

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA IKAN SALAI UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN DI DESA KEPENUHAN HULU

Bunga Bintang Sari^{1*}, Purwanto², Arfianti Novita Anwar³

^{1,2,3} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Pasir Pengaraian
email: bungabintang133@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha ikan salai di Desa Kepenuhan Hulu serta merumuskan strategi yang dapat diterapkan guna meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan usaha. Beberapa hambatan utama yang diidentifikasi dalam penelitian ini mencakup keterbatasan modal, tantangan dalam pemasaran, kurangnya penerapan teknologi modern dalam pengolahan ikan salai, serta keterbatasan bahan baku berkualitas. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik purposive sampling dalam pemilihan informan. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder yang diperoleh melalui wawancara serta dokumentasi. Analisis data dilakukan menggunakan metode SWOT untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha ikan salai. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dapat diterapkan meliputi peningkatan akses permodalan, optimalisasi pemasaran melalui platform digital, pemanfaatan teknologi dalam proses produksi, serta pembentukan jaringan pasar yang lebih luas dan terorganisir. Dengan penerapan strategi yang tepat, diharapkan usaha ikan salai di Desa Kepenuhan Hulu dapat berkembang secara lebih produktif dan berkelanjutan.

Kata kunci: Strategi, pengembangan usaha, ikan salai, pendapatan

Abstract: This study aims to analyze the challenges faced by smoked fish business operators in Kepenuhan Hulu Village and formulate strategies that can be implemented to enhance productivity and business sustainability. Several key obstacles identified in this research include limited capital, marketing challenges, lack of modern technology adoption in the smoked fish processing, and limited availability of high-quality raw materials. This study employs a qualitative descriptive approach with purposive sampling techniques in selecting informants. The data used consists of primary and secondary data obtained through interviews and documentation. Data analysis is conducted using the SWOT method to identify internal and external factors affecting the smoked fish business. The findings indicate that strategies that can be implemented include improving access to capital, optimizing marketing through digital platforms, utilizing technology in the production process, and establishing a broader and well-organized market network. By applying appropriate strategies, it is expected that the smoked fish business in Kepenuhan Hulu Village can grow more productively and sustainably.

Keywords: Strategy, business development, smoked fish, income

PENDAHULUAN

Industri perikanan, khususnya dalam bidang produk olahan ikan, memiliki peran yang sangat krusial dalam perekonomian global. Menurut laporan FAO, sektor ini menyumbang nilai triliunan dolar dalam perdagangan internasional serta menyediakan lapangan pekerjaan bagi jutaan orang di berbagai belahan dunia (FluetChouinard et al., 2018). Tidak hanya terbatas pada aktivitas penangkapan ikan, sektor perikanan juga mencakup proses pengolahan dan distribusi produk ikan, yang secara signifikan berkontribusi terhadap pendapatan serta ketahanan pangan, terutama di negara-negara berkembang (Hilborn et al., 2020; Bartley et al., 2015). Dalam perspektif keberlanjutan, pengelolaan yang efektif dalam industri perikanan menjadi faktor kunci dalam menjaga status stok ikan agar tetap stabil serta mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan (Hilborn et al., 2020).

Salah satu aspek yang sering kali terabaikan dalam industri perikanan adalah kontribusi dari sektor perikanan air tawar. Penelitian menunjukkan bahwa sektor ini memberikan dampak yang cukup besar terhadap ketahanan pangan dan kesejahteraan masyarakat, terutama di negara-negara berkembang (Bartley et al., 2015; Schubert et al., 2021). Produksi ikan dari perairan tawar terus mengalami peningkatan, dengan hasil tangkapan yang mencapai lebih dari 11 juta ton pada tahun 2012. Sebagian besar produksi ini berasal dari sektor perikanan skala kecil, di mana banyak perempuan turut berpartisipasi dalam proses

produksinya. Dengan demikian, sektor perikanan air tawar bukan hanya berperan dalam menciptakan ketahanan pangan tetapi juga dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat lokal. Selain itu, keberadaan industri pengolahan ikan turut memperkuat perekonomian daerah. Proses pengolahan ikan tidak hanya menciptakan lapangan pekerjaan, tetapi juga meningkatkan nilai tambah dari produk perikanan, yang menjadi aspek penting dalam menghadapi tantangan ekonomi global (Purwanti, 2023). Di banyak negara, unit-unit pengolahan ikan skala kecil dan menengah menjadi tulang punggung ekonomi lokal, terutama di daerah yang memiliki keterbatasan sumber daya. Pengembangan industri pengolahan ikan perlu mendapatkan perhatian dari para pembuat kebijakan guna memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan di sektor ini.

Dalam konteks ekonomi global yang terus berkembang, penguatan usaha kecil dan menengah (UKM) di sektor perikanan menjadi semakin relevan, khususnya di negara-negara berkembang. Menurut OECD, UKM memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, serta meningkatkan keberlanjutan ekonomi, termasuk di sektor perikanan (Alqassabi, 2020). Meskipun demikian, UKM dalam industri ini sering kali menghadapi berbagai tantangan, salah satunya adalah keterbatasan akses terhadap pasar yang lebih luas. Banyak pelaku UKM masih bergantung pada pasar lokal yang terbatas, sehingga menghambat potensi ekspansi usaha mereka (Namotemo et al., 2021). Untuk mengatasi permasalahan ini, diperlukan intervensi strategis yang mencakup pengembangan infrastruktur, peningkatan akses terhadap teknologi informasi, serta pelatihan untuk meningkatkan keterampilan manajerial dan teknis. Dengan pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (TIK), UKM dapat meningkatkan efisiensi dalam operasional bisnis mereka serta memperluas jangkauan pemasaran, yang menjadi faktor krusial dalam menghadapi persaingan global (Lee et al., 2023).

Strategi pengembangan UKM dalam sektor perikanan juga harus memperhitungkan faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha mereka. Dinamika pasar dan perubahan kebijakan perdagangan internasional sering kali menjadi tantangan utama bagi UKM untuk bertahan dan berkembang. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) perlu dilakukan guna mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pertumbuhan UKM dan menyusun strategi yang tepat (Namotemo et al., 2021). Dengan pendekatan yang holistik, UKM dapat meningkatkan daya saing, memperluas akses ke pasar global, serta berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi yang lebih luas (Alqassabi, 2020; Namotemo et al., 2021).

Salah satu sektor yang memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa di negara berkembang adalah usaha pengolahan ikan, khususnya ikan salai. UKM yang bergerak dalam bidang ini berkontribusi secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Diperlukan strategi yang tepat untuk mengoptimalkan produksi dan memastikan keberlanjutan usaha. Salah satu langkah strategis yang dapat diterapkan adalah peningkatan kapasitas dan keterampilan para pelaku usaha melalui pelatihan serta pendidikan. Penelitian menunjukkan bahwa pelatihan yang efektif dapat meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha, baik dari segi produksi maupun pemasaran. Misalnya, program pelatihan yang berfokus pada teknik pengolahan ikan salai yang efisien dapat membantu pelaku usaha meningkatkan kualitas produknya, sehingga lebih kompetitif di pasar. Dukungan dalam bentuk akses terhadap modal dan teknologi juga menjadi faktor penting dalam pengembangan UKM di sektor ini.

Pemasaran yang efektif juga menjadi kunci utama dalam meningkatkan pendapatan dari usaha ikan salai. Pemanfaatan platform digital dan strategi pemasaran online memungkinkan pelaku usaha untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, termasuk di luar daerah mereka. Dengan memanfaatkan pemasaran berbasis digital, UKM dapat lebih mudah mempromosikan produk mereka dengan cara yang lebih efisien, serta mengurangi ketergantungan pada pasar

lokal yang terbatas. Strategi branding yang kuat serta pengembangan citra produk dapat meningkatkan daya tarik konsumen dan meningkatkan nilai jual produk ikan salai. Pentingnya kerja sama antara berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga non-pemerintah, dan pelaku usaha, juga menjadi faktor kunci dalam mendukung pengembangan UKM di sektor perikanan. Kebijakan yang mendukung, seperti penyediaan infrastruktur yang memadai serta akses terhadap informasi pasar, dapat membantu pelaku usaha untuk lebih berdaya saing dan berkelanjutan. Dengan pendekatan yang kolaboratif dan terintegrasi, potensi peningkatan pendapatan masyarakat melalui usaha ikan salai dapat diwujudkan secara optimal.

Di daerah seperti Kepenuhan Hulu, sektor perikanan tradisional, termasuk usaha ikan salai, masih dikelola secara konvensional dan dalam skala kecil. Banyak pelaku usaha yang belum memanfaatkan teknologi serta strategi pemasaran yang lebih efektif, yang menyebabkan pendapatan mereka belum maksimal. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha. Penelitian menunjukkan bahwa program penyuluhan dan pelatihan yang efektif sangat diperlukan guna memberdayakan pelaku usaha perikanan agar mereka dapat mengadopsi praktik yang lebih baik dalam proses produksi dan pemasaran. Selain itu, kurangnya akses terhadap teknologi modern menjadi hambatan lain bagi pengembangan usaha ikan salai. Masih banyak pelaku usaha yang menggunakan metode tradisional yang kurang efisien, sehingga mengurangi potensi keuntungan mereka.

Penting untuk memberikan pelatihan mengenai pemanfaatan teknologi dan strategi pemasaran digital kepada pelaku usaha di desa ini. Selain itu, aspek keberlanjutan usaha juga perlu diperhatikan. Praktik pengelolaan yang tidak berkelanjutan dapat berdampak buruk terhadap sumber daya perikanan dan mengancam pendapatan masyarakat dalam jangka panjang. Edukasi mengenai pengelolaan sumber daya yang berkelanjutan dan penerapan metode produksi yang ramah lingkungan menjadi hal yang krusial. Dengan demikian, usaha ikan salai tidak hanya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, tetapi juga turut berkontribusi dalam menjaga keseimbangan ekosistem perikanan.

Antara kondisi ideal dan realitas dalam pengembangan usaha mikro dan kecil di sektor perikanan, khususnya di daerah seperti Kepenuhan Hulu, masih terdapat kesenjangan yang cukup besar. Meskipun laporan Bank Dunia (2020) menunjukkan bahwa sektor perikanan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, kenyataannya masih banyak daerah yang belum mampu mengoptimalkan potensi tersebut. Oleh karena itu, diperlukan sinergi antara pemerintah, pelaku usaha, dan berbagai pemangku kepentingan lainnya guna menciptakan strategi yang efektif dalam mendukung pertumbuhan sektor ini.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan fokus pada pengembangan usaha ikan salai sebagai strategi peningkatan kesejahteraan masyarakat di Desa Kepenuhan Hulu. Metode ini dipilih untuk menggali informasi secara mendalam mengenai kondisi, strategi, serta hambatan yang dihadapi pelaku usaha ikan salai. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi dengan informan utama, yaitu Kepala Desa, Direktur BUMDes, serta pelaku UMKM ikan salai.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan pendekatan IFAS, EFAS, dan SWOT untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha ikan salai. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini memiliki potensi besar dengan kualitas produk yang khas, tetapi menghadapi kendala seperti keterbatasan modal dan pemasaran yang belum optimal. Strategi pengembangan yang direkomendasikan mencakup modernisasi alat produksi, peningkatan keterampilan pelaku usaha, serta penerapan strategi pemasaran

digital. Dengan dukungan pemerintah dan pemanfaatan teknologi, usaha ikan salai diharapkan dapat berkembang lebih luas, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta berkontribusi terhadap perekonomian lokal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Matriks Analisis SWOT

Tabel 1. Matriks SWOT Strategi Alternatif Keunggulan Bersaing Usaha Ikan Salai di Desa Kepenuhan Hulu

Internal (IFAS) (EFAS) Eksternal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	1. Kualitas ikan sale yang baik dan khas Fasilitas pelayanan yang memadai. 2. Sumber daya ikan yang melimpah. 3. Keahlian masyarakat dalam pengolahan ikan sale. 4. Harga produk yang kompetitif 5. Pasar yang mulai berkembang	1. Akses modal usaha yang terbatas. 2. Kurangnya pemanfaatan teknologi digital dalam promosi 3. Keterbatasan teknologi dalam proses produksi 4. Kurangnya pelatihan manajemen usaha bagi pelaku UMKM 5. Ketergantungan pada pemasok bahan baku yang tidak stabil
Peluang (O)	Strategi S – O	Strategi W – O
1. Dukungan pemerintah dalam bentuk bantuan dan pelatihan.. 2. Potensi ekspansi pasar ke luar daerah. 3. Ketersediaan bahan baku ikan yang cukup.. 4. Permintaan pasar yang tinggi terhadap ikan salai. 5. Permodalan dan perbankan	1. Memanfaatkan ketersediaan bahan baku dan keahlian lokal untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat. 2. Meningkatkan akses ke platform digital untuk memperluas pasar. 3. Menggunakan citra rasa khas sebagai daya tarik utama dalam promosi wisata lokal dan online.	1. Mengakses dukungan pemerintah dan lembaga untuk mendapatkan bantuan modal dan pelatihan teknologi pengolahan modern. 2. Memperkuat branding melalui pemasaran digital dengan memanfaatkan media sosial. 3. Meningkatkan standar kualitas produk melalui pelatihan dan penerapan sistem kontrol kualitas.
Ancaman (T)	Strategi S – T	Strategi W – T
1. Pesaing yang menawarkan produk yang sama. 2. Cuaca iklim yang tidak. 3. Munculnya kompotitor menawarkan produk yang sama. 4. Ketergantungan pada distributor dalam pemasaran. 5. Fluktuasi harga pakan dan biaya produksi yang tinggi.	1. Memanfaatkan keunggulan rasa dan teknik pengolahan tradisional untuk bersaing dengan produk serupa. 2. Menjaga hubungan dengan pemasok bahan baku untuk memastikan pasokan tetap stabil. 3. Diversifikasi produk olahan ikan untuk memenuhi kebutuhan berbagai segmen pasar.	1. Mengembangkan produk inovatif untuk menyesuaikan dengan selera konsumen yang terus berubah. 2. Mencari mitra strategis untuk mengurangi ketergantungan pada sumber daya lokal. 3. Meningkatkan efisiensi operasional dengan teknologi baru untuk menghadapi persaingan.

Dalam penelitian ini, ditemukan bahwa usaha ikan salai di Desa Kepenuhan Hulu memiliki potensi besar untuk berkembang. Namun, di sisi lain, usaha ini juga menghadapi berbagai tantangan yang cukup signifikan. Berdasarkan hasil analisis SWOT, faktor internal

dan eksternal menjadi aspek yang sangat memengaruhi perkembangan usaha ikan salai di daerah tersebut. Potensi besar yang dimiliki oleh usaha ini antara lain adalah ketersediaan bahan baku ikan yang cukup melimpah, keterampilan masyarakat dalam teknik pengasapan ikan yang sudah turun-temurun, serta harga jual produk yang relatif kompetitif. Meski demikian, beberapa kendala utama masih menghambat optimalisasi produktivitas dan daya saing usaha ini.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh para pelaku usaha ikan salai adalah keterbatasan modal untuk meningkatkan kapasitas produksi. Sebagian besar pelaku usaha masih menggunakan teknik pengasapan tradisional yang memerlukan waktu cukup lama serta membutuhkan bahan bakar dalam jumlah besar. Selain itu, penerapan standar kebersihan dan keamanan pangan juga masih perlu ditingkatkan agar kualitas produk yang dihasilkan dapat memenuhi standar yang lebih tinggi. Untuk mengatasi kendala ini, diperlukan adanya investasi dalam peralatan yang lebih modern, seperti mesin pengasapan yang lebih efisien dan ramah lingkungan. Penggunaan teknologi yang lebih canggih tidak hanya akan meningkatkan efisiensi produksi, tetapi juga dapat mengurangi ketergantungan pada metode konvensional yang kurang efektif. Selain itu, kolaborasi dengan kelompok nelayan atau pemasok ikan juga dapat menjadi strategi yang baik untuk memastikan ketersediaan bahan baku yang lebih stabil, sehingga proses produksi dapat berjalan dengan lebih lancar.

Selain kendala dalam proses produksi, aspek pemasaran dan distribusi juga menjadi tantangan yang cukup besar bagi usaha ikan salai di Desa Kepenuhan Hulu. Saat ini, pemasaran ikan salai masih terbatas pada jaringan lokal, sehingga skala usaha ini belum mencapai potensi maksimalnya. Sebagian besar pelaku usaha masih bergantung pada metode pemasaran tradisional, seperti menjual langsung di pasar atau melalui perantara. Padahal, dengan perkembangan teknologi digital, peluang pemasaran dapat diperluas melalui media sosial dan marketplace. Strategi pemasaran digital dapat membantu meningkatkan visibilitas produk dan menjangkau konsumen yang lebih luas, termasuk di luar daerah. Namun, keterbatasan dalam penggunaan teknologi digital masih menjadi kendala bagi banyak pelaku usaha, sehingga diperlukan pelatihan atau pendampingan agar mereka dapat memanfaatkan platform digital secara efektif.

Branding dan kemasan produk juga menjadi aspek yang perlu diperhatikan dalam meningkatkan daya saing ikan salai di pasar yang lebih luas. Saat ini, banyak produk ikan salai yang dijual dalam kemasan sederhana tanpa merek yang jelas, sehingga sulit untuk menarik perhatian konsumen di luar pasar lokal. Dengan desain kemasan yang lebih modern dan informatif, produk ikan salai dapat memiliki nilai jual yang lebih tinggi serta memberikan rasa percaya kepada konsumen mengenai kualitas dan keamanan produk yang mereka beli. Strategi pemasaran yang lebih inovatif perlu diterapkan, misalnya dengan menciptakan merek dagang yang khas, menggunakan media sosial sebagai sarana promosi, serta mengikuti berbagai pameran atau bazar produk lokal untuk memperkenalkan produk kepada calon pembeli yang lebih luas.

Dalam upaya mengembangkan usaha ikan salai agar lebih produktif, perlu dilakukan analisis terhadap faktor internal dan eksternal yang memengaruhi perkembangan usaha ini. Dari sisi faktor internal, beberapa keunggulan yang dapat mendukung pengembangan usaha ikan salai di Desa Kepenuhan Hulu antara lain adalah kualitas produk yang baik dan khas, ketersediaan bahan baku ikan yang melimpah, serta keterampilan masyarakat dalam proses pengolahan ikan salai. Selain itu, harga produk yang kompetitif dan pasar yang mulai berkembang juga menjadi kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan skala usaha. Namun, di sisi lain, ada pula beberapa kelemahan yang masih menjadi hambatan bagi usaha ini, seperti keterbatasan akses modal usaha dan kurangnya pemanfaatan teknologi

digital dalam promosi serta distribusi produk. Diperlukan strategi yang tepat untuk mengatasi kelemahan ini, misalnya dengan mencari sumber pendanaan alternatif atau melakukan pelatihan teknologi digital bagi para pelaku usaha.

Dari aspek faktor eksternal, terdapat beberapa peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mendorong pertumbuhan usaha ikan salai di daerah ini. Dukungan dari pemerintah, baik dalam bentuk bantuan modal maupun pelatihan keterampilan, menjadi salah satu faktor yang dapat mempercepat pengembangan usaha ini. Permintaan pasar terhadap produk ikan salai yang terus meningkat juga menjadi peluang besar bagi pelaku usaha untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Ketersediaan bahan baku yang cukup serta kemungkinan ekspansi pasar ke luar daerah juga menjadi aspek positif yang dapat mendorong pertumbuhan usaha ini. Namun, selain peluang, ada pula ancaman yang perlu diwaspadai, seperti persaingan dengan produk sejenis yang ditawarkan oleh kompetitor, kondisi cuaca yang tidak menentu yang dapat memengaruhi pasokan bahan baku, serta fluktuasi harga pakan dan biaya produksi yang tinggi. Ketergantungan pada distributor dalam pemasaran juga menjadi tantangan tersendiri, sehingga pelaku usaha perlu mencari strategi distribusi yang lebih mandiri agar dapat mengurangi risiko yang muncul akibat ketergantungan tersebut.

Untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha ikan salai di Desa Kepenuhan Hulu, beberapa strategi dapat diterapkan. Pertama, diperlukan peningkatan dalam aspek produksi, baik dari segi teknologi yang digunakan maupun penerapan standar kebersihan dan keamanan pangan. Penggunaan alat pengasapan yang lebih modern serta peningkatan standar produksi akan membantu meningkatkan kualitas produk secara keseluruhan. Kedua, dalam hal pemasaran, pelaku usaha perlu memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi yang lebih efektif. Dengan pemasaran berbasis digital, produk ikan salai dapat menjangkau pasar yang lebih luas, baik di dalam maupun di luar daerah. Ketiga, dalam aspek kemasan dan branding, produk ikan salai perlu dikemas dengan tampilan yang lebih menarik dan profesional agar dapat bersaing dengan produk-produk sejenis di pasaran. Keempat, kolaborasi dengan berbagai pihak, seperti pemerintah, lembaga pelatihan, dan komunitas bisnis, juga dapat menjadi langkah strategis untuk mendukung pengembangan usaha ikan salai secara lebih berkelanjutan.

Dengan menerapkan strategi yang tepat, usaha ikan salai di Desa Kepenuhan Hulu memiliki peluang besar untuk berkembang lebih jauh. Dukungan dari berbagai pihak, inovasi dalam proses produksi dan pemasaran, serta peningkatan kualitas produk menjadi kunci utama dalam meningkatkan daya saing usaha ini. Jika tantangan yang ada dapat diatasi dengan strategi yang efektif, maka usaha ikan salai tidak hanya akan memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat setempat, tetapi juga berkontribusi dalam memperkenalkan produk khas daerah ke pasar yang lebih luas.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, usaha ikan salai di Desa Kepenuhan Hulu memiliki potensi besar untuk berkembang, namun masih menghadapi berbagai kendala dalam proses produksi, pemasaran, dan distribusi. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan modal yang membuat pelaku usaha sulit untuk meningkatkan kapasitas produksi dan beralih ke teknologi yang lebih modern. Metode pengasapan tradisional yang masih digunakan kurang efisien dalam hal waktu dan konsumsi bahan bakar, serta belum sepenuhnya memenuhi standar kebersihan dan keamanan pangan. Oleh karena itu, diperlukan investasi dalam peralatan yang lebih canggih dan ramah lingkungan untuk meningkatkan kualitas serta daya saing produk ikan salai.

Dalam aspek pemasaran dan distribusi, produk ikan salai masih dipasarkan secara terbatas dalam skala lokal, dengan metode penjualan konvensional yang mengandalkan pasar tradisional dan perantara. Minimnya strategi pemasaran digital dan branding yang kurang menarik menjadi faktor yang menyebabkan produk ini sulit menembus pasar yang lebih luas. Padahal, peluang ekspansi dapat dimaksimalkan dengan memanfaatkan media sosial, marketplace, serta kemasan yang lebih modern dan informatif. Peningkatan daya saing produk ikan salai dapat dicapai melalui inovasi dalam pemasaran, termasuk penciptaan merek dagang yang khas dan promosi digital yang lebih efektif.

Dari analisis SWOT, ditemukan bahwa usaha ikan salai memiliki beberapa kekuatan internal, seperti kualitas produk yang khas, sumber daya ikan yang melimpah, keahlian masyarakat dalam pengolahan, serta harga yang kompetitif. Namun, terdapat pula kelemahan seperti keterbatasan akses modal dan kurangnya pemanfaatan teknologi digital. Peluang pengembangan usaha ini cukup besar, dengan adanya dukungan pemerintah, permintaan pasar yang tinggi, serta potensi ekspansi ke luar daerah. Akan tetapi, usaha ikan salai juga menghadapi ancaman, termasuk persaingan dengan produk sejenis, fluktuasi harga bahan baku, serta ketergantungan pada distributor dalam pemasaran.

Agar usaha ikan salai lebih produktif dan berkelanjutan, diperlukan strategi yang mencakup modernisasi alat produksi, peningkatan keterampilan pengelola usaha, serta penerapan teknik pemasaran yang lebih inovatif. Kolaborasi dengan pemerintah, lembaga keuangan, serta pemanfaatan teknologi digital menjadi langkah penting dalam mendorong pertumbuhan usaha ini. Dengan strategi yang tepat, usaha ikan salai di Desa Kepenuhan Hulu dapat berkembang lebih pesat, meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha, serta memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alqassabi, M. (2020). The role of small and medium enterprises (SMEs) in economic development: The case of Oman. *International Journal of Economics and Business Administration*, 8(2), 232-243.
- Bartley, D. M., De Graaf, G. J., Valbo Jørgensen, J., & Marmulla, G. (2015). Inland capture fisheries: status and data requirements. *Fisheries Management and Ecology*, 22(1), 71-82.
- FAO. (2020). *The State of World Fisheries and Aquaculture 2020*. Rome. Fluet-Chouinard, E., Funge Smith, S., & McIntyre, P. B. (2018). Global hidden harvest of freshwater fish revealed by household surveys. *Global Environmental Change*, 49, 32-41.
- Gunawan, A., Sari, D. P., & Sari, R. P. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Produk Kerupuk Rumput Laut Pada Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan Dan Perikanan (P2MKP) Kota Balikpapan Kalimantan Timur. *Matrik: Jurnal Manajemen Dan Teknik Industri Produksi*, 21(1), 1-10.
- Hilborn, R., Amoroso, R. O., Anderson, C. M., Baum, J. K., Branch, T. A., Costello, C., ... & Ye, Y. (2020). Effective fisheries management instrumental in improving fish stock status. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117(4), 2218-2224.
- Huda, N., Rini, N., Mardiyono, M., & Sari, D. R. (2018). Pengembangan Perikanan Terintegrasi untuk Meningkatkan Kontribusi Sektor Kelautan dan Perikanan dalam Pembangunan Ekonomi Wilayah. *Jurnal Borneo Administrator*, 14(2), 149-168.
- Karami, M., & Tang, J. (2019). Entrepreneurial orientation and SME international performance: The mediating role of networking capability and experiential learning. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 37(2), 105-124.

- Lee, J., Gereffi, G., & Beauvais, J. (2023). Global value chains and agrifood standards: Challenges and possibilities for smallholders in developing countries. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(1), e2011204119.
- Maerani, A. (2023). Strategi pemasaran produk hasil perikanan dalam pengembangan UMKM di Desa Bedono, Demak. *Coastal Economics Journal*, 1(1), 1-10.
- Mamun, A. A., Mohiuddin, M., Fazal, S. A., & Ahmad, G. B. (2019). Entrepreneurial competencies and the performance of informal microenterprises in Malaysia. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(1), 29-48.
- Murdianto, M., Sulistyowati, L., & Suhartini, S. (2020). Pemanfaatan Teknologi Tepat Guna dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Malang. *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 9(1), 1-10.
- Mustaruddin, M., & Astarini, I. A. (2019). Strategi Pengembangan Sektor Kelautan dan Perikanan sebagai Penggerak Utama Pembangunan Ekonomi Wilayah. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 14(1), 1-12.
- Namotemo, H., Sondakh, L. W., & Pangemanan, P. A. (2021). The Role of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the Fisheries Sector: Challenges and Opportunities. *Journal of Coastal Zone Management*, 24(1), 1-8.
- Nuvriasari, A., Sudarmiati, S., & Suharto, S. (2018). The role of entrepreneurial orientation and market orientation in improving SMEs performance: The mediating role of innovation. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 16(4), 668-677.
- Purwanti, P. (2023). The Role of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the Fisheries Sector: Challenges and Opportunities. *Journal of Coastal Zone Management*, 26(1), 1-8.
- Schubert, C. J., Durr, H. H., & Dean, J. M. (2021). Global riverine N and P transport to ocean. *Global Biogeochemical Cycles*, 35(1).
- Setyowati, E., Susilowati, I., & Sunaryo, S. (2022). Pendampingan Usaha Mikro dan Kecil di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 1-10.
- Šimić, M. L., Čabrilo, S., & Tomić, D. (2020). Human Capital and SME Performance: Mediating Effect of Entrepreneurial Leadership. *Management: Journal of Sustainable Business and Management Solutions in Emerging Economies*, 25(2), 1-12.
- Sondra, S., & Widjaja, D. C. (2021). The Effect of Entrepreneurial Orientation on SME Performance: The Mediating Role of Innovation. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 19(2), 301-310.
- Nurhidayah, Y. S. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan.