

Analisis I-E (Internal-Eksternal) Matriks dan *Strategic Position and Action Evaluation (Space)* dalam Pengembangan Usaha Nugget Ikan

Dewi Robihat Alfianar¹, David Oscar Simatupang² Maria Maghdalena Diana Widiastuti²

¹**Mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Musamus**

²**Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Musamus**

e-mail: dewirobbihatia@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to identified factors that being the strengths, weakness, opportunities and the threat. To formulate the bussiness development strategy of fish nuggets using SWOT analysis and descriptive qualitative methods. This research conducted in Maro and Samkai village merauke district for two months from May to June 2016. The results of this research are produced strategies for business expansion of fish nuggets products in maro and samkai village of merauke subdistrict. The strategy were optimize human resources of all member from processing to marketing that build good communication. Conduct training for group members to increase the quality of human resources. Improved the manner of marketing, the quantity product and consumer confidence to buy fish nuggets products. Increased supplies raw materials to optimize the fish nuggets production continuously. Find the investor for increasing the capital, submitted a proposal to the government or related institutions. Build important promotion for enlarge the market of fish nuggets through the brochures, leflet, web, newspaper, and others.

Keywords: development strategy, fish nuggets, SWOT analysis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor – faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman serta merumuskan strategi yang diperlukan untuk pengembangan usaha produk nugget ikan dengan menggunakan teknik analisis SWOT dan metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Maro dan Kelurahan Samkai Distrik Merauke selama dua bulan yaitu pada bulan Mei dan Juni 2016. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini berupa strategi untuk pengembangan usaha produk nugget ikan di Kelurahan Maro dan Kelurahan Samkai Distrik Merauke yaitu Mengoptimalkan sumberdaya manusia dari seluruh anggota kelompok dalam proses pengolahan hingga pemasaran agar terjalin komunikasi yang baik, melakukan pelatihan untuk setiap anggota kelompok guna meningkatkan kualitas SDM, meningkatkan kualitas pemasaran, kuantitas dan kepercayaan konsumen terhadap produk nugget ikan, meningkatkan persediaan bahan baku yang berkesinambungan sehingga kegiatan produksi nugget ikan dapat berjalan kontinyu, mencari sponsor permodalan guna menambah modal usaha kelompok seperti, mengajukan proposal kepada pihak pemerintah dan instansi terkait serta melakukan promosi besar – besaran untuk mengembangkan produk nugget ikan melalui media brosur, *leflet*, web, koran, dan lain – lain.

Kata kunci : strategi pengembangan, nugget ikan, analisis SWOT

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kabupaten Merauke merupakan salah satu kabupaten yang setiap tahun mengalami peningkatan pertumbuhan industri. Hal ini dapat dilihat dari hasil data yang diolah oleh Badan Pusat Statistik Kabupaten Merauke dibidang perindustrian. Pada tahun 2013 perindustrian di Kabupaten Merauke meningkat cukup tinggi. Dimana pada tahun 2012 ada sebanyak 757 unit usaha di Kabupaten Merauke dan meningkat menjadi 804 unit usaha di tahun 2013. Untuk industri kecil formal dan industri menengah sebagian besar merupakan industri agro dan hasil kehutanan, sedangkan untuk industri kecil non formal hasil terbesar dari industri logam, mesin dan alat angkut (BPS Kab. Merauke 2014).

Industri agro meliputi sektor perkebunan, persawahan, kehutanan, peternakan dan perikanan. Sektor perikanan di Kabupaten Merauke merupakan yang terbesar di Provinsi Papua dengan jumlah produksi ikan di Kabupaten Merauke pada tahun 2013 sebanyak 58.222.356 kg, hal ini juga diikuti dengan perkembangan tingkat konsumsi ikan di Kabupaten Merauke yang terus meningkat dari 3.722.208 kg pada Tahun 2009 menjadi 7.841.927 kg pada Tahun 2013.

Distrik Merauke merupakan salah satu distrik yang memiliki berbagai jenis rumah tangga perikanan yaitu jenis rumah tangga perikanan pembudidaya ikan, jenis rumah tangga perikanan penangkapan, jenis rumah tangga perikanan pengolahan dan jenis rumah tangga perikanan pengumpul. Salah satu jenis rumah tangga perikanan tertinggi yang diperoleh dari Distrik Merauke adalah jenis rumah tangga perikanan dalam bidang pengolahan yang jumlahnya mencapai 88 rumah tangga perikanan pengolahan.

Salah satu bentuk dari pengolahan ikan yaitu produk nugget ikan. Namun kenyataannya, peningkatan produksi nugget ikan ini belum diimbangi dengan adanya usaha untuk pengembangan produk nugget ikan ke arah yang lebih baik seperti kurangnya kemampuan untuk melakukan aktivitas pemasaran kepada calon konsumen dan kurangnya keterampilan dalam mengolah produk nugget ikan. Hal ini yang menjadi latar belakang perlunya merumuskan strategi

pengembangan usaha nugget ikan di Distrik Merauke. Dengan demikian masalah yang akan dianalisis faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam usaha nugget ikan di Distrik Merauke, Strategi apa yang dapat dibuat untuk membantu pengembangan usaha komoditi nugget ikan di Distrik Merauke berdasarkan dua dimensi internal yaitu, kekuatan finansial (*financial strength*-FS) dan keunggulan kompetitif (*competitive advantage*-CA) serta dua dimensi eksternal yaitu, stabilitas lingkungan (*environmental stability*-ES) dan kekuatan industri (*industrial strength*-IS).

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini dilaksanakan pada 2 kelurahan di Kabupaten Merauke, yaitu Kelurahan Samkai dan Kelurahan Maro. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan yaitu pada bulan Mei 2016 – Juni 2016.

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini berjumlah 14 orang yang terdiri dari pihak kelompok usaha nugget ikan, tim pendamping desa (TPD) dari lembaga *Coastal Community Development Project International Fund For Agricultural Development* (CCDP-IFAD), Kementerian Kelautan dan Perikanan Kabupaten Merauke, Kelurahan Maro dan Kelurahan Samkai serta Distrik Merauke.

2. Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dilakukan secara *Purposive Sampling*. Pengambilan sampel ditentukan secara sengaja berdasarkan pertimbangan bahwa sampel diambil dari seseorang atau pihak-pihak yang mengetahui dan memahami masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini. Responden dalam penelitian ini berjumlah 14 orang yang terdiri dari 8 orang dari kelompok pengolahan, 2 orang dari lembaga CCDP-IFAD dalam hal ini Tenaga Pendamping Desa, 1 orang

Konsultan Sumberdaya Manusia, 1 orang dari Kelurahan Maro, 1 orang dari Kelurahan Samkai, dan satu orang dari Distrik Merauke.

C. Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data deskriptif kualitatif. Data yang digunakan bersumber dari data primer dan data sekunder.

D. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini melibatkan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu sebagai berikut:

- 1) Kuesioner
- 2) Wawancara
- 3) Observasi
- 4) Dokumen Kepustakaan

E. Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan secara kualitatif dengan mengidentifikasi faktor-faktor eksternal (peluang-ancaman) dan faktor-faktor internal (kekuatan-kelemahan) berdasarkan teknik analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Identifikasi dan Perumusan Faktor Internal dan Eksternal

1. Identifikasi faktor internal

Faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan yaitu memasukkannya ke dalam matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) untuk memperoleh total skor internal.

Tabel 3. Matriks IFAS Pengembangan Usaha Produk Nugget Ikan

No.	IFAS	Bobot	Rating	Nilai
KEKUATAN				
1.	Ketersediaan sarana peralatan yang lengkap untuk proses produksi nugget ikan	0,07	4	0,28
2.	Jarak pengambilan bahan baku yang cukup terjangkau dari tempat pengolahan produk nugget ikan	0,10	4	0,40
3.	Adanya kerjasama antar anggota kelompok dalam proses produksi hingga pemasaran	0,07	4	0,28

4.	Adanya pengontrolan dan evaluasi yang dilakukan oleh TPD kepada tiap kelompok	0,08	3	0,24
5.	Adanya pelatihan dan sosialisasi yang berhubungan dengan usaha produk nugget ikan yang kontinu	0,07	3	0,21
6.	Adanya manajemen keuangan yang diterapkan dalam kelompok usaha nugget ikan	0,09	3	0,27
KELEMAHAN				
1.	Jumlah tangkapan ikan yang tidak tetap yang dipengaruhi oleh faktor iklim dan cuaca	0,08	2	0,16
2.	Adanya fluktuasi harga bahan baku ikan untuk produksi nugget ikan disebabkan oleh hasil tangkapan ikan dari nelayan	0,06	1	0,06
3.	Minimnya modal usaha untuk memproduksi nugget ikan	0,03	1	0,03
4.	Kurangnya ketersediaan SDM yang terampil dari tiap anggota dari masing-masing kelompok	0,08	2	0,16
5.	Jumlah produksi nugget ikan yang tidak menentu setiap bulan sehingga berpengaruh terhadap pemenuhan kebutuhan konsumen	0,05	1	0,05
6.	Daya tahan produk nugget ikan yang tidak lama	0,08	1	0,08
7.	Kurangnya jaringan pemasaran produk nugget ikan	0,07	2	0,14
JUMLAH		1,00		2,36

Sumber : diolah dari data primer Tahun 2016

Hasil identifikasi faktor internal dengan menggunakan matriks IFAS, menunjukkan bahwa jumlah skor faktor kekuatan dan kelemahan adalah sebesar 2,36.

2. Identifikasi faktor eksternal

Hal selanjutnya yang perlu dilakukan setelah mengetahui faktor yang menjadi peluang dan ancaman yaitu memasukkannya ke dalam matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*).

Tabel 4. Matriks EFAS Pengembangan Usaha Produk Nugget Ikan

No	EFAS	Bobot	Rating	Nilai
PELUANG				
1.	Keaktifan dari anggota kelompok masyarakat lokal dalam usaha produksi nugget ikan sangat aktif	0,07	3	0,21
2.	Keberadaan program dari IFAD & peran dari	0,13	4	0,52

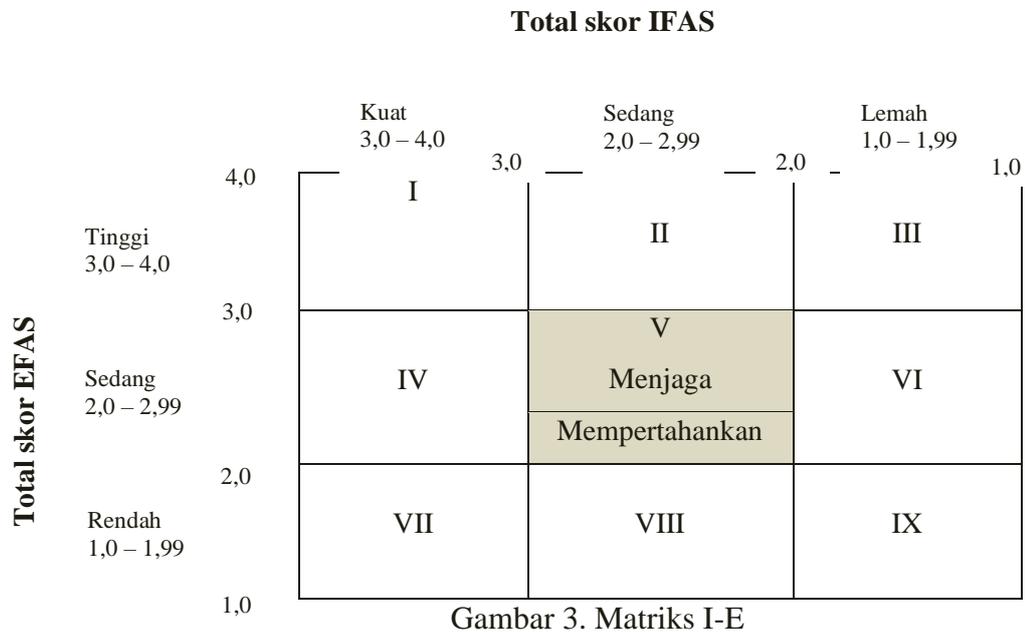
	pihak pemerintah guna memperbaiki tingkat ekonomi masyarakat pesisir			
3.	Partisipasi pihak pemerintah dalam membantu usaha nugget ikan dalam bentuk sosialisai & pelatihan sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan SDM	0,12	4	0,48
4.	Adanya dukungan dari masyarakat setempat dalam memotivasi para anggota kelompok usaha produk nugget ikan	0,11	3	0,33
5.	Tidak adanya fluktuasi harga produk nugget ikan selama ini	0,06	3	0,18
6.	Tingkat usaha yang memproduksi nugget ikan di Distrik Merauke masih rendah	0,05	4	0,2
ANCAMAN				
1.	Produksi nugget ikan belum dipasarkan secara massal sehingga berpengaruh terhadap permintaan konsumen	0,07	2	0,14
2.	Fluktuasi bahan baku ikan untuk produksi nugget ikan	0,07	1	0,07
3.	Tingkat permintaan dan minat konsumen terhadap produk nugget ikan masih rendah	0,09	1	0,09
4.	Tidak adanya kerjasama antar masyarakat setempat untuk mempromosikan produk nugget ikan	0,07	2	0,14
5.	Tingkat perbedaan harga nugget ikan lebih tinggi dibandingkan nugget yang sudah memiliki brand	0,10	1	0,10
JUMLAH		1,00		2,46

Sumber : diolah dari data primer Tahun 2016

Hasil identifikasi faktor eksternal dengan menggunakan matriks EFAS, menunjukkan bahwa jumlah skor faktor kekuatan dan kelemahan adalah sebesar 2,46.

3. Matriks IE

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari matriks IFAS dan EFAS, maka dapat disusun matriks I-E. Total skor bobot IFAS sebesar 2,36 dan EFAS sebesar 2,46 yang menempatkan usaha nugget ikan dalam sel V dengan koordinat (2,36;2,46). Kedudukan ini menunjukkan posisi internal dan eksternal usaha nugget ikan berada pada posisi Menjaga dan Mempertahankan.



Adapun strategi umum yang diterapkan pada sel V strategi yang intensif, yaitu strategi penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar terhadap usaha pengembangan produk nugget ikan.

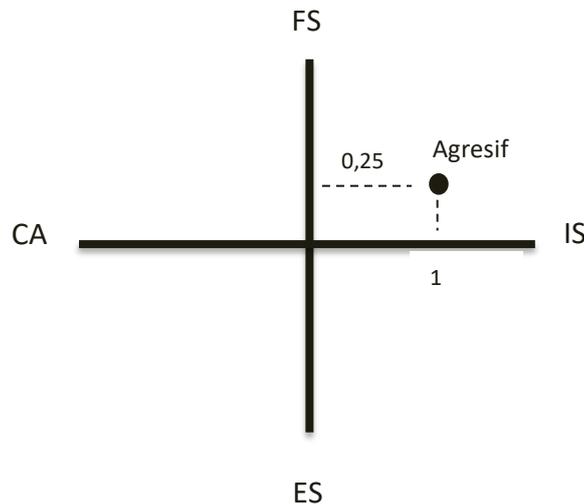
4. Matriks Evaluasi Posisi dan Tindakan Strategis (*Strategic Position and Action Evaluation-SPACE Matrix*)

Analisis matriks SPACE menggunakan beberapa atribut utama yang diambil dari matriks IFAS dan EFAS. Setelah dipergunakannya model analisis IE Matrix, untuk mempertajam analisis digunakan analisis SPACE untuk melihat posisi usaha produksi nugget ikan serta melihat arah perkembangan usaha produksi nugget ikan selanjutnya.

Berdasarkan atribut yang ada, maka dapat dibuat matriks SPACE seperti tabel 5 berikut.

Tabel 5. Matriks SPACE

Posisi Faktor Strategi Internal	Rating	Posisi Faktor Strategi Eksternal	Rating
Kekuatan Finansial (FS)		Stabilitas Lingkungan (ES)	
Kecukupan modal	2	Inflasi bahan baku	-3
Laba yang diperoleh	1	Pemain baru	-1
Pertumbuhan penjualan	2	Tingkat persaingan	-1
Tingkat pengembalian modal	3	Kondisi keuangan	-2
	8		-7
Keuntungan Kompetitif (CA)		Kekuatan Industri (IS)	
Strategi bisnis diferensiasi	-3	Ketersediaan sarana peralatan	4
Perencanaan strategi fungsional	-3	Kualitas produk	4
Taktik persaingan bisnis	-3		
	-9		8
FS : $8/4 = 2$ CA : $-9/3 = -3$		ES : $-7/4 = -1,75$ IS : $8/2 = 4$	
FS + ES = $2 + (-1,75) = 0,25$ (garis vertikal) CA + IS = $-3 + 4 = 1$ (garis horizontal)			



Gambar 4. Diagram SPACE

Hasil analisis dalam masing – masing kuadran SPACE matriks dijelaskan sebagai berikut :

- a) Faktor Kekuatan Finansial (*Financial Strength* = FS)

Apabila ditinjau dari faktor finansial, usaha nugget ikan masih kurang dalam modal untuk memproduksi nugget ikan yang merupakan faktor internal dari

usaha nugget ikan tersebut. Dalam hal ini usaha nugget ikan masih memiliki keterbatasan – keterbatasan modal berupa uang yang disebabkan oleh modal yang terkumpul berupa swadaya dari tiap anggota kelompok.

Kecukupan modal didasarkan dari modal yang digunakan untuk memproduksi nugget ikan masih kurang sehingga kelompok usaha nugget ikan memproduksi nugget ikan dalam jumlah yang rendah.

Laba yang diperoleh didasarkan laba yang diterima dari hasil penjualan pada tahun 2016 nugget ikan kurang dari Rp.100.000,-. Pertumbuhan penjualan didasarkan dari persentase penjualan pada produk nugget ikan pada tahun 2014 = 0,21%, tahun 2015 = 0,51% dan tahun 2016 = 0,27%. Pada tahun 2015 produksi nugget ikan mengalami peningkatan sebesar 30% namun pada tahun 2016 produksi nugget ikan menurun sebesar 24%.

Tingkat pengembalian modal didasarkan dari jumlah modal yang dikeluarkan dengan hasil produksi nugget ikan yang sudah terjual.

b) Faktor Keunggulan Kompetitif (*Competitive Advantage = CA*)

Faktor keunggulan kompetitif usaha nugget ikan terdiri dari strategi bisnis diferensiasi, perencanaan strategi fungsional dan taktik persaingan bisnis. Pada faktor keunggulan kompetitif ini produsen perlu untuk lebih meningkatkan kualitas produk nugget ikan yang dihasilkan sehingga konsumen akan lebih puas dengan produk yang ada.

Usaha nugget ikan memiliki strategi diferensiasi yang diterapkan oleh produsen seperti pelabelan nama produk, bentuk produk nugget ikan yang bervariasi hingga adanya diferensiasi dalam segi rasa dari produk nugget ikan. Perencanaan strategi fungsional berdasarkan pada perencanaan strategi finansial, strategi pemasaran dan strategi operasionalnya. Strategi perencanaan finansial produsen memiliki simpanan kas sebagai modal untuk memproduksi nugget ikan. Pada strategi pemasaran produsen menjual produk nugget ikan secara langsung kepada konsumen sehingga terciptanya komunikasi antara penjual dan pembeli.

Pada strategi operasional ketua kelompok selalu menciptakan koordinasi yang baik dengan anggota kelompoknya.

Taktik persaingan bisnis didasarkan oleh penciptaan yang terjadi pada tiap kelompok sehingga adanya strategi penciptaan yang dilakukan dengan cara pengurangi jumlah produksi nugget ikan yang disebabkan oleh *cash flow* yang tidak stabil.

c) Stabilitas Lingkungan (*Environmental Stability = ES*)

Stabilitas lingkungan merupakan kemampuan suatu usaha dalam mengatasi perubahan – perubahan lingkungan yang dapat mempengaruhi kelangsungan hidup dari suatu usaha. Stabilitas lingkungan usaha nugget ikan diukur dengan inflasi bahan baku, pemain baru, tingkat persaingan dan kondisi keuangan.

Inflasi bahan baku didasarkan oleh bahan baku ikan mengalami kelangkaan sehingga terjadi inflasi terhadap bahan baku ikan. Seperti harga bahan baku ikan tenggiri saat musim peralihan berkisar Rp.40.000,- sampai Rp.45.000,- per 3 kilonya. Namun pada musim gelombang harga bahan baku ikan mencapai Rp.60.000,- sampai Rp.70.000,- per 3 kilo.

Pemain baru berdasarkan banyaknya usaha yang aktif memproduksi nugget ikan, yaitu :

Tabel 6. Nama Kelompok Usaha yang Aktif Memproduksi Nugget Ikan

No.	Nama Kelompok/Usaha	IFAD / non IFAD	Kelurahan
1.	Yamala	IFAD	Samkai
2.	Bina 03	IFAD	Samkai
3.	Mawar	IFAD	Maro
4.	Harapan Papua 5	IFAD	Maro

Sumber : diolah dari data primer Tahun 2016

Tabel 6. menunjukkan bahwa usaha yang bergerak dibidang yang sama berjumlah lima usaha. Tingkat persaingan nugget ikan berdasarkan keunggulan

dari produk nugget ikan itu sendiri seperti bahan yang digunakan merupakan bahan baku ikan yang masih segar yang kemudian diolah menjadi nugget ikan. Namun daya tahan dari produk nugget ikan masih rendah dengan rentang waktu 1 – 3 bulan.

Kondisi keuangan usaha nugget ikan berdasarkan hasil *depth interview* dari responden dimana responden itu sendiri merupakan pelaku usaha produk nugget ikan.

d) Kekuatan Industri (*Industrial Strength = IS*)

Kekuatan industri merupakan kekuatan yang dimiliki oleh suatu usaha apabila dibandingkan dengan pesaingnya dilihat dari ketersediaan sarana peralatan dan kualitas produk.

Sarana peralatan didasari oleh pihak CCDP-IFAD menghibahkan setiap kelompok pengolahan guna sebagai penunjang dalam pengolahan nugget ikan. Sarana peralatan tersebut seperti *meat grinder*, kompor, wajan, serok, sutil, baskom, *blender*, cetakan nugget dan loyang yang lebar. *Meat grinder* digunakan untuk mencincang daging ikan yang sudah dipisahkan dengan tulangnya agar saat dicampurkan ke adonan bumbu yang sudah disiapkan dapat tercampur rata oleh daging ikan tersebut. Kualitas produk nugget ikan didasari oleh usaha produksi nugget ikan sudah memiliki Surat Ijin Gangguan (SIG) dan memiliki ijin P-IRT oleh dinas terkait bahwa produk nugget ikan aman dikonsumsi. Produk nugget ikan memiliki kandungan protein, mineral, asam lemak tak jenuh.

5. Alternatif Strategi

Berdasarkan Gambar 4. memperlihatkan jelas garis vektor bersifat positif dan berada pada kuadran agresif, sehingga dirumuskan alternatif strategi berdasarkan pertumbuhan stabilitas dari hasil Matriks IE pada usaha nugget ikan dengan melihat posisi usaha yang agresif. Adapun perumusan alternatif strategi usaha nugget ikan adalah sebagai berikut :

- 1) Mengoptimalkan sumberdaya manusia dari seluruh anggota kelompok dalam proses pengolahan hingga pemasaran agar terjalin komunikasi yang baik.
- 2) Melakukan pelatihan untuk anggota kepada setiap anggota kelompok guna meningkatkan kualitas SDM.
- 3) Meningkatkan kualitas pemasaran, kuantitas dan kepercayaan konsumen terhadap produk nugget ikan.
- 4) Meningkatkan persediaan bahan baku yang berkesinambungan sehingga kegiatan produksi nugget ikan dapat berjalan kontinyu.
- 5) Melakukan sponsor permodalan guna menambah modal usaha kelompok seperti, mengajukan proposal kepada pihak pemerintah dan instansi terkait.
- 6) Melakukan promosi besar – besaran untuk mengembangkan produk nugget ikan melalui media brosur, *leaflet*, web, koran, dan lain – lain.

KESIMPULAN

Hasil identifikasi faktor–faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha produk nugget ikan di Distrik Merauke adalah kekuatan ketersediaan sarana peralatan yang lengkap untuk proses produksi nugget ikan, jarak pengambilan bahan baku yang cukup terjangkau dari tempat pengolahan produk nugget ikan, terjalinnya kerjasama antar anggota kelompok dalam proses produksi hingga pemasaran, pengontrolan dan evaluasi yang dilakukan oleh TPD secara rutin kepada tiap kelompok, adanya pelatihan dan sosialisasi yang berhubungan dengan usaha produk nugget ikan yang kontinyu, adanya manajemen keuangan yang diterapkan dalam kelompok usaha nugget ikan. Kelemahan adalah hasil tangkapan ikan yang jumlahnya tidak tetap dari nelayan yang disebabkan oleh faktor cuaca dan iklim, adanya fluktuasi harga bahan baku ikan untuk produksi nugget ikan disebabkan oleh hasil tangkapan ikan dari nelayan, minimnya modal usaha untuk memproduksi nugget ikan, kurangnya ketersediaan SDM yang terampil dari tiap anggota dari masing–masing kelompok, jumlah produksi nugget ikan yang tidak menentu setiap bulan sehingga berpengaruh terhadap pemenuhan kebutuhan konsumen, daya tahan produk nugget ikan yang tidak lama, kurangnya jaringan pemasaran produk

nugget ikan. Peluang adalah keaktifan dari anggota kelompok masyarakat lokal dalam usaha produksi nugget ikan sangat aktif, keberadaan program dari IFAD & peran dari pihak pemerintah guna memperbaiki tingkat ekonomi masyarakat pesisir, partisipasi pihak pemerintah dalam membantu usaha nugget ikan dalam bentuk sosialisai & pelatihan sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan SDM, adanya dukungan dari masyarakat setempat dalam memotivasi para anggota kelompok usaha produk nugget ikan, tidak adanya fluktuasi harga produk nugget ikan selama ini, tingkat usaha yang memproduksi nugget ikan di Distrik Merauke masih rendah. Ancaman adalah produksi nugget ikan belum dipasarkan secara massal sehingga berpengaruh terhadap permintaan konsumen, fluktuasi bahan baku ikan untuk produksi nugget ikan, tingkat permintaan dan minat konsumen terhadap produk nugget ikan masih rendah, tidak adanya kerjasama antar masyarakat setempat untuk mempromosikan produk nugget ikan, tingkat perbedaan harga nugget ikan lebih tinggi dibandingkan nugget yang sudah memiliki brand, strategi yang diperoleh dari hasil analisis Matriks SPACE yang berdasarkan dua dimensi internal (Kekuatan Finansial – FS dan Keunggulan Kompetitif – CA dan dua dimensi eksternal (Stabilitas Lingkungan – ES dan Kekuatan Industri – IS), yaitu mengoptimalkan sumberdaya manusia dari seluruh anggota kelompok dalam proses pengolahan hingga pemasaran agar terjalin komunikasi yang baik, melakukan pelatihan untuk anggota kepada setiap anggota kelompok guna meningkatkan kualitas SDM, meningkatkan kualitas pemasaran, kuantitas dan kepercayaan konsumen terhadap produk nugget ikan, meningkatkan persediaan bahan baku yang berkesinambungan sehingga kegiatan produksi nugget ikan dapat berjalan kontinyu, melakukan sponsor permodalan guna menambah modal usaha kelompok seperti, mengajukan proposal kepada pihak pemerintah dan instansi terkait, melakukan promosi besar – besaran untuk mengembangkan produk nugget ikan melalui media brosur, *leaflet*, web, koran, dan lain – lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Merauke dalam Merauke Dalam Angka 2014.*perkembangan Tingkat Konsumsi Ikan di Kabupaten Merauke.*
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Merauke dalam Merauke Dalam Angka 2014.*Jumlah Nelayan dan Rumah Tangga Perikanan di Kab. Merauke..*
- Freddy, Rangkuti. 2003. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.* PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.