

Analisis Nilai Tambah dan Manajemen Industri Ikan Pindang Tongkol di Kecamatan Rancaekek, Kabupaten Bandung (Studi Kasus: UMKM Pindang Pelem)

Lisa Gabriela*, Junianto

Program Studi Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Padjadjaran, Jawa Barat Indonesia

*Koresponden email: lisagabriela1123@gmail.com

Diterima: 7 Agustus 2024

Disetujui: 16 Agustus 2024

Abstract

Indonesia is rich in fish resources, both in terms of species and quantity. Fish processing is a critical step in maintaining the quality and adding value to fishery products. Brine boiling is a traditional fish processing technique used to extend shelf life and enhance flavour. This study aims to analyse the added value and management of mackerel tuna brine boiling industry at UMKM Pindang Pelem. The research was conducted at the UMKM Pindang Pelem Production House in March 2024. The method used in this study is a descriptive case study. The Hayami method was used to analyse the value added of brine cooked mackerel tuna fish products. The analysis showed that the production of brine boiled mackerel tuna fish at UMKM Pindang Pelem has a value added ratio of 15.18%, with a profit margin of 60.78%. UMKM Pindang Pelem's management practices include sourcing fresh mackerel tuna from suppliers in Pasar Induk Caringin and Pasar Parakanmuncang. An efficient production process results in brine-cooked mackerel tuna products that are competitive in terms of taste, flavour and cleanliness. UMKM Pindang Pelem uses static attribute segmentation for market strategy and cost plus pricing for product pricing. The marketing strategy includes promotions via WhatsApp and word of mouth.

Keywords: *added value, industry management, mackerel tuna brine boiled processing*

Abstrak

Indonesia memiliki kekayaan sumber daya ikan yang melimpah, baik dari segi jenis maupun jumlah. Pengolahan ikan adalah langkah penting untuk mempertahankan mutu dan memberikan nilai tambah pada produk perikanan. Pemandangan ikan merupakan salah satu teknik pengolahan ikan tradisional yang bertujuan untuk memperpanjang masa simpan dan meningkatkan cita rasa. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis nilai tambah dan manajemen industri ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem. Penelitian dilakukan di rumah produksi UMKM Pindang Pelem pada bulan Maret 2024. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah studi kasus deskriptif. Metode Hayami digunakan untuk menganalisis nilai tambah produk olahan ikan pindang tongkol. Hasil analisis menunjukkan bahwa produksi ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem memiliki rasio nilai tambah sebesar 15,18%, dengan tingkat keuntungan sebesar 60,78%. Manajemen industri di UMKM Pindang Pelem melibatkan pengadaan bahan baku berupa ikan tongkol segar yang diperoleh dari pemasok di Pasar Induk Caringin dan Pasar Parakanmuncang. Proses produksi yang efisien menghasilkan produk olahan ikan pindang tongkol yang kompetitif pada kualitas rasa, aroma dan kebersihan produk. UMKM Pindang Pelem menggunakan strategi segmentasi pasar berbasis *static attribute segmentation* dengan penetapan harga produk menggunakan metode *cost plus pricing*. Strategi pemasaran melalui media WhatsApp dan promosi dari mulut ke mulut.

Kata Kunci: *nilai tambah, manajemen industri, pengolahan ikan pindang tongkol*

1. Pendahuluan

Keanekaragaman hayati laut yang tinggi dan luasnya wilayah perairan menjadikan Indonesia sebagai salah satu negara dengan potensi perikanan terbesar di dunia. Dengan luas wilayah laut mencapai 5,8 juta km², Indonesia memiliki sumber daya ikan yang melimpah, baik dari segi jenis maupun jumlahnya. Potensi sumber daya perikanan di Indonesia diperkirakan mencapai 67 juta ton per tahun, dengan rincian 9,3 juta ton perikanan tangkap laut, 0,9 juta ton perikanan tangkap di perairan darat serta 56,8 juta ton potensi perikanan budidaya [1]. Kelimpahan sumber daya ikan ini menjadi modal berharga bagi Indonesia untuk mencapai ketahanan pangan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Ikan tongkol (*Euthynnus affinis*) merupakan salah satu komoditas perikanan laut yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia sebagai sumber utama protein hewani. Dalam 100 gram daging ikan

tongkol, mengandung 23,15% protein, 0,07% lemak, 1,23% abu, dan 75,52% air [2]. Selain itu, ikan tongkol juga kaya akan omega-3 yang berperan penting dalam menjaga kesehatan jantung dan fungsi otak. Namun, ikan tongkol rentan mengalami penurunan mutu karena kandungan lemak yang tinggi dalam dagingnya sehingga mudah teroksidasi [3]. Oleh karena itu, ikan perlu diolah menjadi produk olahan sehingga memiliki umur simpan lebih panjang [4].

Pengolahan ikan merupakan langkah penting untuk mempertahankan mutu dan memberikan nilai tambah pada produk perikanan [5], [6]. Pemandangan ikan merupakan salah satu contoh pengolahan ikan tradisional yang populer di Indonesia. Ikan pindang adalah produk olahan ikan tradisional yang diperoleh melalui proses perebusan atau pengukusan ikan bersama bumbu dan rempah-rempah dengan tujuan untuk memperpanjang umur simpan serta meningkatkan cita rasa ikan [7]. Popularitas produk olahan ikan pindang didorong oleh cita rasa yang khas, harga yang terjangkau, serta kemudahan pengolahannya

Ikan pindang tongkol telah menjadi produk unggulan dalam pengolahan hasil perikanan di Provinsi Jawa Barat. Salah satu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang memproduksi ikan pindang tongkol di Provinsi Jawa Barat adalah Pindang Pelem yang berlokasi di Desa Rancaekek Kulon, Kecamatan Rancaekek, Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat. UMKM Pindang Pelem telah beroperasi sejak tahun 1974 dalam usaha pengolahan dan pemasaran ikan pindang, dengan ikan pindang tongkol sebagai produk unggulannya. Kelangsungan industri ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem selama bertahun-tahun menunjukkan adanya model bisnis yang adaptif serta strategi manajemen yang efektif dalam menghadapi dinamika pasar.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis nilai tambah dan manajemen industri yang mencakup aspek pengadaan bahan baku, proses pengolahan, dan pemasaran ikan pindang tongkol pada UMKM Pindang Pelem.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di rumah produksi UMKM Pindang Pelem pada bulan Maret 2024. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah studi kasus deskriptif. Studi kasus deskriptif adalah jenis penelitian yang fokus pada mendeskripsikan sebuah kasus secara rinci, dimana peneliti memulai penelitian dengan teori deskriptif untuk secara jelas memaparkan hasil penelitian [8].

Data yang dikumpulkan mencakup informasi yang bersumber dari data primer maupun data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi, pencatatan, serta wawancara langsung di lapangan, sedangkan data sekunder diperoleh dengan membaca, mempelajari, dan memahami buku serta sumber literatur lainnya. Penelitian ini menerapkan teknik *purposive sampling* untuk memilih responden yang terdiri dari kepala produksi dan karyawan UMKM Pindang Pelem yang memiliki pengetahuan serta pengalaman khusus dalam manajemen industri pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem.

Data dianalisis dengan mengintegrasikan data kuantitatif dan kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif tentang manajemen industri pengolahan ikan pindang tongkol pada UMKM Pindang Pelem. Analisis kuantitatif menggunakan metode Hayami untuk mengukur dan menganalisis nilai tambah produk olahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem.

Tabel 1. Perhitungan Nilai Tambah dengan Metode Hayami

No.	Variabel	Formula
Keluaran (Output), Masukan (Input), dan Harga		
1.	Output yang dihasilkan (kg/ proses produksi)	A
2.	Bahan baku yang digunakan (kg/proses produksi)	B
3.	Tenaga kerja (HOK/ proses produksi)	C
4.	Faktor konversi (kg output/kg bahan baku)	$D = A/B$
5.	Koefisien tenaga kerja (HOK/kg bahan baku)	$E = C/B$
6.	Harga output (Rp/kg)	F
7.	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/proses produksi)	G
Pendapatan dan Keuntungan		
8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	H
9.	Sumbangan input lain (Rp/kg output)	I
10.	Nilai output (Rp/kg)	$J = D \times F$
11.	Nilai tambah (Rp/kg)	$K = J - H - I$
	Rasio nilai tambah (%)	$L\% = K/J \times 100\%$
12.	Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	$M = E \times G$

No.	Variabel	Formula
	Bagian tenaga kerja (%)	$N\% = M/K \times 100\%$
13.	Keuntungan (Rp/kg)	$O = K - M$
	Bagian keuntungan (%)	$P\% = O/J \times 100\%$
14.	Marjin (Rp/kg)	$Q = J - H$
a.	Pendapatan tenaga kerja (%)	$R\% = M/Q \times 100\%$
b.	Sumbangan input lain (%)	$S\% = I/Q \times 100\%$
c.	Keuntungan (%)	$T\% = O/Q \times 100\%$

Sumber: [9]

3. Hasil dan Pembahasan

Profil UMKM

UMKM Pindang Pelem merupakan salah satu unit usaha mikro, kecil dan menengah yang bergerak dalam bidang pengolahan ikan pindang. Rumah produksi UMKM Pindang Pelem berlokasi di Jl. Letnan Adun, Kampung Aprak, RT 06/RW 05, Desa Rancaek Kulon, Kecamatan Rancaek Kulon, Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat. UMKM ini didirikan oleh Alm. Ayi Nurhayi pada tahun 1974. Pengolahan ikan pindang di UMKM Pindang Pelem bervariasi, mencakup berbagai jenis ikan seperti tongkol, bandeng, deles, salem, dan tuna. Ikan pindang tongkol menunjukkan keunggulan dalam kualitas dan penerimaan pasar dalam industri ikan pindang pada UMKM Pindang Pelem.

Analisis Nilai Tambah

Hasil analisis nilai tambah pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil Analisis Nilai Tambah Pengolahan Ikan Pindang Tongkol di UMKM Pindang Pelem

No.	Variabel	Formula
Keluaran (Output), Masukan (Input), dan Harga		
1.	Output yang dihasilkan (kg/ proses produksi)	48
2.	Bahan baku yang digunakan (kg/proses produksi)	60
3.	Tenaga kerja (HOK/ proses produksi)	2
4.	Faktor konversi (kg output/kg bahan baku)	0,80
5.	Koefisien tenaga kerja (HOK/kg bahan baku)	0,03
6.	Harga output (Rp/kg)	70.000
7.	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/proses produksi)	100.000
Pendapatan dan Keuntungan		
8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	45.000
9.	Sumbangan input lain (Rp/kg output)	2.500
10.	Nilai output (Rp/kg)	56.000
11.	Nilai tambah (Rp/kg)	8.500
	Rasio nilai tambah (%)	15,18
12.	Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	3.333,33
	Bagian tenaga kerja (%)	39,22
13.	Keuntungan (Rp/kg)	5.167
	Bagian keuntungan (%)	60,78
14.	Marjin (Rp/kg)	11.000
a.	Pendapatan tenaga kerja (%)	30,30
b.	Sumbangan input lain (%)	22,73
c.	Keuntungan (%)	46,97

Pada proses pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem, ikan tongkol yang diolah dalam satu kali proses pemindangan adalah 60 kg. Setiap penggunaan 1 kg bahan baku ikan tongkol menghasilkan produk ikan pindang tongkol sebanyak 0,8 kg. Harga rata-rata bahan baku ikan adalah Rp45.000,00 per kg, sementara harga rata-rata produk ikan pindang tongkol adalah Rp70.000,00 per kg. Tenaga kerja bekerja selama 5 jam per hari, dengan total jumlah hari orang kerja (HOK) sebesar 2 HOK per satu kali proses pemindangan untuk mengolah 60 kg ikan tongkol. Jika nilai tenaga kerja dibagi dengan jumlah bahan baku yang digunakan, diperoleh koefisien tenaga kerja sebesar 0,03, yang berarti untuk

mengolah 1 kg bahan baku dibutuhkan 0,03 tenaga kerja. Upah rata-rata tenaga kerja dalam pengolahan ikan pindang tongkol adalah Rp100.000,00 per hari.

Sumbangan input lain dihitung dengan membagi total sumbangan input lain dengan jumlah bahan baku yang digunakan. Komponen-komponen yang termasuk dalam perhitungan ini pada pengolahan ikan pindang tongkol meliputi garam, rempah-rempah, tabung gas, dan penyusutan peralatan. Total sumbangan input lain untuk pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem adalah Rp150.000,00 per satu kali proses produksi, dengan kontribusi per input bahan baku sebesar Rp2.500. Nilai output dihitung dari hasil perkalian faktor konversi dengan harga output rata-rata. Nilai output dari pengolahan ikan pindang tongkol adalah Rp56.000,00 per kg, yang berarti setiap 1 kg bahan baku menghasilkan ikan pindang senilai Rp56.000,00. Nilai tambah merupakan selisih antara nilai output dengan total biaya produksi yang mencakup biaya bahan baku dan sumbangan input lainnya. Nilai tambah dari pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem adalah Rp8.500,00 per kg bahan baku.

Rasio nilai tambah dihitung dengan membagi nilai tambah dengan nilai output, yang menunjukkan persentase nilai tambah terhadap nilai output. Rasio nilai tambah dalam pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem adalah 15,18% yang berarti dari nilai output sebesar Rp56.000,00 per kg terdapat 15,18% nilai tambah dari output tersebut. Rasio ini termasuk dalam kategori nilai tambah sedang dengan persentase dalam rentang 15% hingga 40% [10]. Nilai tambah yang berada dalam rentang sedang pada pengolahan ikan pindang tongkol disebabkan oleh efisiensi proses pemindangan yang meningkatkan kualitas organoleptik dan nilai gizi produk, tetapi memerlukan biaya dan waktu yang relatif lebih tinggi dibandingkan dengan metode pengolahan lainnya.

Pendapatan tenaga kerja dihitung melalui perkalian antara koefisien tenaga kerja dengan upah rata-rata tenaga kerja. Pendapatan ini merupakan imbalan yang diterima oleh tenaga kerja dari setiap pengolahan satu kilogram bahan baku. Pada setiap kilogram bahan baku yang diolah menjadi ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem, imbalan tenaga kerja yang diberikan adalah Rp3.333,33 dengan persentase sebesar 39,22%. Analisis lebih lanjut pada pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh adalah Rp5.167,00 per kg bahan baku dengan tingkat keuntungan sebesar 60,78%. Keuntungan ini merupakan selisih antara nilai tambah dan imbalan tenaga kerja, sehingga dapat disebut sebagai nilai tambah bersih karena telah dikurangi dengan imbalan tenaga kerja. Nilai keuntungan ini menunjukkan besarnya imbalan yang diterima oleh UMKM Pindang Pelem atas usaha pengolahan pindang tongkol.

Kontribusi faktor-faktor produksi ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem dapat ditunjukkan melalui margin yang dihasilkan dari pengurangan nilai output dengan harga bahan baku. Kontribusi faktor-faktor produksi meliputi pendapatan untuk tenaga kerja, input lainnya, dan tingkat keuntungan. Berdasarkan perhitungan, margin yang diperoleh sebesar Rp11.000,00 per kg. Margin tersebut didistribusikan ke masing-masing faktor produksi, yaitu 30,30% untuk tenaga kerja, 22,73% untuk sumbangan input lainnya, dan 46,97% untuk keuntungan UMKM Pindang Pelem. Proporsi tenaga kerja dan keuntungan pelaku usaha terhadap nilai tambah menunjukkan apakah usaha tersebut lebih padat modal atau padat karya. Dalam pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem, margin yang didistribusikan untuk keuntungan perusahaan lebih besar dibandingkan dengan tenaga kerja sehingga pengolahan tersebut merupakan kegiatan yang padat modal. Padat modal mengartikan bahwa dalam kegiatan pengolahan ikan pindang tongkol diperlukan lebih banyak modal dibandingkan dengan tenaga kerja [11].

Analisis Manajemen Industri

1) Pengadaan Bahan Baku

Pengolahan ikan pindang di UMKM Pindang Pelem menggunakan berbagai jenis ikan segar, termasuk tongkol, bandeng, deles, salem, dan tuna yang diperoleh dari supplier di Pasar Induk Caringin dan Pasar Parakanmuncang. Produsen memilih untuk membeli bahan baku ikan dari kedua pasar tersebut karena kualitas ikan yang baik dan segar dengan harga yang relatif murah. Semakin segar ikan yang digunakan, maka hasil produksi dan kualitas produk yang dihasilkan semakin baik [12]. Selain itu, penggunaan bahan baku yang lebih murah dapat mengurangi biaya produksi ikan pindang sehingga meningkatkan keuntungan UMKM Pindang Pelem.

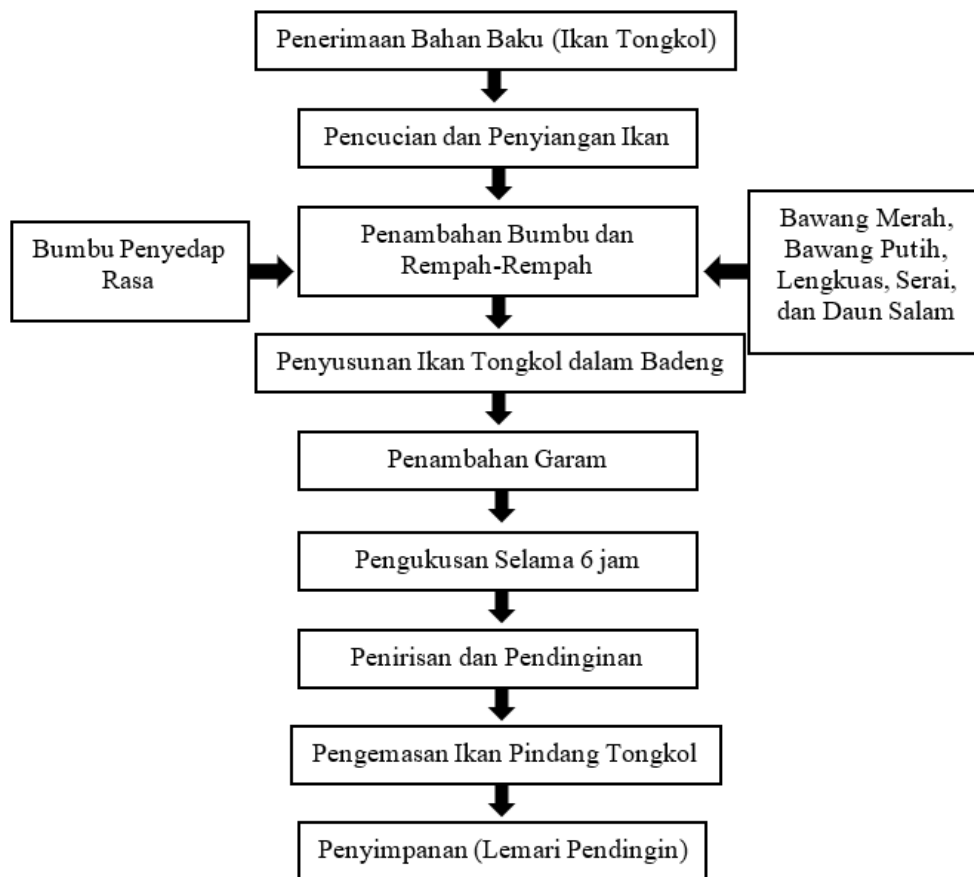
2) Proses Pengolahan Ikan Pindang Tongkol

Proses pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem menggunakan berbagai peralatan sebagai berikut:

Tabel 3. Alat-Alat Pengolahan Ikan Pindang Tongkol di UMKM Pindang Pelem

No.	Alat	Jumlah	Fungsi
1.	Freezer	1 buah	Menyimpan dan menjaga kesegaran ikan tongkol sebelum diolah
2.	Wadah	12 buah	Menyimpan bahan baku dan bahan penunjang selama proses produksi
3.	Kertas Merang	1 rol	Membungkus daging ikan tongkol selama proses pemindangan
4.	Bandeng	5 buah	Wadah untuk mengukus ikan tongkol selama proses pemindangan
5.	Kompore	1 buah	Memanaskan dan mengukus ikan pindang
6.	Kertas Nasi/ Daun Pisang/ Kombinasi Styrofoam dan Plastik Wrap	1000 buah	Mengemas ikan pindang tongkol agar dapat didistribusikan
7.	Lemari Pendingin	1 buah	Menyimpan hasil produk olahan ikan pindang tongkol
8.	Timbangan	1 buah	Mengukur berat ikan pindang tongkol secara akurat saat penjualan

Proses pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem hampir sama dengan proses pengolahan ikan pindang tongkol pada umumnya. Adapun tahapan pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Diagram Alir Proses Pengolahan Ikan Pindang Tongkol di UMKM Pindang Pelem

- Pencucian dan penyiangan ikan tongkol dilakukan untuk mencegah penurunan kualitas bahan baku selama proses pengolahan.
- Penambahan bumbu dan rempah-rempah bertujuan untuk meningkatkan cita rasa serta aroma produk akhir ikan pindang tongkol.
- Penyusunan ikan tongkol dalam bandeng bertujuan untuk memastikan distribusi garam dan bumbu lainnya secara merata pada daging ikan tongkol sehingga proses pengawetan berjalan efektif serta kualitas rasa ikan pindang meningkat secara konsisten.

- d. Penambahan garam bertujuan untuk memperpanjang masa simpan dan meningkatkan cita rasa ikan tongkol.
- e. Pengukusan selama 6 jam bertujuan untuk membunuh mikroorganisme penyebab pembusukan, mematangkan ikan secara merata, serta melarutkan garam, bumbu dan rempah-rempah secara efektif untuk meningkatkan cita rasa, aroma serta tekstur akhir produk ikan pindang tongkol.
- f. Penirisan dan pendinginan bertujuan untuk menghilangkan sisa air dan kelebihan bumbu serta menurunkan suhu produk sehingga memastikan kualitas, keamanan, dan cita rasa ikan pindang tongkol tetap optimal.
- g. Pengemasan ikan pindang tongkol menggunakan berbagai bahan kemasan yang berbeda, seperti kertas nasi, daun pisang serta kombinasi *styrofoam* dan plastik wrap.
- h. Penyimpanan produk ikan pindang tongkol di dalam lemari pendingin untuk mempertahankan kesegaran dan memperpanjang masa simpan.

Sanitasi dalam proses pengolahan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem merupakan faktor utama dalam memastikan kualitas dan keamanan produk akhir. Sanitasi dalam industri pangan bertujuan mencapai kebersihan optimal di seluruh aspek, termasuk tempat produksi, persiapan, penyimpanan, dan penyajian makanan [13]. Proses ini dimulai dengan pemilihan ikan tongkol yang segar dan bersih, diikuti dengan pembersihan dan sterilisasi alat dan bahan menggunakan sabun dan air bersih serta proses penyiangan ikan menggunakan air bersih. Selama pemasakan dalam larutan garam, para pekerja UMKM Pindang Pelem memperhatikan suhu dan waktu secara cermat untuk memastikan bahwa produk ikan pindang tongkol yang dihasilkan mencapai tingkat kematangan yang aman. Setelah proses pemasakan, ikan pindang tongkol disimpan di lingkungan yang bersih dengan suhu yang terjaga, serta dikemas menggunakan bahan yang aman dan higienis.

Pengecekan kualitas produk akhir dilakukan untuk memastikan bahwa produk bebas dari kontaminasi. Selain itu, pekerja UMKM Pindang Pelem diberikan pelatihan tentang praktik sanitasi yang baik untuk memastikan kepatuhan terhadap standar kebersihan. Dengan menerapkan langkah-langkah sanitasi yang komprehensif ini, UMKM Pindang Pelem dapat memproduksi pindang tongkol yang bersih, aman, dan berkualitas.

3) Pemasaran

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar merupakan suatu tindakan untuk mengidentifikasi dan mengelompokkan konsumen berdasarkan variabel demografis, geografi, psikografis, dan perilaku, sehingga menghasilkan kelompok-kelompok konsumen yang homogen yang dapat dijadikan sebagai target pasar yang lebih terarah. Dalam konteks pemasaran, segmentasi pasar bertujuan untuk mengidentifikasi dan memahami kelompok konsumen yang memiliki kebutuhan, preferensi, dan perilaku yang serupa sehingga pelaku usaha dapat menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien [14]. Dengan melakukan segmentasi pasar yang efektif, pelaku usaha dapat meningkatkan pemahaman mereka tentang konsumen, mengembangkan strategi pemasaran yang lebih terarah, dan meningkatkan penjualan dan laba mereka.

Sudut pandang segmentasi pasar UMKM Pindang Pelem adalah *static attribute segmentation*. *Static attribute segmentation* merupakan pendekatan yang mengklasifikasikan pasar berdasarkan atribut-atribut "statis" yang serupa, tidak selalu mencerminkan perilaku pembelian atau penggunaan, serta tidak secara langsung mempengaruhi keputusan pelanggan untuk melakukan pembelian [15]. Beberapa faktor yang dipertimbangkan dalam penentuan *segmentasi pasar pada static attribute segmentation* mencakup faktor-faktor geografis dan demografis. Segmentasi pasar produk olahan ikan pindang tongkol pada UMKM Pindang Pelem berdasarkan segmen geografis bertujuan untuk menjangkau wilayah di sekitar Kecamatan Rancaekek, yang memiliki permintaan tinggi terhadap produk olahan ikan pindang tongkol. Kecamatan Rancaekek diidentifikasi sebagai segmen geografis yang potensial karena permintaannya dipengaruhi oleh kebutuhan pangan penduduk setempat. Sementara itu, segmen demografis produk olahan ikan pindang tongkol pada UMKM Pindang Pelem menargetkan ibu rumah tangga, penyedia jasa katering, warung tegal (warteg), pedagang ikan pindang tongkol di pasar, serta masyarakat lokal lainnya.

b. Penentuan Harga

Penentuan harga adalah suatu proses menentukan harga jual produk atau jasa berdasarkan berbagai faktor, seperti biaya produksi, permintaan pasar, persaingan, dan tujuan pelaku usaha. Tujuan penentuan harga adalah untuk memastikan bahwa produk dijual dengan harga yang kompetitif, mencerminkan nilai produk, dan memberikan margin keuntungan yang optimal bagi pelaku usaha. Penentuan harga

mempengaruhi jumlah produk yang terjual karena, menurut perspektif konsumen, harga berperan sebagai indikator dari manfaat yang diterima [16].

Penetapan harga produk olahan ikan pindang tongkol pada UMKM Pindang Pelem dilakukan dengan menerapkan metode *cost plus pricing*. Penentuan harga jual dengan metode *cost plus pricing* dilakukan dengan menghitung biaya produksi dan non produksi untuk menentukan total biaya pokok produksi yang kemudian ditambah dengan persentase keuntungan yang diharapkan oleh pelaku usaha [17]. Berdasarkan penetapan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing*, produk olahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem dipasarkan kepada konsumen dengan harga Rp70.000,00 per kilogram.

c. Pesaing

Pesaing adalah perusahaan atau organisasi lain yang menyediakan alternatif pilihan bagi konsumen yang mencari produk atau jasa yang serupa. Strategi bersaing merupakan elemen krusial dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin intensif [18]. Strategi bersaing yang efektif melibatkan analisis menyeluruh terhadap pasar, pesaing, dan kebutuhan pelanggan.

UMKM Pindang Pelem memiliki pesaing rival. Pesaing rival merupakan pesaing yang menawarkan produk serupa (ikan pindang tongkol) dan bersaing untuk menarik konsumen dari pasar yang sama. Di Desa Rancaekek Kulon, terdapat beberapa produsen yang menawarkan produk olahan ikan pindang tongkol dengan jenis yang sama dan berada di lokasi pasar yang serupa dengan UMKM Pindang Pelem. Namun, terdapat variasi dalam standar produk di antara para penjual. Produk olahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem memiliki keunggulan pada rasa dan aroma yang khas, serta dikenal memiliki standar kebersihan yang baik.

d. Promosi

Promosi adalah kegiatan komunikasi pemasaran yang dirancang untuk menyampaikan informasi, membangun kesadaran, dan mempengaruhi perilaku konsumen terhadap produk, layanan, atau merek tertentu. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa periklanan, publisitas, dan promosi penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen [19]. Promosi melibatkan berbagai metode dan saluran komunikasi, termasuk iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat,

Promosi produk olahan ikan pindang tongkol pada UMKM Pindang Pelem dilakukan melalui media WhatsApp dengan mengirimkan informasi mengenai produk, penawaran khusus, dan keunggulan produk secara langsung kepada pelanggan melalui pesan teks, gambar, dan video. Promosi juga dilakukan melalui metode mulut ke mulut (*word of mouth*), yaitu penyebaran informasi mengenai produk olahan ikan pindang tongkol UMKM Pindang Pelem oleh konsumen yang sebelumnya telah mengenal produk tersebut. Promosi dari mulut ke mulut sangat efektif karena cepat membangun kepercayaan terhadap produk, sehingga dapat menarik banyak pelanggan [20].

e. Saluran Distribusi

Distribusi produk merupakan proses menyalurkan barang dari produsen ke konsumen akhir melalui berbagai saluran dan perantara untuk memastikan produk tersedia di pasar secara efisien dan efektif. Proses ini mencakup perencanaan dan pengelolaan saluran distribusi, pengaturan transportasi, penyimpanan, serta koordinasi antara berbagai pihak terkait seperti grosir, agen, dan pengecer. Dalam distribusi produk, berbagai aspek seperti transportasi, ketersediaan, dan komunikasi antara pihak-pihak terkait harus diperhatikan, sehingga diperlukan pengawasan yang cermat untuk memastikan bahwa seluruh proses distribusi tidak menghambat aktivitas yang berkaitan [21].

Alur distribusi dari penjualan produk olahan ikan pindang tongkol pada UMKM Pindang Pelem dimulai dari proses pemesanan melalui media WhatsApp atau memesan secara langsung kepada produsen, kemudian pesanan akan diproses untuk pembuatannya. Setelah itu dilanjutkan ke tahap pengemasan. Alat dan bahan yang digunakan dalam proses pengemasan meliputi kertas nasi, daun pisang serta kombinasi antara *styrofoam* dan plastik wrap. Setelah proses pengemasan selesai, produk akan disimpan di tempat yang aman dan menunggu untuk diantar secara bergiliran ke alamat tujuan menggunakan kendaraan pribadi. Selain diantar ke alamat tujuan, tidak sedikit juga konsumen yang langsung mengambil pesanan ke rumah produksi, sehingga hal ini tentunya menghemat pengeluaran yang digunakan untuk biaya transportasi distribusi produk UMKM Pindang Pelem.

4. Kesimpulan

Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem merupakan upaya penting dalam memanfaatkan kekayaan sumber daya ikan di Indonesia dengan tujuan mempertahankan mutu dan meningkatkan nilai tambah produk perikanan. Analisis nilai tambah menunjukkan bahwa produksi ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem memiliki nilai tambah sebesar Rp8.500,00 per kg bahan baku dengan sebesar 15,18%. Keuntungan yang diperoleh UMKM Pindang Pelem mencapai Rp5.167,00 per kg bahan baku dengan rasio sebesar 60,78%. Manajemen industri pengolahan ikan pindang tongkol di UMKM Pindang Pelem mencakup pengadaan bahan baku ikan tongkol segar dari pemasok terpercaya yang diolah melalui proses produksi yang efisien untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi, baik dari segi rasa, aroma, maupun kebersihan.

UMKM Pindang Pelem menerapkan strategi segmentasi pasar berbasis *static attribute segmentation* dengan penetapan harga menggunakan metode *cost plus pricing*, serta promosi melalui media WhatsApp dan mulut ke mulut (*word of mouth*). Hasil analisis ini menunjukkan keberhasilan strategi manajemen industri yang diterapkan oleh UMKM Pindang Pelem dalam meningkatkan daya saing dan profitabilitas produk olahan ikan pindang tongkol.

5. Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada UMKM Pindang Pelem atas kesediaannya menerima kunjungan dan memberikan bantuan informasi kepada penulis dalam melaksanakan penelitian ini.

6. Referensi

- [1] A. R. Sinaga and I. Kusumanti, "Perubahan Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran Pada Pelaku Usaha Ikan Olahan Selama Kondisi Pandemi Covid-19," *Jurnal Sains Terapan : Wahana Informasi dan Alih Teknologi Pertanian*, vol. 11, pp. 20–32, 2021, doi: 10.29244/jstsv.11.2.20 - 32.
- [2] S. K. Kannaiyan, C. Bagthasingh, V. Vetri, S. Seerappalli Aran, and K. Venkatachalam, "Nutritional, textural and quality attributes of white and dark muscles of little tuna (*Euthynnus affinis*)," *Indian J Geomarine Sci*, vol. 48, pp. 205–211, 2019, doi: <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:164549940>.
- [3] D. Melantina, F. Swastawati, and A. Syakur, "The Application of High Voltage Ionization Technology for Eastern Little Tuna Preservative," 2022. doi: <https://doi.org/10.14710/jitpi.2022.12061>.
- [4] Ramlawati and A. Ramli, "Pembuatan Berbagai Produk Olahan Ikan Bagi Kelompok Tani Nelayan di Kecamatan Sanrobone Kabupaten Takalar," *Jurnal IPA Terpadu*, vol. 1, pp. 86–95, 2018, doi: <https://doi.org/10.35580/ipaterpadu.v1i2.9684>.
- [5] N. Athirafitri, N. S. Indrasti, and A. Ismayana, "Analisis Dampak Pengolahan Hasil Perikanan Menggunakan Metode Life Cycle Assessment (LCA): Studi Literatur," *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, pp. 274–282, Dec. 2021, doi: 10.24961/j.tek.ind.pert.2021.31.3.274.
- [6] M. Nabilasari, B. Sumantri, and S. Sriyoto, "Value-Added Analysis of the Dried Fish Manufacturing Industry in Bengkulu City," *Journal of Global Sustainable Agriculture*, vol. 3, no. 1, p. 1, Dec. 2022, doi: 10.32502/jgsa.v3i1.5289.
- [7] Sobariah, H. Suhwardan, and A. N. Yudistira, "Karakteristik Mutu Dan Pemasaran Ikan Pindang Tongkol Di Kota Bogor," *Jurnal Penyuluh Perikanan dan Kelautan*, vol. 4, pp. 11–21, 2010, doi: <https://dx.doi.org/10.33378/jppik.v4i1.13>.
- [8] M. W. Ilhami, W. Vera Nurfajriani, A. Mahendra, R. A. Sirodj, and W. Afgani, "Penerapan Metode Studi Kasus Dalam Penelitian Kualitatif," *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, vol. 10, no. 9, pp. 462–469, 2024, doi: 10.5281/zenodo.11180129.
- [9] Y. Hayami, T. Kawage, Y. Morooka, H. Mayrowani, and M. Syukur, *Agrucultural Marketing and Processing in Upland Java: A Perspective from A Sunda Village*. Bogor: CGPRT Bogor, 1987.
- [10] N. Azmita, V. I. Mutiara, and R. Hidayat, "Analisis Nilai Tambah dan Profitabilitas Usaha Tahu Alami Di Kecamatan Koto Tengah Kota Padang," *Joseta: Journal of Socio-economics on Tropical Agriculture*, vol. 1, no. 3, Dec. 2019, doi: 10.25077/joseta.v1i3.179.
- [11] A. M. Ichwan, "Analisis nilai tambah agroindustri ikan layang (*Decapterus ruselli*) pindang di Kecamatan Herlang Kabupaten Bulukumba," *Agrokompleks*, vol. 23, no. 1, pp. 46–52, Feb. 2023, doi: 10.51978/japp.v23i1.501.
- [12] S. Z. Noericana and H. Karyadi, "Implementasi Pengendalian Bahan Baku Produk Olahan Ikan Pada Usaha Dagang Permata Indah Situbondo," *Profit : Jurnal Administrasi Bisnis*, vol. 15, pp. 40–50, 2021, [Online]. Available: <https://profit.ub.ac.id>

- [13] R. Sy. Domili and T. Liana Febriyanti, “Kajian Sanitasi Dan Hygiene Pada Pengasapan Ikan Julung-Julung (Sagela) Di Desa Pasalae Kecamatan Gentuma Raya Kabupaten Gorontalo Utara,” *Akademika : Jurnal Ilmiah Media Publikasi Ilmu Pengetahuan dan Teknologi*, vol. 7, pp. 44–50, 2018.
- [14] T. Sudrartono and P. P. Ganesha, “Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Tingkat Penjualan Produk Fashion Usaha Mikro Kecil,” *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajem*, vol. 10, pp. 55–66, 2019, doi: <https://doi.org/10.32670/coopetition.v10i1.40>.
- [15] M. Zuhri, “Pengembangan Operasional Usaha Melalui Segmentasi Pasar Pada PT Bank Mandiri, Tbk,” *SKYLANDSEA PROFESIONAL Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Teknologi*, vol. 2, pp. 1–9, 2022, doi: <https://jurnal.yappsu.org/index.php/skylandsea/article/view/83>.
- [16] J. C. Nendissa, A. Ruban, and K. Pattimukay, “Analisis Penetapan Harga Jual Dan Volume Penjualan Ikan Asap Di Negeri Hative Kecil Kota Ambon,” *Papalele: Jurnal Penelitian Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan*, vol. 6, pp. 91–100, 2022, doi: [10.30598/papalele.2022.6.2.91/PAPALELE](https://doi.org/10.30598/papalele.2022.6.2.91/PAPALELE).
- [17] D. Purnama, S. Muchlis, and A. Wawo, “Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing (Studi pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera di Makassar),” *JRAK: Jurnal Riset Akuntansi dan Komputerisasi Akuntansi*, vol. 10, pp. 119–132, 2019, doi: <https://doi.org/10.33558/jrak.v10i1.1647>.
- [18] V. H. Tirtha and R. R. R. Ardianti, “Perumusan Strategi Bersaing pada USAha Pengolahan Ikan PT. Dwi Candra di Sidoarjo,” *AGORA*, vol. 2, pp. 1–11, 2014, doi: <https://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-bisnis/article/view/2369/2154>.
- [19] S. S. Akbar and M. F. Darmaputra, “Pengaruh Periklanan, Publisitas Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen,” *Journal Ekombis Review*, vol. 10, pp. 177–184, 2022, doi: <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10iS1>.
- [20] Nurfitriah, “Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Hasil Tangkapan Ikan Pada Pangkalan Pendaratan Ikan Paotere Makassar,” *Social Landscape Journal*, vol. 2, pp. 53–61, 2021, doi: <https://doi.org/10.56680/slj.v2i2.23768>.
- [21] D. Sundah, A. B. H. Jan, and J. S. B. Sumarauw, “Analisis Saluran Distribusi Ikan Mujair Desa Matungkas Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara,” *Jurnal EMBA*, vol. 7, pp. 251–260, 2019, doi: <https://doi.org/10.35794/emba.v7i1.22352>.