

## ANALISIS KELAYAKAN BISNIS UMKM PERIKANAN OLAHAN: PELUANG EKSPOR DAN TANTANGAN OPERASIONAL

Saharuddin<sup>1</sup>, Amrullah<sup>2</sup>, Gavin Xyla<sup>3</sup>, Muh. Taufiq Hidayatullah<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> STIE Amkop Makassar

Email: saharstieamkop@gmail.com

**Abstract:** *This study aims to analyze the feasibility of the processed fishery MSME business in Makassar City. This study uses a qualitative method with a case study approach, where data is collected through in-depth interviews, field observations, and document analysis. The research sample consisted of 10 processed fisheries MSMEs, 2 representatives from the Makassar City Fisheries Office, and 1 exporter in collaboration with local MSMEs. Data analysis is carried out with a qualitative descriptive approach to identify opportunities, challenges, and business development strategies. The results of the study show that processed fishery MSMEs in Makassar have considerable export potential, especially to ASEAN countries such as Malaysia and Singapore. However, only a small number of MSMEs have managed to penetrate the export market because they have not met international standards such as HACCP and ISO 22000. The main obstacles faced by MSMEs include fluctuations in raw materials, limited production equipment, low use of digital marketing, and complex export regulations. The conclusion of this study is that despite many obstacles, processed fisheries MSMEs still have good business prospects if supported by improved production technology, wider market access, and assistance in fulfilling export regulations and certifications.*

**Keywords:** *Processed Fisheries MSMEs; Business Feasibility; Export, and Operational Challenges*

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis UMKM perikanan olahan di Kota Makassar. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, di mana data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi lapangan, dan analisis dokumen. Sampel penelitian terdiri dari 10 UMKM perikanan olahan, 2 perwakilan dari Dinas Perikanan Kota Makassar, dan 1 eksportir yang bekerja sama dengan UMKM lokal. Analisis data dilakukan dengan pendekatan deskriptif kualitatif untuk mengidentifikasi peluang, tantangan, dan strategi pengembangan usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM perikanan olahan di Makassar memiliki potensi ekspor yang cukup besar, terutama ke negara-negara ASEAN seperti Malaysia dan Singapura. Namun, hanya sebagian kecil UMKM yang berhasil menembus pasar ekspor karena belum memenuhi standar internasional seperti HACCP dan ISO

22000. Kendala utama yang dihadapi UMKM meliputi fluktuasi bahan baku, keterbatasan peralatan produksi, rendahnya pemanfaatan pemasaran digital, serta regulasi ekspor yang kompleks. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa meskipun terdapat banyak hambatan, UMKM perikanan olahan tetap memiliki prospek bisnis yang baik jika didukung dengan peningkatan teknologi produksi, akses pasar yang lebih luas, serta pendampingan dalam pemenuhan regulasi dan sertifikasi ekspor.

**Kata Kunci:** UMKM Perikanan Olahan; Kelayakan Bisnis; Ekspor dan Kendala Operasional

## **1. LATAR BELAKANG**

Industri perikanan di Makassar memiliki peran penting dalam perekonomian lokal, dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berkontribusi signifikan dalam pengolahan hasil perikanan. Produk olahan seperti abon ikan, kerupuk ikan, ikan kering, dan bakso ikan menjadi andalan UMKM setempat (Ramli, 2022). Menurut data Kementerian Kelautan dan Perikanan, hingga tahun 2014, Indonesia memiliki sekitar 59.503 Unit Pengolahan Ikan (UPI), dengan 58.526 di antaranya merupakan skala UMKM. Dari total produksi olahan perikanan sebesar 5,37 juta ton, UMKM menyumbang sekitar 3,61 juta ton, menunjukkan dominasi UMKM dalam industri ini (Anggraeni, 2017).

Industri perikanan olahan di Makassar memiliki potensi ekspor yang signifikan, didukung oleh permintaan global yang terus meningkat terhadap produk perikanan. Menurut data dari Badan Pusat Statistik (2023), ekspor komoditas kelautan dan perikanan dari Makassar telah menjangkau berbagai negara dengan perolehan devisa yang signifikan. Secara nasional, Indonesia menempati peringkat kedelapan sebagai eksportir utama produk perikanan di dunia pada tahun 2020. Hal ini menunjukkan bahwa produk perikanan Indonesia, termasuk yang berasal dari Makassar, memiliki daya saing yang kuat di pasar internasional (Marjusni & Idris, 2023). Namun, untuk meningkatkan ekspor, diperlukan strategi yang tepat. Salah satunya adalah dengan meningkatkan inovasi, pengembangan produk, dan orientasi pasar. Penelitian menunjukkan bahwa orientasi pasar merupakan faktor kunci dalam meningkatkan nilai yang diperoleh dari komoditas perikanan (Yusuf, 2017).

Salah satu tantangan utama UMKM perikanan olahan di Makassar adalah keterbatasan teknologi dan inovasi dalam proses produksi. Banyak UMKM masih

menggunakan peralatan dan metode tradisional, yang berdampak pada efisiensi dan kualitas produk. Kurangnya akses terhadap teknologi modern membuat mereka sulit bersaing dengan produsen yang lebih besar dan lebih maju secara teknologi (Ramli, 2023). Selain itu, akses permodalan yang terbatas juga menjadi kendala signifikan. Banyak pelaku UMKM kesulitan mendapatkan pinjaman atau investasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan kapasitas produksi, mengadopsi teknologi baru, serta memperluas jangkauan pasar. Minimnya literasi keuangan dan persyaratan perbankan yang ketat sering kali menjadi hambatan bagi UMKM dalam memperoleh dukungan finansial (Hamdani, et. al., 2020).

Keterbatasan sumber daya manusia juga menjadi faktor penghambat dalam pengembangan usaha. Banyak UMKM masih kurang dalam hal tenaga kerja terampil dan pengetahuan manajerial. Aspek-aspek penting seperti manajemen keuangan, pemasaran, dan pengembangan produk sering kali belum dikelola dengan optimal. Kurangnya pelatihan dan pendampingan membuat pelaku usaha kesulitan dalam meningkatkan daya saing produk mereka di pasar domestik maupun internasional (Wulandary, et. al., 2018). Akses pasar yang terbatas juga menjadi tantangan besar bagi UMKM perikanan olahan di Makassar. Banyak dari mereka kesulitan memasarkan produk ke pasar yang lebih luas akibat keterbatasan jaringan distribusi dan kurangnya pemahaman tentang standar pasar global. Meskipun permintaan produk perikanan olahan meningkat di berbagai negara, pelaku UMKM masih menghadapi kesulitan dalam memenuhi persyaratan ekspor dan mendapatkan sertifikasi yang dibutuhkan (Wahyuni, et. al., 2023). Selain itu, regulasi dan standar yang ketat juga menjadi tantangan tersendiri. Untuk dapat bersaing di pasar internasional, UMKM harus memenuhi berbagai standar seperti sertifikasi keamanan pangan, higienitas, dan kualitas produk. Proses untuk memenuhi regulasi ini sering kali rumit dan membutuhkan biaya yang cukup besar, sehingga menjadi beban tambahan bagi UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya (Anggraeni, 2017).

Studi kelayakan bisnis merupakan langkah krusial bagi UMKM perikanan olahan di Makassar untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan memiliki prospek yang baik dan berkelanjutan. Melalui analisis ini, pelaku usaha dapat menilai berbagai aspek penting seperti pasar, teknis, finansial, hukum, dan lingkungan sebelum

memulai atau mengembangkan bisnis mereka. Hal ini membantu dalam mengidentifikasi potensi risiko dan peluang yang mungkin dihadapi, sehingga memungkinkan perencanaan strategi yang lebih efektif (Maharani, et. al., 2018). Salah satu komponen penting dalam studi kelayakan bisnis adalah analisis pasar dan pemasaran. Analisis ini membantu UMKM memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, segmentasi pasar, serta strategi pemasaran yang efektif untuk mencapai target pasar. Dengan pemahaman yang mendalam tentang pasar, UMKM dapat mengembangkan produk yang sesuai dengan permintaan dan meningkatkan daya saing mereka (Bate'e, et. al., 2022).

Selain itu, aspek teknis dan operasional juga menjadi fokus dalam studi kelayakan bisnis. Evaluasi terhadap proses produksi, teknologi yang digunakan, lokasi usaha, dan kapasitas produksi sangat penting untuk memastikan efisiensi operasional. Dengan analisis yang tepat, UMKM dapat mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan atau peningkatan, sehingga operasional bisnis dapat berjalan lebih optimal. Aspek finansial tidak kalah pentingnya dalam studi kelayakan bisnis. Analisis ini mencakup proyeksi pendapatan, biaya, arus kas, dan indikator keuangan lainnya untuk menilai profitabilitas dan keberlanjutan usaha. Dengan memahami kondisi keuangan secara mendalam, UMKM dapat membuat keputusan yang lebih bijaksana terkait investasi, pengelolaan biaya, dan strategi pendanaan (Yudaswara, et. al., 2018).

Dengan melakukan studi kelayakan bisnis secara komprehensif, UMKM perikanan olahan di Makassar dapat meminimalkan risiko kegagalan dan meningkatkan peluang sukses dalam menjalankan usaha mereka. Hal ini juga membantu dalam menarik investor atau mitra bisnis, karena menunjukkan bahwa usaha tersebut telah melalui proses evaluasi yang mendalam dan memiliki dasar yang kuat untuk berkembang (Bayu, 2025).

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Usaha Menengah adalah kategori usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500 juta hingga Rp10 miliar dan omzet tahunan lebih dari Rp2,5 miliar hingga Rp50 miliar. Usaha ini

berperan penting dalam perekonomian karena berada pada posisi transisi antara usaha kecil dan besar, dengan kapasitas produksi yang lebih besar dan kemampuan untuk mengakses modal dengan lebih mudah dibandingkan dengan usaha mikro dan kecil.

Usaha menengah umumnya memiliki kapasitas produksi yang lebih besar dibandingkan usaha mikro dan kecil. Hal ini mencakup jumlah tenaga kerja yang lebih banyak serta penggunaan teknologi yang lebih canggih untuk meningkatkan produktivitas. Usaha menengah lebih mudah mengakses permodalan dibandingkan dengan usaha mikro dan kecil. Keberadaan usaha menengah yang sudah lebih mapan dan stabil memungkinkan mereka untuk mendapatkan pinjaman dari bank atau investor lebih mudah. Usaha menengah memiliki fleksibilitas yang lebih besar dalam beradaptasi dengan perubahan pasar dan perkembangan teknologi. Mereka lebih mampu berkompetisi dengan perusahaan besar dalam beberapa sektor yang membutuhkan skala ekonomi. Usaha menengah memiliki potensi yang lebih besar untuk berkembang menjadi perusahaan besar apabila didukung dengan kebijakan yang tepat serta inovasi berkelanjutan. Keberlanjutan usaha ini penting untuk meningkatkan daya saing di pasar global.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor perikanan olahan memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, termasuk di Makassar. Menurut Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan RI Nomor 5 tahun 2021 UMKM didefinisikan sebagai usaha yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki omzet penjualan tahunan maksimal Rp1.000.000.000, dan dimiliki oleh warga negara Indonesia. Penelitian Ambar, et. al., (2022) menunjukkan bahwa UMKM perikanan olahan berkontribusi signifikan dalam penyerapan tenaga kerja dan pengembangan ekonomi masyarakat. Melalui diversifikasi produk, UMKM mampu memenuhi selera konsumen yang beragam dan terus berkembang. Diversifikasi ini mencakup berbagai jenis produk olahan seperti ikan asap, ikan asin, surimi, fillet ikan, terasi, ikan kaleng, dan bakso ikan. Selain itu, UMKM perikanan olahan juga berperan dalam meningkatkan nilai tambah produk perikanan melalui inovasi dan diversifikasi produk. Dengan mengolah hasil perikanan menjadi berbagai produk olahan, UMKM dapat

meningkatkan daya saing produk di pasar domestik maupun internasional (Peraturan Menteri, 2021).

Permintaan global terhadap produk perikanan olahan, seperti ikan kaleng, ikan kering, dan surimi, terus meningkat seiring dengan kesadaran konsumen akan manfaat kesehatan dari konsumsi makanan laut. Pada tahun 2020, ekspor hasil perikanan Indonesia mencapai USD 5,2 miliar, menunjukkan peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini menempatkan Indonesia sebagai salah satu dari delapan eksportir utama produk perikanan di dunia (Audina, 2024). Sebagai negara kepulauan dengan sumber daya laut yang melimpah, Indonesia memiliki keunggulan komparatif dalam sektor perikanan. Produk perikanan olahan dari Indonesia, termasuk yang berasal dari Makassar, memiliki kualitas yang diakui dan harga yang kompetitif di pasar internasional. Selain itu, pasar domestik dan ekspor untuk produk olahan hasil perikanan masih terbuka luas, didukung oleh ketersediaan bahan baku yang besar dan tenaga kerja yang melimpah (Hasbi, 2023).

Ekspor produk perikanan olahan Indonesia terutama ditujukan ke negara-negara maju seperti Jepang, Amerika Serikat, dan China, serta negara-negara ASEAN seperti Singapura, Malaysia, Vietnam, dan Thailand. Setiap negara tujuan memiliki regulasi dan standar tertentu terkait kualitas dan keamanan produk makanan. Oleh karena itu, UMKM perikanan olahan di Makassar perlu memastikan bahwa produk mereka memenuhi standar internasional yang ditetapkan oleh negara-negara tujuan ekspor (Rasyid, 2015).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam sektor perikanan olahan di Indonesia menghadapi berbagai kendala operasional yang mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan usaha mereka. Beberapa kendala utama yang sering dihadapi meliputi: 1) Keterbatasan Modal dan Akses Pembiayaan, banyak UMKM pengolahan perikanan mengalami kesulitan dalam mengakses modal dari lembaga keuangan formal. Hal ini disebabkan oleh kurangnya jaminan yang dimiliki serta minimnya pemahaman mengenai prosedur pengajuan kredit. Akibatnya, mereka kesulitan untuk meningkatkan kapasitas produksi atau memperbaiki kualitas produk (Hamdani, et. al., 2020). 2) Keterbatasan Bahan Baku, ketersediaan bahan baku yang tidak stabil, baik dari segi jumlah maupun kualitas, menjadi tantangan bagi UMKM perikanan olahan.

Faktor musim, perubahan lingkungan, dan overfishing dapat mempengaruhi pasokan bahan baku, sehingga mengganggu kontinuitas produksi (Hasanah, et. al., 2023). 3) Kurangnya Pengetahuan tentang Standar Mutu dan Keamanan Pangan, banyak pelaku UMKM belum memahami sepenuhnya pentingnya penerapan standar mutu dan keamanan pangan dalam proses produksi. Hal ini dapat menyebabkan produk yang dihasilkan tidak memenuhi persyaratan pasar, terutama untuk tujuan ekspor (Hasanah, et. al., 2023). 4) Kendala dalam Pemasaran dan Distribusi, terbatasnya akses ke pasar yang lebih luas dan minimnya kemampuan dalam memasarkan produk menjadi hambatan bagi UMKM. Selain itu, persaingan dengan produk sejenis yang sudah memiliki nama besar membuat produk UMKM sulit bersaing (Raspiana, 2019). 5) Keterbatasan Sumber Daya Manusia, kurangnya tenaga kerja yang terampil dan berpengetahuan dalam bidang pengolahan perikanan menjadi kendala dalam meningkatkan kualitas dan inovasi produk. Pelatihan dan pengembangan kapasitas bagi pelaku UMKM masih sangat diperlukan (Harmoko & Erik, 2020).

## **2.2 Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis merupakan analisis yang digunakan untuk menentukan apakah suatu usaha layak dijalankan dari berbagai aspek, seperti finansial, pasar, teknis, dan manajerial. Bagi UMKM perikanan olahan, studi kelayakan ini sangat penting untuk memastikan bahwa bisnis mereka dapat beroperasi secara berkelanjutan dan memiliki potensi keuntungan yang jelas (Yudaswara, et. al., 2018).

Aspek finansial dalam studi kelayakan bisnis UMKM perikanan olahan bertujuan untuk mengevaluasi profitabilitas usaha dan memastikan bahwa investasi yang dilakukan akan menghasilkan keuntungan. Sebagai contoh, penelitian oleh Yudaswara et al. (2018) terhadap CV Sakana Indo Prima, sebuah UMKM pengolahan ikan di Jawa Barat, menemukan bahwa usaha siomay dan kekian berbasis ikan nila memiliki NPV positif dan PP yang relatif cepat, sehingga bisnis tersebut dinilai layak secara finansial. Penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM perikanan olahan memiliki prospek keuntungan yang menjanjikan jika dikelola dengan baik.

Analisis pasar bertujuan untuk memahami potensi permintaan produk perikanan olahan, tren konsumsi, dan strategi pemasaran yang efektif. Penelitian pada Industri Kecil Casheila di Indonesia menunjukkan bahwa keberhasilan UMKM

perikanan olahan sangat dipengaruhi oleh pemahaman pasar dan strategi pemasaran yang baik. Produk yang dikemas dengan inovasi modern dan memiliki sertifikasi keamanan pangan lebih mudah diterima oleh konsumen dan pasar ekspor (Maharani, et. al., 2018).

Aspek teknis mencakup evaluasi terhadap proses produksi dimana efisiensi dalam pengolahan ikan untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi. Selain itu, juga mencakup pemilihan teknologi yaitu penggunaan alat dan teknologi modern untuk meningkatkan daya tahan dan kualitas produk. Adapun lokasi usaha yaitu pemilihan lokasi yang strategis untuk akses bahan baku dan distribusi. Studi oleh Yudaswara, et. al. (2018) juga menyoroti bahwa pemilihan teknologi yang tepat dapat meningkatkan efisiensi produksi UMKM perikanan olahan. Penggunaan mesin pengolahan otomatis, seperti vacuum packaging dan blast freezer, dapat memperpanjang masa simpan produk dan meningkatkan daya saing di pasar ekspor.

Manajemen bisnis yang baik menjadi faktor penentu keberhasilan UMKM perikanan olahan. Aspek ini mencakup Struktur Organisasi, Sumber Daya Manusia (SDM), Legalitas dan Sertifikasi. Sebuah studi di Kecamatan Pulau Banyak, Aceh Singkil, menekankan bahwa penerapan Good Manufacturing Practices (GMP) dan Sanitation Standard Operating Procedures (SSOP) sangat penting dalam industri pengolahan perikanan. Usaha yang menerapkan standar ini memiliki daya saing yang lebih tinggi dan lebih mudah masuk ke pasar ekspor (Hasanah, et. al., 2023). Studi kelayakan bisnis dalam UMKM perikanan olahan memainkan peran penting dalam memastikan bahwa usaha dapat berjalan dengan baik, menghasilkan keuntungan, dan bersaing di pasar domestik maupun global. Dengan mempertimbangkan aspek finansial, pasar, teknis, dan manajerial, UMKM dapat mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan.

### **3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk memahami kelayakan bisnis UMKM perikanan olahan di Makassar, dengan fokus pada potensi ekspor dan kendala operasional. Pendekatan kualitatif dipilih untuk menggali pengalaman dan perspektif pelaku UMKM dalam menghadapi tantangan bisnis.

Memahami strategi mereka dalam mengembangkan usaha dan menembus pasar ekspor. Mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kelayakan bisnis.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM perikanan olahan di Kota Makassar yang bergerak dalam produksi dan pemasaran produk olahan berbasis ikan, seperti abon ikan, otak-otak, ikan asap, dan kerupuk ikan. Sampel dipilih menggunakan purposive sampling, yaitu metode pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. 10 UMKM Perikanan Olahan yang telah beroperasi minimal 3 tahun. Perwakilan dari Dinas Perikanan Kota Makassar 1 Eksportir atau Distributor. Data dikumpulkan melalui tiga metode utama: wawancara mendalam, observasi lapangan, dan dokumentasi. Teknik Analisis Data menggunakan metode analisis tematik (Braun & Clarke, 2006).

#### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

##### **4.1. HASIL**

Penelitian ini melibatkan beberapa UMKM perikanan olahan di Kota Makassar yang telah beroperasi minimal 3 tahun dan memiliki potensi ekspor. Produk yang dihasilkan meliputi abon ikan, otak-otak, dan produk berbasis surimi lainnya. Mayoritas UMKM ini merupakan usaha keluarga dengan jumlah karyawan antara 5-20 orang. Salah satu pemilik UMKM, Ibu Siti (pemilik usaha otak-otak "Makassar Jaya"), menyampaikan:

"Kami mulai usaha ini dari kecil, hanya jual di pasar lokal. Sekarang kami sudah punya pelanggan dari Jakarta dan Surabaya, tapi untuk ekspor masih sulit karena perlu sertifikasi yang rumit."

Sebagian besar UMKM memiliki minat untuk mengeksportir produk mereka, namun hanya sedikit yang telah berhasil menembus pasar internasional. Kendala utama yang dihadapi meliputi kurangnya pengetahuan tentang prosedur ekspor, standar kualitas internasional, dan akses ke pasar global. Beberapa UMKM telah menjalin kerjasama dengan eksportir lokal untuk memasarkan produk mereka ke luar negeri. Sebagian besar UMKM menunjukkan minat tinggi untuk mengeksportir produk mereka, terutama ke negara tetangga seperti Malaysia dan Singapura. Namun, hanya

2 dari 10 UMKM yang telah berhasil melakukan ekspor dalam skala kecil. Menurut Pak Andi (pemilik usaha abon ikan "Samudera Makassar"), usaha mereka berhasil mengirimkan 100 kg abon ikan per bulan ke Malaysia melalui kerja sama dengan distributor setempat. Ia menjelaskan:

"Awalnya kami tidak tahu bagaimana cara ekspor, tapi setelah ikut pelatihan dari Dinas Perikanan, akhirnya bisa bekerja sama dengan eksportir lokal."

Berdasarkan wawancara, pemasaran dilakukan dengan beberapa cara yaitu dengan penjualan langsung ke konsumen di pasar dan toko oleh-oleh (60% dari total penjualan). Selain itu juga dengan kerja sama dengan reseller dan distributor lokal (25%). Dan sebagian juga melakukan pemasaran online melalui media sosial dan e-commerce (15%). Namun, banyak UMKM yang masih mengalami kesulitan dalam meningkatkan daya saing di platform digital. Bapak Rahmat (pemilik usaha "Ikan Asap Barokah") mengungkapkan:

"Kami sudah coba jualan online, tapi belum banyak pembeli karena ongkos kirim mahal. Harus ada cara biar bisa kirim ke luar negeri dengan biaya lebih murah."

Kendala yang dihadapi oleh UMKM perikanan olahan di Makassar antara lain bahan Baku dimana kebanyakan UMKM Kesulitan dalam mendapatkan bahan baku berkualitas secara konsisten, terutama pada musim tertentu. Selain itu, penggunaan peralatan tradisional yang mengakibatkan efisiensi produksi rendah dan kualitas produk yang tidak konsisten sehingga diperlukannya peralatan dengan teknologi yang lebih baik. Terbatasnya akses ke pasar yang lebih luas dan kurangnya strategi pemasaran yang efektif mengakibatkan kurangnya pemasaran. Selain itu, kendala pemahaman yang kurang tentang regulasi keamanan pangan dan sertifikasi yang diperlukan untuk ekspor menjadikan UMKM sulit mendistribusi produknya. 7 dari 10 UMKM masih menggunakan metode pengolahan manual yang memakan waktu lebih lama. Minimnya akses ke peralatan modern seperti mesin pengering, vacuum sealer, dan cold storage menyebabkan efisiensi produksi rendah. Hanya 2 UMKM yang memiliki fasilitas produksi yang memenuhi standar kebersihan untuk ekspor. Menurut Pak Joko (pemilik usaha "Nugget Ikan Sehat"):

"Kami ingin beli mesin pengering otomatis, tapi harganya mahal. Kalau ada bantuan dari pemerintah, pasti produksi bisa lebih cepat."

Berdasarkan wawancara dan observasi, ditemukan bahwa sebagian besar UMKM memiliki prospek bisnis yang baik, namun perlu peningkatan dalam aspek manajemen, produksi, dan pemasaran untuk mencapai kelayakan bisnis yang optimal. Berdasarkan wawancara, beberapa strategi yang dapat diterapkan UMKM untuk meningkatkan kelayakan bisnisnya antara lain dengan meningkatkan teknologi produksi melalui bantuan peralatan dari pemerintah atau koperasi. Mengikuti pelatihan digital marketing untuk meningkatkan penjualan online. Mempercepat proses sertifikasi dengan bimbingan dari dinas terkait. Serta, membangun jaringan kerja sama dengan eksportir yang telah memiliki pasar di luar negeri.

## **4.2. PEMBAHASAN**

### **Potensi Ekspor UMKM Perikanan Olahan**

UMKM perikanan olahan di Makassar memiliki potensi besar untuk menembus pasar ekspor mengingat kualitas produk yang dihasilkan dan ketersediaan sumber daya laut yang melimpah. Namun, untuk meningkatkan daya saing di pasar internasional, diperlukan pemahaman mendalam tentang standar kualitas dan regulasi yang berlaku di negara tujuan ekspor. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Yusuf (2017), kelayakan usaha abon ikan ditinjau dari aspek teknis, pasar, manajemen, dan finansial menunjukkan bahwa dengan pengelolaan yang baik, produk olahan ikan memiliki peluang besar di pasar internasional.

### **Kendala Operasional yang Dihadapi**

Kendala dalam memperoleh bahan baku berkualitas secara konsisten menjadi tantangan utama bagi UMKM. Hal ini sejalan dengan temuan dalam penelitian yang menyatakan bahwa fluktuasi ketersediaan bahan baku mempengaruhi kontinuitas produksi dan kualitas produk akhir. Selain itu, penggunaan teknologi produksi yang masih tradisional mengakibatkan efisiensi produksi yang rendah. Peningkatan teknologi dan pelatihan bagi tenaga kerja menjadi penting untuk meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk. Dalam aspek pemasaran, kurangnya strategi pemasaran yang efektif dan terbatasnya akses ke pasar yang lebih luas menjadi hambatan bagi UMKM untuk berkembang. Penelitian oleh Sani (2022) menunjukkan bahwa pendapatan UMKM produk olahan perikanan mengalami penurunan selama pandemi, yang menunjukkan perlunya diversifikasi strategi pemasaran dan adaptasi

terhadap perubahan pasar . Kurangnya pemahaman tentang regulasi keamanan pangan dan sertifikasi yang diperlukan untuk ekspor juga menjadi kendala signifikan. UMKM perlu mendapatkan informasi dan pendampingan terkait standar internasional dan proses sertifikasi untuk memastikan produk mereka memenuhi persyaratan pasar ekspor.

### **Analisis Kelayakan Bisnis**

Analisis kelayakan bisnis menunjukkan bahwa dengan perbaikan dalam manajemen, produksi, dan pemasaran, UMKM perikanan olahan di Makassar memiliki prospek yang baik untuk berkembang dan menembus pasar ekspor. Studi kelayakan bisnis yang dilakukan oleh Prasetyo (2015) menekankan pentingnya evaluasi aspek non-keuangan seperti teknik dan produksi, hukum dan lingkungan, manajemen dan sumber daya manusia, serta pasar dan pemasaran untuk menentukan kelayakan suatu usaha.

## **5. KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai studi kelayakan bisnis UMKM perikanan olahan di Makassar, dapat disimpulkan bahwa potensi ekspor produk olahan ikan cukup besar, terutama untuk pasar negara-negara ASEAN seperti Malaysia dan Singapura. Namun, masih sedikit UMKM yang berhasil menembus pasar ekspor karena keterbatasan dalam memenuhi standar internasional. UMKM menghadapi berbagai kendala operasional, seperti fluktuasi ketersediaan bahan baku, keterbatasan teknologi produksi, kurangnya strategi pemasaran digital, serta regulasi dan sertifikasi yang kompleks. Dari aspek kelayakan bisnis, UMKM perikanan olahan memiliki peluang untuk berkembang jika didukung dengan peningkatan teknologi, akses pasar yang lebih luas, serta pembinaan dalam pengelolaan usaha dan kepatuhan terhadap regulasi ekspor. Pemerintah dan stakeholder terkait perlu memainkan peran lebih aktif dalam mendukung UMKM, terutama dalam aspek pendampingan ekspor, bantuan teknologi, serta penyediaan akses terhadap bahan baku yang stabil.

Pemerintah dan instansi terkait perlu menyediakan bantuan peralatan modern seperti vacuum sealer, mesin pengering, dan cold storage agar produk lebih tahan lama dan berkualitas ekspor. Pelaku UMKM perlu memanfaatkan media sosial,

marketplace, dan strategi digital marketing untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Pembaca juga diharapkan dapat lebih mendukung produk-produk UMKM lokal dengan memilih dan mengonsumsi produk olahan ikan dari pelaku usaha kecil menengah sebagai bentuk kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal.

## **6. DAFTAR PUSTAKA**

- Ambar M Fatah Hi, U. T. (2022). Jenis Produk Olahan Perikanan Unggulan di Kota Ternate. *Journal BIOSAINTEK*, 4(1), ISSN: 2685-677X.
- Audina, M. W. (2024). Strategi Pemasaran Produk Olahan Ikan pada PT Indo Seafood Rembang. (Skripsi Universitas Islam Sultan Agung).
- Bate'e, A. T. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM ditinjau dari Aspek Pasar dan Pemasaran (Studi Kasus Sop Ayam Pak Mim Klaten di Cikarang Selatan). *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 9(1), ISSN: 2580-5800.
- Kirana, A. S. (2017). Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah Berbasis Olahan Ikan di Indonesia: Suatu Tinjauan. *Journal Industrial Service*, 3c(1).
- Bayu. (2025). Pentingnya Jurnal Studi Kelayakan Bisnis UMKM dalam Menentukan Sukses Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia. *Bisnis UMKM*. <https://www.bisnisumkm.com/2025/01/pentingnya-jurnal-studi-kelayakan.html>
- Hamdani, Desy Puspita, Josi Farmiati, Thasrif Murhadi, Rahmat Arfan & Heppy. (2020). Pemberdayaan Pelaku Usaha Pengolahan Perikanan Menuju UMKM Naik Kelas. *Community Development Journal*, 1(3), ISSN: 2721-5008.
- Harmoko & Erik Darmansyah. (2020). Eksistensi Usaha Mikro Kecil (UMK) Pengolahan Hasil Perikanan di Kabupaten Sambas. *Jurnal Hexagro*, 4(2), ISSN: 2686-3316.
- Hasanah, Uswatun, Ikhsanul Khairi, Akbardiensyah, Nabila Ukhty, Anhar Rozi & Sri Ayu Insani. (2023). Kelayakan Dasar UMKM Pengolahan Ikan di Kecamatan Pulau Banyak Aceh Singkil. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, 26(3), ISSN: 2354-886x.
- Hasbi. (2023). Peluang dan Tantangan Industri Hasil Perikanan di Indonesia. *Jurnal Post*, 1(1).
- Kassa, Nugroho Nafika. (2023). Olah Potongan Ikan Jadi Bakso, UMKM di Maros Raup Puluhan Juta. *Sulawesi Bisnis*. <https://sulawesi.bisnis.com/read/20230720/539/1676470/olah-potongan-ikan-jadi-bakso-umkm-di-maros-raup-puluhan-juta>
- Maharani, Illya Yudha, Firda Nosita & Asruni. (2018). Analisis Kelayakan Usaha Pengolahan Ikan Pada Industri Kecil Casheila Banjarbaru. *JIEB: Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 4(3), ISSN: 2615-2134.
- Marjusni, Indri & Idris. (2023). Analisis Pengaruh Produksi Perikanan, Ekspor Perikanan dan Angka Konsumsi Ikan Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Sektor Perikanan di Indonesia

- . ECOSAINS: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembangunan, 12(2), ISSN: 2655-6480.
- Mentri Kelautan dan Perikanan RI. (2021). Peraturan Mentr Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 2021 tentang Usaha Pengolahan Ikan.
- Prasetyo, A. (2015). Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM (Studi Kasus pada Industri "Fatimah Az-Zahra"). (Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo).
- Ramli, Nurfika. (2022). Analisis Nilai Tambah dan Pengembangan Usaha Pengolahan Perikanan Skala Usaha Mikro di Kota Makassar. (Disertasi, Universitas Hasanuddin).
- Raspiana. (2019). Pengembangan Usaha Pengolahan Perikanan Skala Kecil. Dinas Perikanan Kabupaten Kotawaringin Timur. <https://dinasperikanan.kotimkab.go.id/2019/07/11/pengembangan-usaha-pengolahan-perikanan-skala-kecil/>
- Rasyid, Mohtar. (2015). Potensi Ekonomi Ikan dan Produk Perikanan Indonesia dalam Lingkup Masyarakat Ekonomi ASEAN. Prosiding Seminar Nasional Multi Disiplin Ilmu & Call for Papers Unisbank, ISBN: 978-979-3649-81-8.
- Sani, A Nadia Mughisita, Arie Syahrani Cagara, Sutinah & Hamzah Tahang. (2023). Analisis Perbandingan Finansial UMKM Olahan Perikanan Pada Masa Pandemi dan New Normal di Kota Makassar. Ponggawa: Journal of Fisheries Socio-Economic, 3(2), ISSN: 2775-7196.
- Sani, N. M. (2022). Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Pendapatan UMKM Olahan Hasil Perikanan di Kota Makassar. (Skripsi, Universitas Hasanuddin)
- Susanto, Wahyu. (2020). Potensi Sektor Perikanan Mampu Gerakkan Ekonomi Makassar. Sulawesi Bisnis. <https://sulawesi.bisnis.com/read/20201106/539/1314635/potensi-sektor-perikanan-mampu-gerakkan-ekonomi-makassar>
- Wahyuni, Hana, Puspita Handayani & Rima Azzahra. (2023). Strategi Pengembangan Produk Perikanan Berdasarkan Integrasi Konsep Blue Economy, Keamanan Pangan dan Halal. AGROINTEK: Jurnal Teknologi Industri Pertanian, 17(2), ISSN: 2527-5410.
- Wulandary, Ayu, Burhanuddin & Wahyu Budi Priatna. (2018). Kinerja Wirausaha dan Orientasi Kewirausahaan Pelaku UMKM Olahan Abon Ikan. Jurnal Agrisep, 1(1), ISSN: 2579-9959.
- Yudaswara, Refki Aditya, Achmad Rizal, Intan Pratama & Asep Agus Handaka Suryana. (2018). Analisis Kelayakan Usaha Produk Olahan Berbahan Baku Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*). Jurnal Perikanan dan Kelautan, IX(1).
- Yusuf, Muhammad. (2017). Strategi Inovasi, Pengembangan Produk dan Orientasi Pasar pada Industri Perikanan: sebuah Road Map dan Desain Penelitian. Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UNIMUS, 1(1).
- Yusuf, S. (2017). Analisis Kelayakan Usaha Abon Ikan (Studi Kasus Pada Perusahaan Dzakiyah Permata Kendari). Jurnal Ilmu dan Teknologi Hasil Perikanan, 12(1), 1-10.
- Statistik, B. P. (2023). Statistik Perdagangan Luar Negeri Indonesia ISBN: 2745-3979.