung dalam mengembangkan rantai nilai pengolahan ikan asin 4. Tersedia tenaga kerja yang cukup untuk melakukan proses pengolahan ikan	2. Penggunaan teknologi pengolahan ikan asin masih sederhana dan masih tergantung pada kondisi alam 3. Sistem pemasaran masih menggantungkan diri kepada pedagang di Jakarta 4. Modal yang dibutuhkan dalam satu kali produksi cukup besar

	<p>5. Penyedia input produksi (ikan asin dan garam) sebagai anggota rantai nilai pengolahan ikan mudah dijangkau dan berada dekat dengan di sekitar Pulau Pasaran</p>	<p>5. Pelaku pengolahan ikan asin belum berorientasi pada rantai nilai bisnis yang berkelanjutan</p> <p>6. Pelaku bisnis olahan ikan asin masih berorientasi bisnis parsial/sektoral, sinergi antar elemen dalam rantai nilai bisnis belum terwujud</p> <p>7. Diversifikasi produk olahan teri asin masih dalam volume kecil</p>
<p>Peluang (O) :</p> <p>1. Peluang pasar di dalam dan luar negeri masih terbuka lebar</p> <p>2. Permintaan ikan asin jumlahnya besar dalam perdagangan internasional</p> <p>3. Dukungan Pemerintah Daerah terhadap pengembangan kluster pengolahan ikan di Pulau Pasaran</p> <p>Menjalin kerjasama kemitraan dengan pelaku tataniaga</p>	<p>1. Mengembangkan potensi Pulau Pasaran yang sudah dikenal sebagai sentra pengolahan ikan asin melalui peningkatan kualitas dan standarisasi, akses lokasi terhadap bahan baku dan pasar akan dapat dimanfaatkan untuk memenuhi peluang pasar di dalam dan luar negeri masih terbuka lebar (S1,S5,O1)</p> <p>2. Pengembangan kluster olahan ikan asin ditetapkan sebagai komoditas unggul daerah melalui pengemasan yang unik, agar produk lebih dikenal secara nasional dan dapat memenuhi peluang permintaan ikan asin dalam jumlahnya besar dalam perdagangan Internasional (S2,S3,O2)</p> <p>3. Kekhasan hasil olahan ikan asin dari Pulau Pasaran terwujud karena akses lokasi strategis yang dekat dengan bahan baku dan pasar dengan dukungan penuh dari pemerintah daerah (instansi terkait) akan menjadi stimulus fasilitas dan utilitas serta menjalin kerjasama kemitraan dengan pelaku tataniaga (S4,O3,O4)</p>	<p>1. Meningkatkan produktivitas dan kualitas produk olahan ikan asin melalui perbaikan teknologi pengolahan dan akses permodalan dengan dukungan penuh Pemerintah Daerah untuk pengembangan kluster pengolahan ikan di Pulau Pasaran guna memenuhi permintaan pasar dalam dan luar negeri (W1, W2, W4, O1,O2)</p> <p>2. Meningkatkan sinergi melalui koorninasi antar elemen dalam rantai nilai bisnis olahan ikan asin antara kluster produsen ikan asin di Pulau Pasaran dan pelaku pasar dalam jalinan kemitraan yang berkeadilan untuk memenuhi peluang pasar di dalam dan di luar negeri (W5,W6,O3)</p> <p>3. Diversifikasi produk olahan teri asin dengan standar kualitas yang menjadi penentu diferensiasi harga sesuai permintaan konsumen dapat diwujudkan melalui dukungan pemerintah daerah dan jalinan kemitraan dengan pelaku pasar (W7,W2, O3, O4)</p>

<p>Ancaman (T) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan bahan baku tidak stabil 2. Masuknya ikan asin jenis teri dari Thailand dan Vietnam dengan harga lebih murah 3. Produksi pesaing (ikan asin jenis teri Medan) lebih dikenal di tingkat nasional 4. Persepsi masyarakat tentang ikan asin masih 'inferior' 5. Persyaratan ekspor semakin meningkat Industri hulu tidak banyak 6. Ancaman kenaikan BBM 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan Pulau Pasaran sudah dikenal sebagai sentra pengolahan ikan asin yang masih luas, dengan pasokan bahan baku dan tenaga kerja olahan teri asin yang tersedia untuk mengatasi persaingan dengan ikan asin asal Medan dan ikan asin impor yang lebih dulu dikenal secara nasional (S1,S4, S5, T1, T2, T3) 2. Pengembangan kluster olahan ikan asin sebagai komoditas unggul Kota Bandar Lampung menjadi branding secara nasional mampu menguatkan sektor hulu produksi perikanan dalam menghadapi ancaman kenaikan harga BBM (S2,T6, T7) 3. Ikan asin Pulau Pasaran sudah dikenal secara nasional menjadi branding dalam mengatasi ancaman penilaian ikan asin sebagai produk inferior oleh masyarakat (S3,T4) 4. Lokasi strategis Pulau Pasaran dengan kemudahan akses bahan baku dan pasar akan meningkatkan efisiensi produksi dan daya saing olahan ikan asin Pulau Pasaran. Selanjutnya didukung dengan kelengkapan infrastruktur yang mendukung pencapaian persyaratan ekspor akan meningkatkan akses pasar luar negeri (S4,T3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan produktivitas dan kualitas produk olahan ikan asin di Pulau Pasaran melalui perbaikan teknologi pengolahan dan akses permodalan akan mampu meminimalkan masuknya ikan asin dari Thailand dan Vietnam juga persaingan dengan ikan asin Medan (W1, W2, W3, T2, T3) 2. Diversifikasi produk olahan ikan asin sebagai komoditas unggulan daerah akan mampu menguatkan sektor hulu produksi perikanan dalam menghadapi ancaman kenaikan harga BBM (W7, T6, T7) 3. Meningkatkan hubungan jejaring rantai nilai bisnis olahan ikan asin yang berkelanjutan melalui hubungan sinergis antar elemen rantai nilai pengolahan ikan asin dari hulu hingga pasar sehingga dapat mengatasi ancaman penguasaan persyaratan ekspor semakin meningkat (W5, W6, T5)
--	---	--

Berdasarkan hasil pembobotan nilai prioritas tertinggi adalah strategi *Strength – Opportunity*. Tingginya nilai prioritas SO bukan berarti strategi lain yang memiliki nilai lebih rendah tidak bermanfaat dan tidak perlu diterapkan. Akan tetapi apabila ingin didapatkan hasil strategi yang maksimal maka strategi WO, ST dan WT pun harus ikut dilaksanakan.

Berdasarkan hasil analisis SWOT maka strategi prioritas pertama *Strength – Opportunity (SO)* atau strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang adalah sebagai berikut:

1. Pada jangka pendek, mengembangkan potensi Pulau Pasaran yang sudah dikenal sebagai sentra pengolahan ikan asin melalui peningkatan kualitas dan standardisasi, akses lokasi terhadap bahan baku dan pasar akan dapat dimanfaatkan untuk memenuhi peluang pasar di dalam dan luar negeri masih terbuka lebar.
2. Mengembangkan klaster olahan ikan asin ditetapkan sebagai komoditas unggul daerah melalui pengemasan yang unik, agar produk lebih dikenal secara nasional dan dapat memenuhi peluang permintaan ikan asin dalam jumlah besar pada perdagangan Internasional.
3. Menentukan kekhasan hasil olahan ikan asin dari Pulau Pasaran terwujud karena akses lokasi strategis yang dekat dengan bahan baku dan pasar dengan dukungan penuh dari pemerintah daerah (instansi terkait), melalui stimulus fasilitas dan utilitas serta menjalin kerjasama kemitraan dengan pelaku tataniaga.

Pada jangka panjang, strategi pengembangan industri olahan ikan asin di Pulau Pasaran tersebut di atas dapat terwujud melalui terjalinnya jejaring rantai nilai dari lini pasokan, produksi, logistik dan distribusi, hingga pemasaran/tataniaga dengan pelibatan lembaga pendukung dari sektor permodalan dan dukungan pembinaan teknologi dari dinas terkait. Sinergi menjadi prasyarat penting koordinasi lintas pelaku yang terlibat dalam jejaring rantai nilai industri olahan ikan asin ini. Hal ini sejalan dengan strategi yang dapat diterapkan untuk mengembangkan klaster pengolahan perikanan yang berkelanjutan dan berdaya saing dengan prioritas peningkatan keterkaitan antar usaha di industri hulu dan hilir dengan membentuk platform multi pemangku kepentingan di klaster pengolahan perikanan (Fauzi et al., 2012).

KESIMPULAN

Strategi untuk mengembangkan sistem rantai nilai pada klaster pengolahan ikan asin yang dirumuskan adalah pada jangka pendek, perlu peningkatan kualitas dan standardisasi, kemudahan teknologi untuk akses bahan baku dan pasar. Pengembangan klaster olahan ikan teri asin ditetapkan sebagai komoditas unggul daerah melalui pengemasan yang unik, agar produk lebih dikenal secara nasional dan dapat memenuhi peluang permintaan ikan teri asin dalam jumlah besar pada perdagangan internasional. Pada jangka panjang, strategi pengembangan industri olahan ikan asin di Pulau Pasaran tersebut di atas dapat terwujud melalui terjalinnya jejaring rantai nilai dari lini pasokan, produksi, logistik dan distribusi, hingga pemasaran/tataniaga dengan pelibatan lembaga pendukung dari sektor permodalan dan dukungan pembinaan teknologi dari dinas terkait.

DAFTAR PUSTAKA

- Ashari, U., Sahara, & Hartoyo, S. (2016). Daya Saing Udang Segar Dan Udang Beku Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis*, 13(1), 1–13. <https://doi.org/10.17358/JMA.13.1.1>
- Fajar, Salman, & Tibrani. (2014). Analisis Agroindustri Dan Pemasaran Ikan Asin (Sudi Kasus Di Desa Nelayan Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir) Agroindustry Analysis and Salted Fish Marketing (Sudi Case of Fisherman Village in Bangko District Rokan Hilir Regency). *Jurnal Dinamika Pertanian*, XXIX(Desember 2014), 283–294.
- Fauzi, A. M., Indrawan, R. D., Dewi, F. R., Kartika, L., Slamet, A. S., & Firmansjah, S. (2012). *Strategies For Developing Sustainable And Competitive Cluster For Shrimp Industry*. 9, 89–100.
- Hayandani, S., Firdaus, M., & Rindayati, W. (2013). Daya Saing Usaha Budi Daya Ikan Patin di Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau. *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis*, 2011(3), 137–145.

- Maharani, H., & Hafsaridewi, R. (2014). Pengembangan Sektor Pemasaran Sebagai Dukungan Terhadap Program Industrialisasi Perikanan (Studi Kasus : Komoditas Nila di Kabupaten Musi Rawas Propinsi Sumatera Selatan) Marketing Sector Development As A Support For Fisheries Regency , South Sumatera). *Jurnal Sosek KP, Vol. 9 No.*, 41–50.
- Sari, S. W., Nurmalina, R., & Setiawan, B. (2014). Efisiensi Kinerja Rantai Pasok Ikan Lele Di Indramayu, Jawa Barat. *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis, 11(1)*, 12–23.
- Yolandika, C., Berliana, D., & Anggraini, N. (2021). Efisiensi Kinerja Rantai Pasok Ikan Patin Di Kabupaten Pringsewu. *Journal of Food System and Agribusiness, 5(2)*, 107–115.
<https://doi.org/10.25181/jofsa.v5i2.2085>
- Silitoga, C.M. 2008. Analisis Keunggulan Kopi Arabika Gayo Organik di Indonesia. [Tesis] Medan: Program Pascasarjana, Universitas Terbuka UPJJ.
- Suryana, Yuliawati, dan Rofaida. 2010. Pengembangan Model Ekonomi Kreatif Pedesaan Melalui Value Chain Strategy untuk Kelompok Usaha Kecil (Studi Pada Industri Kerajinan Di Jawa Barat). http://file.upi.edu/Direktori/FPEB/ARTIKEL_ILMIAH_ARN.Pdf [11 Juli 2011].
- Tanjung, DE. 2010. Pulau Pasaran, Penghasil Ikan Teri Lampung. <http://deddyedward.blogdetik.com/2010/01/16/teri-nasi-teri-lampung> [7 Sept 2011].
- Yuniandra, Kusmana, dan Nurrochmat. 2007. Formulasi Kebijakan Pengelolaan Hutan bersama Masyarakat di Taman Nasional Gunung Ciremai. *J Manajemen Hutan Tropis* 8(3): 146-154.
- Yusri, D. 2010. Analisis Strategi Pengembangan Rantai Nilai Ekowisata Kebun Raya Bogor [Tesis]. Bogor: Program Pascasarjana, Istitut Pertanian Bogor.