JURNAL SAINS, SOSIAL DAN HUMANIORA
e-ISSN: 2777-015X., DOI: https://doi.org/10.52046/jssh.v6i2.239-251
Web: https://journal.tyarlyta.com/index.php/jssh
E-mail: jurnaljssh.ummu@gmail.com
Support By :

Innovation in the Kamplang Cracker Business in Bajo Village to Increase Income and Support Sustainable Agromaritime Development in South Halmahera

(Inovasi Usaha Kerupuk Kamplang di Desa Bajo Untuk Peningkatan Pendapatan Mendukung Pengembangan Agromaritim Halmahera Selatan Berkelanjutan)

Hardin [1]✉, Nasir Haya[1] dan Julkarnain Ahmad[1]

[1] *Program Studi Teknologi Penangkapan Ikan, Fakultas Vokasi, Universitas Nurul Hasan Bacan, Indonesia.*

✉ Email: hardin.adin520@gmail.com

Info Artikel : ☑ Artikel Penelitian ☐ Artikel Pengabdian ☐ Riview Artikel
Diterima : 03 Okt. 2026, Disetujui : 26 Okt. 2026, Publikasi On-Line : 5 Nov. 2026

Abstract

This study addresses the persistent challenges faced by traditional agro-maritime small and medium enterprises (SMEs) in Bajo Village, South Halmahera Regency, North Maluku, focusing on the local *kamplang* fish cracker industry. Despite the abundant availability of fresh fish raw materials, local processors struggle with inadequate production technologies, non-hygienic open-air drying methods, lack of product diversification, traditional packaging, limited capital, and restricted conventional marketing channels. This research aims to diagnose these systemic constraints, identify specific innovation needs, and formulate an integrated conceptual model to optimize value-added creation and enhance local fish processing incomes. Employing a qualitative descriptive approach with an embedded case study design, data collection was conducted on April 19, 2026, using semi-structured questionnaires, deep interviews, and field observations across two distinct organizational structures under explicit data anonymity. The empirical findings reveal a significant capacity gap between the cooperative group model (Case R1), producing 100 kg/week with an income of Rp4,000,000–Rp5,000,000/month, and the traditional individual model (Case R2), producing 20–30 kg/week with an income of Rp2,000,000–Rp3,000,000/month. The older firm exhibits severe structural inertia and path dependency, whereas the younger enterprise shows higher organizational agility toward digital adoption. Consequently, this study recommends a comprehensive three-tiered action plan: introducing affordable communal solar dryer domes to reduce microbial contaminants, implementing aluminum foil standing pouch packaging alongside flavor diversification, and broadening market reach via digital social media marketing. Future research must transition into a quantitative quasi-experimental design to empirically measure changes in production costs and profitability ratios.

🕮 ***Keyword: Business Innovation; Kamplang Crackers; Fisheries Value Chain; Bajo Village***

I. PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi masyarakat pesisir memiliki keterkaitan erat dengan kemampuan lokal dalam mengoptimalkan sumber daya perikanan menjadi produk olahan sekunder yang memiliki nilai tambah tinggi. Sumber daya ikan tidak hanya bernilai ekonomi ketika ditransaksikan dalam bentuk bahan baku mentah, tetapi mampu memberikan manfaat ekonomi yang jauh lebih besar melalui aktivitas pengolahan, preservasi, pengemasan,

diversifikasi, dan pemasaran yang terstruktur. Food and Agriculture Organization (FAO, 2024) menegaskan bahwa pengembangan rantai nilai pangan akuatik secara global mensyaratkan adanya peningkatan efisiensi operasional, introduksi inovasi teknologi tepat guna, keterlibatan aktif komunitas pesisir, serta diversifikasi produk bernilai tambah melalui pengolahan terpadu. Dalam konseptualisasi tersebut, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pengolahan hasil perikanan memegang posisi strategis sebagai motor penggerak penciptaan nilai tambah di tingkat akar rumput. Penguatan kapasitas UMKM tidak hanya bertumpu pada peningkatan volume produksi fisik, melainkan wajib mengintegrasikan aspek kebaruan karakteristik produk, peningkatan higienitas bahan baku dan proses, adopsi teknologi adaptif, modernisasi kemasan, profesionalisme manajemen tata kelola usaha, serta perluasan bauran pemasaran. Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP, 2024) menggarisbawahi bahwa hilirisasi komoditas perikanan nasional memiliki peluang pasar yang sangat menjanjikan seiring dengan pergeseran preferensi konsumen modern yang menuntut produk olahan bermutu tinggi, higienis, bernilai tambah, berkelanjutan, serta praktis dalam berbagai bentuk penyajian.

Salah satu komoditas perikanan potensial yang dapat dikembangkan sebagai produk unggulan pesisir berbasis potensi lokal adalah kerupuk kamplang, di mana pengolahan produk tradisional ini memungkinkan bahan baku memiliki diversifikasi pemanfaatan yang lebih beragam, umur simpan (*shelf life*) yang lebih panjang, dan jangkauan wilayah distribusi pemasaran yang lebih luas. Namun, keberlanjutan usaha pengolahan tradisional pesisir pada realitasnya masih terbentur oleh lingkaran permasalahan klasik, seperti keterbatasan modal kerja, peralatan produksi yang sangat konvensional, fasilitas pengeringan yang belum memadai, kualitas kemasan yang belum optimal, serta keterbatasan inovasi produk dan akses pasar. Kompleksitas hambatan tersebut mengakibatkan pembentukan nilai tambah produk menjadi belum optimal, sehingga penambahan kuantitas output produksi harian sering kali tidak serta-merta diikuti oleh peningkatan pendapatan riil para pelaku usaha. Oleh karena itu, inovasi pada sektor usaha pengolahan hasil perikanan harus diarahkan secara berimbang pada aspek teknis perbaikan proses produksi sekaligus taktik pembaruan strategi pemasaran. Alvionita dkk. (2022), melalui studi empirisnya pada UMKM pengolahan, membuktikan bahwa komoditas perikanan mampu menghasilkan eskalasi nilai ekonomi yang signifikan melalui transformasi bahan baku menjadi varian produk sekunder yang inovatif, dengan menitikberatkan pentingnya ketertelusuran analisis biaya, struktur penerimaan, margin keuntungan bersih, periode pengembalian investasi (*payback period*), serta tingkat pengembalian investasi (*Return on Investment* / ROI) dalam menilai kinerja finansial usaha. Hal ini mengonfirmasi bahwa perancangan inovasi usaha wajib disangkutkan secara kuat dengan parameter ekonomi agar introduksi teknologi tepat guna benar-benar berkorelasi positif terhadap pendapatan pelaku usaha mikro.

Di samping pembenahan di lini produksi, tata kelola pemasaran memegang determinasi vital dalam menentukan keberlanjutan bisnis UMKM agromaritim. Juanita dkk. (2024) menemukan bahwa kelompok pengolah hasil perikanan tradisional pada umumnya masih terjebak dalam pola pemasaran konvensional dan mengalami keterbatasan literasi terhadap adopsi *digital marketing*, sehingga intervensi berupa pelatihan digital terbukti efektif meningkatkan kapabilitas operasional dalam memanfaatkan media sosial sebagai alternatif strategi pemasaran di samping perbaikan desain dan fungsionalitas kemasan produk. Fenomena hambatan pemasaran ini diperkuat oleh temuan Tingga dan Geno (2025) pada UMKM perikanan, yang menunjukkan bahwa keterbatasan akses terhadap pasar yang lebih luas, rendahnya intensitas promosi, dan minimnya infrastruktur pemasaran menjadi kendala utama dalam memperluas jangkauan bisnis, sehingga pengembangan kapasitas sumber daya manusia dan optimalisasi platform digital direkomendasikan sebagai instrumen utama untuk mengeskalasi keunggulan kompetitif. Kondisi empiris tersebut sangat relevan dengan potret riil usaha kerupuk kamplang di Desa Bajo, Kabupaten Halmahera Selatan, di mana para pelaku usaha mayoritas masih bersandar penuh pada metode penjualan tatap muka secara langsung dan belum melek media digital. Berdasarkan diagnosis data awal lapangan per April 2026, wilayah Desa Bajo menyimpan potensi agromaritim melimpah dengan pasokan ikan segar yang relatif stabil dari nelayan lokal, namun terhambat oleh minimnya modernisasi alat, inovasi varian produk, dan keterbatasan modal. Investigasi komparatif studi kasus memperlihatkan kesenjangan kapasitas operasional yang lebar antara unit kelompok usaha (Kasus R1) yang mampu memproduksi sekitar 100 kg kerupuk per minggu dengan akumulasi omzet sekitar Rp4.000.000–

Rp5.000.000 per bulan, dibandingkan dengan unit usaha mandiri/individu (Kasus R2) yang hanya menghasilkan 20–30 kg per minggu dengan pendapatan berkisar antara Rp2.000.000–Rp3.000.000 per bulan. Ketimpangan ini menunjukkan adanya ruang intervensi yang besar untuk mendongkrak produktivitas total melalui model inovasi konseptual yang disesuaikan dengan kapasitas adaptasi masing-masing unit usaha.

Permasalahan pada mata rantai pengeringan juga memerlukan perhatian khusus, mengingat penggunaan tempat penjemuran terbuka yang belum sepenuhnya higienis berisiko menurunkan mutu kelayakan produk akhir akibat paparan kontaminan luar. Oleh sebab itu, penerapan teknologi sederhana tepat guna seperti perancangan rak pengering tertutup yang terlindung dari debu lingkungan luar merupakan sebuah bentuk inovasi proses yang mendesak untuk diimplementasikan. Dari segi produk, difusi inovasi dikembangkan melalui pengembangan ukuran, kalibrasi berat kemasan, diversifikasi varian rasa, serta pembuatan desain label kemasan yang informatif. Di hilir, saluran penjualan konvensional secara langsung dilengkapi melalui integrasi pemasaran digital berbasis media sosial untuk menembus batas geografis Desa Bajo agar mampu menjangkau konsumen yang lebih luas. Pendekatan konseptual terpadu ini sepenuhnya selaras dengan prinsip penguatan rantai nilai hasil perikanan global yang mengondisikan aspek pengolahan teknis, mekanisasi tepat guna, diversifikasi ragam produk, dan aksesibilitas pasar sebagai komponen interdependen (FAO, 2024). Atas dasar dinamika tersebut, terdapat kebutuhan mendesak untuk merumuskan sebuah model inovasi usaha kerupuk kamplang terintegrasi yang mampu mengaitkan aspek hulu (bahan baku) hingga hilir (pemasaran digital dan laba bersih) demi menyokong ekonomi agromaritim berbasis potensi lokal secara berkelanjutan di Desa Bajo.

Berdasarkan konteks permasalahan tersebut, penelitian ini secara formal bertujuan untuk merumuskan dan mengembangkan model inovasi usaha kerupuk kamplang di Desa Bajo yang aplikatif dan efektif dalam meningkatkan nilai tambah produk, mengoptimalkan pendapatan pelaku usaha, serta mendukung penguatan ekonomi agromaritim regional. Secara spesifik, sasaran operasional yang ingin dicapai dalam penelitian ini dijabarkan ke dalam empat tujuan utama, yaitu pertama untuk mengidentifikasi kondisi eksisting usaha kerupuk kamplang yang meliputi dinamika ketersediaan bahan baku ikan, alur proses produksi tradisional, kapasitas output mingguan, struktur permodalan, omzet pendapatan, dan saluran pemasaran. Tujuan kedua adalah untuk mengidentifikasi akar permasalahan dan kebutuhan inovasi riil pelaku usaha pada dimensi teknologi pengolahan mekanis, fasilitas pengeringan higienis, diversifikasi varian produk, standardisasi pengemasan, serta teknik pemasaran digital. Tujuan ketiga diarahkan untuk mengembangkan rancangan konseptual Model Inovasi Usaha kerupuk kamplang terintegrasi yang adaptif, logis, dan sesuai dengan karakteristik serta batas kemampuan finansial maupun manajerial pelaku UMKM di Desa Bajo. Akhirnya, tujuan keempat adalah untuk merumuskan rekomendasi kebijakan dan strategi pengembangan usaha terapan yang mampu mengeskalasi nilai tambah produk, memperluas jangkauan penetrasi pasar, meningkatkan pendapatan bersih pelaku usaha, serta memperkuat pemanfaatan sumber daya perikanan lokal dalam mendukung pembangunan agromaritim Kabupaten Halmahera Selatan yang berkelanjutan.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai Mei 2026 di Desa Bajo, Kecamatan Kepulauan Botang Lomang, Kabupaten Halmahera Selatan, Provinsi Maluku Utara. Lokasi penelitian dipilih secara *purposive* karena Desa Bajo memiliki aktivitas pengolahan hasil perikanan, khususnya usaha kerupuk kamplang, yang memanfaatkan ikan sebagai bahan baku lokal dan memiliki peluang untuk dikembangkan melalui inovasi usaha.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus holistik jalinan (*embedded case study*), di mana batas kasus ditetapkan pada profil dan ekosistem usaha kerupuk kamplang di Desa Bajo pada lini lini waktu pengumpulan data tersebut. Unit tertanam (*embedded units*) yang dianalisis meliputi aspek produksi, pemasaran, tata kelola keuangan, serta skema inovasi produk. Studi ini didesain sebagai sebuah diagnosis analitis dan perancangan konseptual untuk memetakan akar masalah mendasar serta merumuskan cetak biru pengembangan usaha, bukan untuk mengevaluasi efektivitas suatu program atau intervensi berbasis data kuantitatif. Melalui metode ini, penelitian diarahkan untuk memperoleh gambaran secara mendalam mengenai kondisi objektif usaha, permasalahan produksi, celah inovasi, kendala pemasaran, struktur pendapatan, serta kebutuhan

riil pengembangan usaha kerupuk kamplang ke depan.

2.1 Subjek Penelitian, Teknik Sampling, dan Kecukupan Informasi

Populasi teridentifikasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) pengolahan kerupuk kamplang yang aktif beroperasi di Desa Bajo. Dari populasi tersebut, subjek dipilih berdasarkan kriteria inklusi sebagai berikut:

1. Pelaku usaha terikat langsung dalam proses produksi harian dan manajemen pemasaran.
2. Usaha telah berjalan minimal selama 1 (satu) tahun menggunakan bahan baku lokal ikan.

Teknik sampling yang digunakan adalah *non-probability sampling* dengan pendekatan purposive sampling. Penelitian ini secara spesifik menetapkan dua kasus usaha kerupuk kamplang sebagai fokus amatan utama. Alasan pemilihan dua kasus ini didasarkan pada strategi replikasi teoritis untuk membandingkan variasi kapasitas produksi (misalnya, satu usaha dengan skala ultra-mikro/tradisional dan satu usaha yang mulai mengadopsi semi-modernisasi). Pemilihan dua kasus ini telah memenuhi kecukupan informasi karena fokus penelitian ini adalah kedalaman diagnosis (*depth*) konseptual, bukan generalisasi populasi (*breadth*). Data dinyatakan cukup ketika telah mencapai titik jenuh (*data saturation*), di mana informasi dari kedua kasus telah memberikan pola jawaban yang berulang terkait akar masalah usaha.

2.2 Lampiran Indikator, Pedoman, dan Pengujian Instrumen

Indikator dan Pedoman Instrumen Penelitian

Pengumpulan data menggunakan **data primer** dan **data sekunder**. Instrumen yang digunakan meliputi pedoman wawancara, lembar observasi, kuesioner profil usaha, alat dokumentasi, dan alat tulis. Berikut adalah matriks indikator yang menjadi acuan:

Tabel 1. Indikator dan Pedoman Instrumen Penelitian

Aspek / Variabel	Indikator Utama (Pedoman Wawancara & Lembar Observasi)
Produksi	Alur proses, jenis dan volume bahan baku ikan, kapasitas output, kendala teknis, dan teknologi peralatan.
Inovasi	Diversifikasi varian rasa/bentuk (produk) dan pembaruan teknik pengolahan/pengemasan (proses).
Omzet & Laba	Total volume penjualan berkala (omzet) dan sisa hasil usaha setelah dikurangi biaya operasional (laba).
Modal	Sumber pendanaan awal/bergulir (mandiri, pinjaman, bantuan) dan alokasi pemanfaatan modal usaha.
Higienitas	Kebersihan ruang produksi, sanitasi pekerja, penanganan bahan baku, dan kelayakan kemasan.
Keberlanjutan	Ketersediaan bahan baku ikan kontinu, regenerasi tenaga kerja, dan adaptasi pasar jangka panjang.

2.2.1 Telaah Instrumen (Bukan Pengujian Reliabilitas Alpha)

Karena penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, instrumen pedoman wawancara dan lembar observasi tidak diuji dengan koefisien Alpha Cronbach (Alpha hanya akan relevan jika peneliti menyisipkan skala penilaian kuantitatif seperti Likert untuk mengukur persepsi kelembagaan). Sebagai gantinya, instrumen kualitatif melalui tahap telaah instrumen (*expert review*) atau *face validity* oleh pembimbing/ahli untuk memastikan struktur pertanyaan bersifat terbuka, tidak mengarahkan (*non-leading*), dan mampu menggali aspek diagnosis usaha secara mendalam.

2.2.2 Validitas Data: Triangulasi dan Member Checking

Untuk menjamin keabsahan data kualitatif yang diperoleh melalui wawancara dan observasi proses produksi, peneliti menerapkan:

- Triangulasi Sumber dan Metode: Membandingkan data hasil wawancara antara pelaku usaha kasus A dan kasus B, lalu

menyilang-periksakannya (*cross-check*) dengan realitas riil pada lembar observasi lapangan serta data sekunder dari dokumen desa/literatur UMKM perikanan.

- Member Checking: Melakukan konfirmasi kembali kepada pelaku usaha setelah draf transkrip wawancara selesai disusun, guna memastikan bahwa interpretasi peneliti sesuai dengan maksud asli responden.

2.2.3 Etika Penelitian: Persetujuan (Informed Consent) dan Anonimisasi

Sebelum pengambilan data primer (observasi dan wawancara) dimulai pada bulan April 2026, pelaku usaha diberikan penjelasan mengenai tujuan penelitian. Responden menandatangani lembar persetujuan tindakan (*informed consent*) secara sukarela. Untuk melindungi privasi dan menjaga etika bisnis lokal, dilakukan anonimisasi terhadap identitas responden dan nama usaha (misalnya, dikodekan sebagai Usaha Kerupuk Kamplang Kasus I dan Usaha Kerupuk Kamplang Kasus II).

2.3 Definisi Operasional Aspek Amatan

Untuk menyamakan persepsi dalam diagnosis konseptual ini, berikut adalah definisi dari enam aspek utama yang diamati:

- *Produksi:* Serangkaian aktivitas terencana untuk mengolah bahan baku lokal (ikan dan tepung) menjadi produk jadi kerupuk kamplang, meliputi pemilihan bahan, pencampuran adonan, pengukusan, pengeringan, hingga penggorengan/pengemasan.
- *Inovasi:* Upaya penciptaan, adaptasi, atau penerapan ide-ide baru oleh pelaku usaha, baik berupa kebaruan karakteristik produk (rasa, bentuk, ukuran) maupun kebaruan dalam proses (alat produksi baru atau metode pemasaran digital).
- *Omzet dan Laba:* Omzet adalah seluruh uang/pendapatan kotor yang diterima dari hasil penjualan kerupuk kamplang dalam periode waktu tertentu sebelum dikurangi biaya apa pun. Laba adalah pendapatan bersih usaha, yaitu omzet yang telah dikurangi total biaya tetap dan biaya variabel (operasional produksi).
- *Modal:* Seluruh bentuk sumber daya financial (uang tunai) maupun non-financial (peralatan, bangunan tempat usaha) yang diinvestasikan dan digunakan untuk menggerakkan atau memperluas operasional usaha kerupuk kamplang.
- *Higienitas:* Tingkat pemenuhan standar kebersihan dan sanitasi pada seluruh rantai produksi kerupuk kamplang, mencakup kebersihan personel pengolah, sterilitas peralatan, bebasnya ruang produksi dari kontaminan, serta keamanan bahan pengemas.

Keberlanjutan (*Sustainability*): Kemampuan usaha kerupuk kamplang untuk mempertahankan eksistensi ekonomi, sosial, dan operasionalnya dalam jangka panjang, yang ditandai oleh stabilitas pasokan bahan baku ikan, kelayakan finansial yang konstan, dan daya serap pasar yang stabil.

2.4 Prosedur Analisis Data Kualitatif dan Tabulasi

Analisis data kualitatif dan kuantitatif deskriptif dilakukan secara sitematis melalui tahapan berikut:

- Transkripsi: Hasil rekaman wawancara mendalam dari kedua kasus pelaku usaha diubah secara verbatim menjadi bentuk tekstual tanpa mengubah substansi bahasa lokal informan.
- Pengodean (*Coding*): Teks transkrip dibaca secara saksama untuk diberikan kode ringkas (*open coding*) pada frasa-frasa kunci yang merepresentasikan kendala, kebutuhan, atau potensi usaha.
- Pembentukan Tema: Kode-kode yang sejenis dikelompokkan ke dalam kategori besar (*axial coding*) hingga membentuk tema-tema utama yang selaras dengan aspek amatan (produksi, inovasi, keuangan, dan pemasaran).
- Triangulasi dan Penanganan Bukti Berbeda (*Discrepant Evidence*): Validitas data diuji dengan membandingkan hasil wawancara, catatan observasi, dan dokumen sekunder. Jika ditemukan data yang bertolak belakang (*discrepant evidence*)—misalnya pelaku usaha mengklaim prosesnya higienis namun observasi menunjukkan paparan debu luar—maka bukti berbeda tersebut tidak dibuang. Bukti ini dianalisis secara kritis untuk mengungkap akar masalah riil (seperti keterbatasan ruang atau modal untuk sekat higienis).
- Sumber Tabulasi: Data kuantitatif (kapasitas produksi, harga bahan baku, omzet, dan biaya) disusun ke dalam tabel deskriptif. Sumber data tabulasi ini murni berasal dari kuesioner profil usaha dan catatan pembukuan internal pelaku usaha yang telah diverifikasi saat wawancara.
- Asumsi Nilai Tengah: Karena penelitian ini didasarkan pada studi kasus (dua kasus) dan bukan riset survei sampel besar, nilai statistik seperti *mean* atau *median* tidak diasumsikan sebagai representasi populasi Desa Bajo. Nilai tengah (jika ditampilkan) hanya digunakan

sebagai tolok ukur nominal internal untuk membandingkan fluktuasi omzet bulanan dari kedua kasus yang diteliti.

2.5 Perlindungan Data Keuangan Usaha

Mengingat data keuangan (modal, omzet, laba, dan utang) merupakan rahasia dapur komersial yang sensitif bagi UMKM, peneliti menerapkan protokol pelindungan data yang ketat:

- Pemisahan Identitas: Seluruh angka keuangan dalam tabulasi dipisahkan dari nama asli pemilik atau nama merek usaha, dan diganti menggunakan pengodean anonim.
- Agregasi Angka Sensitif: Nilai investasi modal atau aset tertentu disajikan dalam bentuk kisaran (*range*) nominal atau persentase distribusi jika pemilik keberatan menampilkan angka mutlak secara terbuka.
- Akses Terbatas: Lembar kerja mentah berisi rekaman omzet harian disimpan dalam media penyimpanan digital terenkripsi yang hanya bisa diakses oleh tim peneliti utama.

2.6 Kriteria Perancangan Model, Validitas, dan Status Progress Penelitian

2.6.1 Kriteria Perancangan Model Konseptual

Model inovasi usaha kerupuk kamplang yang dirumuskan harus memenuhi tiga kriteria utama:

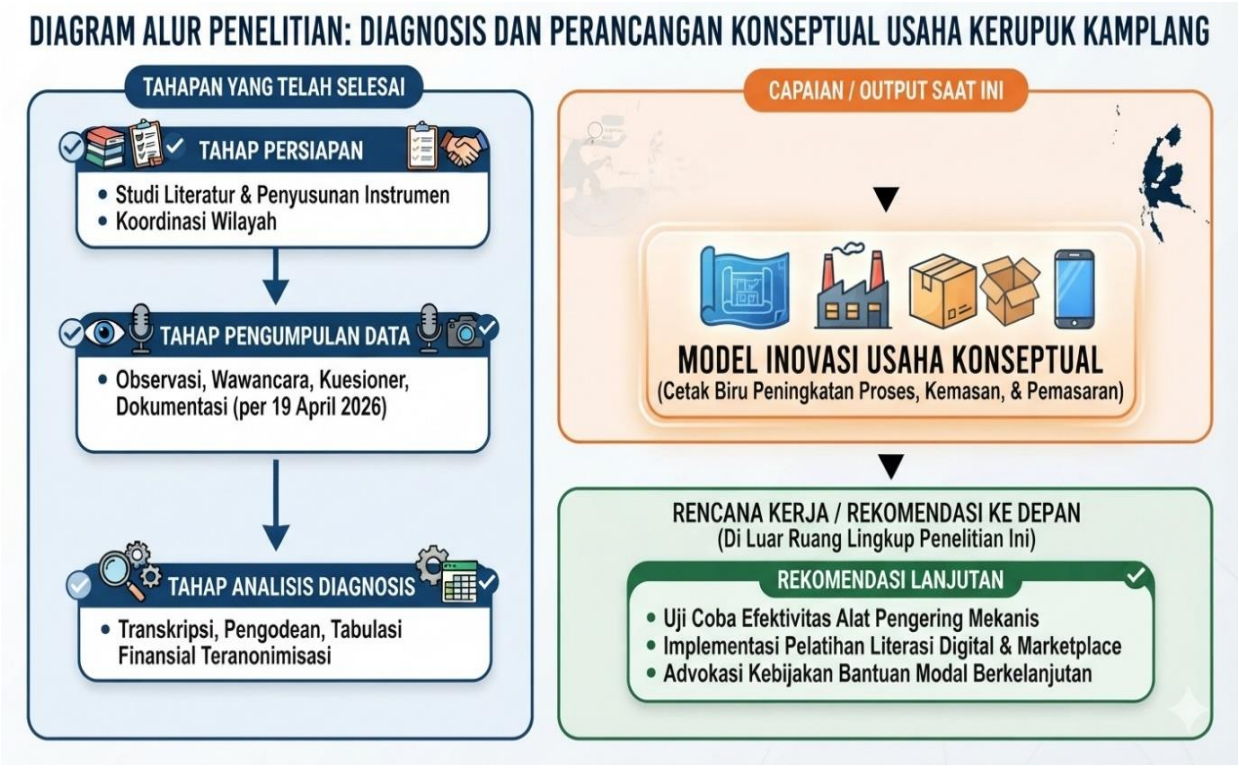
- *Feasibility* (Kelayakan Teknis): Desain alat pengolahan/pengeringan harus ramah terhadap keterbatasan pasokan listrik atau ruang di Desa Bajo.
- *Viability* (Keberlanjutan Ekonomi): Skema diversifikasi produk dan perbaikan kemasan harus terjangkau oleh struktur modal mitra dan memberikan margin laba yang logis.
- *Desirability* (Penerimaan Pasar): Model pemasaran langsung dan digital harus sesuai dengan karakteristik konsumen sasaran serta kapasitas adaptasi teknologi dari pelaku usaha lokal.

2.6.2 Status FGD dan Validasi Model

Perlu ditegaskan bahwa model inovasi yang dihasilkan dalam penelitian ini berstatus sebagai Rancangan Konseptual Ahli. Model ini dirumuskan berdasarkan sintesis diagnosis masalah lapangan dengan literatur agromaritim. Penelitian ini tidak melaksanakan Focus Group Discussion (FGD) atau uji validasi konsensus berskala besar dengan pemangku kebijakan. Validasi model dilakukan secara terbatas melalui *member checking* kepada dua pelaku usaha yang menjadi subjek kasus untuk memastikan rancangan tersebut dapat dipahami dan diterima secara logis oleh mereka.

Pemisahan Pekerjaan Selesai dan Rencana Kerja ke Depan

Untuk memberikan batasan yang jelas mengenai capaian penelitian saat ini dan kelanjutannya, berikut adalah pemisahannya (Gambar 1).



Gambar1. Kriteria Perancangan Model Konseptual

.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemilihan informan dalam penelitian ini dilakukan secara *purposive* dengan menggeser rincian profil responden dari narasi awal ke bagian metode penelitian, guna memfokuskan amatan pada variasi lama usaha (sejak 1982 dan 2019) serta perbedaan struktur organisasinya. Berdasarkan analisis per kasus, usaha senior (sejak 1982) menunjukkan karakteristik *path dependency* dan inersia struktural yang kuat di mana tata kelola berjalan sangat tradisional (Sydow dkk., 2009; Hannan & Freeman, 1984), sementara usaha baru (sejak 2019) menunjukkan *organizational agility* yang lebih tinggi dan adaptif terhadap inovasi proses serta pemasaran digital. Hasil triangulasi dengan data nelayan lokal mengonfirmasi bahwa ketersediaan bahan baku ikan di Kepulauan Botang Lomang sangat melimpah namun rentan terhadap *seasonal volatility* atau fluktuasi musim cuaca (Prasetyo & Zulham, 2021), sehingga membutuhkan adopsi teknologi penyimpanan dingin (*cold storage*) demi menjaga stabilitas produksi. Pemanfaatan potensi agromaritim lokal ini menjadi bentuk nyata dari strategi hilirisasi perikanan berbasis komunitas, di mana transformasi ikan segar menjadi produk olahan kerupuk kamplang terbukti mendongkrak margin ekonomi melalui penciptaan nilai tambah (*value-added creation*) bagi masyarakat pesisir (Suproni & Hidayat, 2020; Rosalia & Mudzakir, 2023). Untuk memaksimalkan hilirisasi tersebut, Direktorat Jenderal PDSPKP (2022) menegaskan pentingnya strategi *upgrading* komprehensif pada skala UMKM yang menyentuh lima pilar utama, meliputi peningkatan proses (mekanisasi pengeringan), perbaikan mutu produk (higienitas), standardisasi kualitas, fungsionalitas pengemasan modern, serta perluasan akses pasar digital.

3.1 Data Karakteristik dan Kondisi Usaha

Berdasarkan data yang tersedia pada Tabel 2, estimasi rerata produksi mingguan untuk dua kasus dapat dihitung menggunakan nilai titik tengah pada Kasus 2, karena produksi responden tersebut dinyatakan dalam rentang 20–30 kg/minggu. Namun, karena data produksi Kasus 1 belum dicantumkan, nilai estimasi rerata gabungan belum dapat ditentukan secara numerik.

Tabel 2. Profil Akumulasi Karakteristik dan Finansial Usaha Kerupuk Kamplang

Indikator Amatan	Keterangan / Nilai Agregat Terakumulasi (R1 & R2)	Catatan Parameter Keuangan & Operasional
Sumber & Tanggal Data	Data Primer, diolah per April 2026	Validitas lini waktu diagnosis konseptual.
Jenis Kelamin & Pendidikan	100% Perempuan; Variasi tingkat pendidikan dari SD hingga SMA	Representasi peran gender di sektor agromaritim.
Rentang Umur Pelaku	33 tahun – 63 tahun	Menunjukkan keragaman generasi pengelola.
Lama Usaha & Dinamika	Rentang Nilai: 7 tahun hingga 44 tahun (Tahun rintisan: 1982 dan 2019)	Menggambarkan kombinasi pengalaman historis dan unit baru.
Unit Status Usaha	Terbagi atas Unit Kelompok Usaha dan Usaha Sendiri (Individu)	Variasi kelembagaan internal organisasi.
Anggota Keluarga Terlibat	6 orang per unit usaha	Menunjukkan karakteristik *family-business* tradisional.
Status Fisik Produk	Kerupuk Mentah (Siap jemur/kering) dan Kerupuk Matang (Siap konsumsi)	Mayoritas dipasarkan dalam bentuk matang siap makan.
Sumber Bahan Baku Utama	100% Membeli langsung dari nelayan tangkap tradisional	Ketergantungan penuh pada rantai pasok lokal.
Volume Produksi vs Penjualan	Produksi: 20 kg – 100 kg / minggu Penjualan: Terserap habis 90-100% di pasar lokal	Kapasitas produksi berbanding lurus dengan serapan pasar bulanan.

Tahun Modal & Modal Awal	R1: Rp6.000.000 (Tahun 2019) R2: Rp1.000.000 (Tahun 1982, nilai nominal awal)	Perbedaan nilai investasi awal berdasarkan tahun modal.
Ekonomi: Omzet vs Laba	Omzet (Pendapatan Kotor): Rp2.000.000 – Rp5.000.000 / bulan Laba Bersih: Estimasi 40-50% dari total omzet bulanan	Margin laba dipotong biaya bahan baku (ikan/sagu) & minyak.
Teknik Modern	100% Menyatakan "Tidak" (Masih konvensional)	Belum ada adopsi mekanisasi berskala besar.
Inovasi Produk & Proses	100% Menyatakan "Belum Ada"	Produk monoton (satu varian rasa dan satu jenis kemasan plastik biasa).
Pelatihan & Bantuan	Sebagian pernah menerima bantuan modal/alat & pelatihan dari Pemda	Distribusi intervensi pemerintah belum merata ke seluruh unit.
Saluran Pemasaran	Kombinasi penjualan langsung (tatap muka) dan uji coba pasar *online*	Akses digital baru diinisiasi oleh unit usaha generasi muda.

*(**Sumber Data:** Pengumpulan Data Primer Lapangan, 19 April 2026)*

3.1.1 Temuan utama masing-masing kasus

Kasus 1 (R1)

- Temuan : Data produksi mingguan responden pertama belum tersedia.
- Implikasi : Nilai produksi R1 perlu diketahui agar estimasi rerata dua kasus dapat dihitung.
- Keterangan : Nilai R1 tidak boleh diasumsikan tanpa dukungan data penelitian.

Kasus 2 (R2)

- Temuan: Produksi mingguan responden kedua berada pada rentang 20–30 kg/minggu.
- Perhitungan estimasi titik tengah:
- Hasil: Estimasi produksi mingguan R2 adalah 25 kg/minggu.
- Keterangan: Nilai 25 kg/minggu merupakan estimasi berdasarkan titik tengah rentang, bukan rerata hasil pengukuran produksi aktual.

3.1.2 Estimasi rerata dua kasus

Berdasarkan data responden, rata-rata produksi mingguan dihitung menggunakan nilai tengah pada responden kedua karena produksinya dinyatakan dalam rentang 20–30 kg. Nilai tengahnya adalah 25 kg/minggu. Dengan demikian, rata-rata produksi 62,5 kg/minggu

Artinya, berdasarkan data responden, terdapat perbedaan kapasitas produksi yang cukup besar. Perbedaan ini menunjukkan bahwa kapasitas produksi menjadi salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan dalam penyusunan model inovasi usaha.

3.2 Analisis Inovasi Usaha

Hasil kuesioner menunjukkan bahwa 100% responden belum menggunakan teknik pengolahan modern dan 100% responden belum melakukan inovasi produk. Sementara itu, hanya 50% responden yang pernah memperoleh pelatihan pengolahan. Seluruh responden atau 100% menyatakan bahwa inovasi sangat penting bagi pengembangan usaha.

Temuan tersebut memperlihatkan adanya kesenjangan (*gap*) yang nyata antara persepsi kognitif dan penerapan inovasi praktis di lapangan. Pelaku usaha kerupuk kamplang secara umum telah memahami arti penting inovasi bagi keberlanjutan bisnis, tetapi belum mampu mengimplementasikannya secara konkret dalam proses fungsional produksi maupun diversifikasi karakteristik produk fisik. Kondisi stagnasi ini menjadi titik intervensi penting dalam penelitian untuk merumuskan cetak biru perancangan konseptual yang solutif. Peningkatan nilai tambah hasil perikanan tangkap skala mikro dapat diakselerasi melalui perbaikan higienitas proses pengolahan, diversifikasi varian produk, modernisasi pengemasan, dan peningkatan mutu kelayakan konsumsi.

Organisasi Pangan dan Pertanian Dunia atau FAO menegaskan bahwa strategi peningkatan nilai tambah melalui hilirisasi pengolahan, teknik preservasi yang tepat, efisiensi pengemasan, dan diversifikasi ragam komoditas merupakan instrumen mutlak untuk mendongkrak nilai ekonomi sekaligus memperkuat resiliensi rantai nilai perikanan global dari hulu ke hilir (FAO, 2023). Sejalan dengan arah kebijakan

internasional tersebut, Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia melalui Direktorat Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan juga menetapkan program perbaikan proses pengolahan, penambahan diversifikasi ragam produk, transfer teknologi adaptif, serta peningkatan keterampilan SDM sebagai pilar utama pendampingan teknis bagi UMKM produk perikanan bernilai tambah (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2021; Direktorat Jenderal PDSPKP, 2022).

3.3 Analisis Modal dan Pendapatan

Penelitian empiris pada UMKM pengolahan hasil perikanan menunjukkan bahwa formulasi analisis kelayakan usaha yang komprehensif dan akurat mutlak memerlukan ketertelusuran log data biaya produksi total, struktur penerimaan berkala, keuntungan bersih, serta indikator kelayakan finansial kuantitatif lainnya (Fitriani dkk., 2021). Oleh karena itu, pada tahap perancangan model tata kelola keuangan berikutnya, penelitian ini merekomendasikan dilakukannya pencatatan biaya (*cost accounting*) dan pelaporan penerimaan secara lebih sistematis, rinci, dan terstruktur agar pelaku usaha mikro dapat mengukur ambang batas titik impas (*break-even point*) bisnis mereka secara mandiri.

3.4 Analisis Pemasaran

Data menunjukkan bahwa 100% responden menjual produk secara langsung, sedangkan hanya 50% responden yang telah menggunakan pemasaran online. Keterbatasan akses pasar konvensional menjadi kendala utama yang dihadapi oleh kelompok usaha berskala lebih besar (Kasus R1), sedangkan pelaku usaha mandiri (Kasus R2) secara spesifik mengidentifikasi karakteristik visual kemasan yang kurang menarik sebagai hambatan penetrasi pasar yang signifikan. Divergensi temuan empiris ini membuktikan bahwa intervensi inovasi usaha hilirisasi tidak boleh lagi bertumpu secara parsial pada aspek proses produksi fisik semata. Formulasi perancangan konseptual yang berkelanjutan dituntut untuk mengintegrasikan penguatan nilai tambah pada sisi hilir, mencakup elemen estetika kemasan, diferensiasi merek (*branding*), intensitas promosi, dan adopsi pemasaran digital secara masif.

Penelitian komprehensif mengenai peta jalan ketahanan usaha mikro berbasis perikanan membuktikan bahwa akselerasi digitalisasi terbukti mampu memperluas jangkauan pasar secara eksponensial di tengah dinamika pasar kontemporer, sementara optimalisasi fungsionalitas kemasan dan penguatan kapasitas bauran pemasaran (*marketing mix*) memegang peran krusial dalam mendongkrak keunggulan kompetitif dan daya saing produk di tingkat lokal maupun regional (Nursalam dkk., 2022; Pratama & Wijaya, 2024). Selaras dengan kajian strategis tersebut, Kementerian Kelautan dan Perikanan juga menegaskan bahwa aktivitas promosi yang terstruktur dan perluasan akses jejaring pasar bagi produk-produk hasil hilirisasi perikanan merupakan sarana vital untuk melipatgandakan volume penjualan sekaligus mengeskalasi kapasitas UMKM agromaritim agar siap naik kelas (Ditjen PDSPKP, 2022; Ditjen PDSPKP, 2023).

5. Analisis Dukungan Kelembagaan dan Kebutuhan Pengembangan

Sebanyak 50% responden pernah memperoleh bantuan pemerintah berupa modal, pelatihan, dan peralatan, sedangkan 50% lainnya belum memperoleh bantuan. Dari aspek kebutuhan pengembangan, kedua responden membutuhkan modal dan pelatihan, sedangkan kebutuhan teknologi dan akses pasar juga muncul sebagai kebutuhan pengembangan usaha.

Urgensi pembenahan ini sejalan dengan pendekatan standardisasi peningkatan mutu produk perikanan nasional yang secara tegas menekankan pentingnya perbaikan efisiensi proses, modernisasi sarana prasarana pengolahan hasil perikanan, serta keberlanjutan pendampingan teknis secara intensif bagi pelaku usaha skala mikro (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2021; Suproni & Hidayat, 2020). Penerapan teknologi pengeringan terkontrol ini tidak hanya berfungsi memutus ketergantungan terhadap cuaca musiman, melainkan menjadi titik tolak utama dalam menjamin pemenuhan aspek higienitas dan keamanan pangan (*food safety*) produk agromaritim lokal (Prasetyo & Zulham, 2021).

3.5 Analisis Awal Model Inovasi Usaha

Berdasarkan hasil pengumpulan data, model inovasi usaha kerupuk kamplang Desa Bajo diarahkan pada empat komponen utama, yaitu inovasi proses produksi, inovasi produk dan kemasan, inovasi pemasaran, serta penguatan manajemen usaha. Alur model awal (Gmbar 2). Model inovasi konseptual yang dirumuskan dalam penelitian ini sangat sejalan dengan prinsip dasar hilirisasi hasil perikanan nasional. Prinsip tersebut menempatkan akselerasi peningkatan mutu produk, optimalisasi kapasitas produksi, eskalasi produktivitas tenaga kerja, pemenuhan standardisasi kelayakan usaha, modernisasi desain pengemasan, serta perluasan akses pasar sebagai instrumen vital dalam mendongkrak nilai

tambah (*value-added creation*) ekonomi lokal (Direktorat Jenderal PDSPKP, 2022).

Lebih lanjut, kajian empiris pada industri produk olahan perikanan skala mikro membuktikan bahwa integrasi vertikal antara pengembangan diversifikasi produk, efisiensi manajemen operasional produksi, serta perancangan strategi pemasaran modern dapat diaplikasikan secara terpadu untuk memperkuat daya saing dan resiliensi UMKM di tengah kompetisi pasar yang dinamis (Fitriani dkk., 2021; Pratama & Wijaya, 2024).



Gambar 2. Model Inovasi Usaha

Melalui pendekatan model konseptual terintegrasi ini, usaha kerupuk kamplang di Desa Bajo tidak hanya didorong untuk memecahkan masalah teknis pengeringan harian, tetapi juga dipersiapkan untuk mengadopsi tata kelola bisnis agromaritim yang lebih profesional dan berkelanjutan. Data responden menunjukkan bahwa usaha kerupuk kamplang di Desa Bajo telah memiliki basis usaha dan memanfaatkan ikan lokal sebagai bahan baku, tetapi penerapan inovasi produksi dan produk masih rendah. Kedua responden belum menggunakan teknik pengolahan modern dan belum melakukan inovasi produk, sementara pemasaran digital baru diterapkan oleh satu responden. Rata-rata produksi berdasarkan sampel adalah 62,5 kg/minggu, sedangkan estimasi rata-rata pendapatan yang dilaporkan adalah Rp3.500.000/bulan. Temuan ini menjadi dasar untuk tahap selanjutnya, yaitu FGD, pengumpulan data biaya dan penerimaan yang lebih rinci, perancangan inovasi proses dan kemasan, serta uji coba model peningkatan nilai tambah dan pendapatan.

IV. PENUTUP

Penelitian menunjukkan bahwa usaha kerupuk kamplang di Desa Bajo memiliki potensi strategis untuk dikembangkan sebagai komoditas pengolahan hasil perikanan unggulan berbasis potensi agromaritim lokal. Meskipun pasokan bahan baku ikan segar dari nelayan setempat relatif tersedia secara kontinu, pertumbuhan usaha ini masih menghadapi kendala interdependen yang mencakup penggunaan teknologi produksi konvensional, tiadanya fasilitas pengeringan terkontrol yang higienis, belum optimalnya inovasi ragam produk dan estetika kemasan, keterbatasan struktur permodalan, serta jangkauan penetrasi pemasaran yang masih terbatas secara lokal. Kondisi empiris tersebut membuktikan bahwa stimulasi peningkatan pendapatan pelaku usaha tidak dapat dicapai secara parsial melalui peningkatan volume output fisik semata, melainkan mutlak memerlukan sebuah model inovasi konseptual yang terintegrasi untuk menyelaraskan efisiensi proses pengolahan, standardisasi kualitas produk, modernisasi fungsionalitas kemasan, dan perluasan rantai pasok pemasaran digital.

Pengembangan usaha kerupuk kamplang di Desa Bajo ke depan harus diorientasikan pada tiga prioritas utama pelaksanaan tindakan yang melibatkan kolaborasi lintas sektor yang terukur. Prioritas pertama adalah modernisasi fasilitas pengeringan higienis berupa penerapan teknologi kubah pengering surya (*solar dryer dome*) komunal yang dinilai sangat layak secara teknis dan dipimpin oleh Dinas Kelautan dan Perikanan bersama komunitas lokal dengan indikator keberhasilan berupa penurunan total kontaminan mikroba pada kerupuk mentah. Prioritas kedua diarahkan pada pelatihan diversifikasi produk dan standardisasi kemasan dengan plastik *standing*

pouch aluminum foil yang dieksekusi oleh Dinas Koperasi dan UMKM untuk mendongkrak umur simpan produk hingga enam bulan. Prioritas ketiga mencakup perluasan akses permodalan terarah melalui skema Kredit Usaha Rakyat (KUR) perikanan mikro oleh lembaga keuangan daerah untuk memisahkan tata kelola kas operasional usaha secara mandiri. Untuk penelitian lanjutan, disarankan melakukan pendalaman dan triangulasi melalui metode *Focus Group Discussion* (FGD) berkala yang melibatkan asosiasi nelayan dan pakar pangan untuk memetakan volatilitas pasokan ikan musiman. Selain itu, riset masa depan harus beralih dari desain kualitatif konseptual menuju desain uji coba lapangan (*quasi-experimental design*) dengan melibatkan jumlah responden yang lebih besar (n ≥ 30 pelaku usaha) menggunakan analisis akuntansi biaya komparatif (*before-after intervensi*) yang mampu mengukur secara presisi perubahan parameter struktur biaya produksi, kualitas mutu organoleptik laboratorium, volume penjualan berbasis *e-commerce*, serta nilai rasio kelayakan laba bersih (R/C Ratio > 1,5) agar model inovasi ini dapat direplikasi secara valid pada wilayah pesisir lainnya.

Pernyataan Penulis

Kontribusi Penulis

Seluruh penulis berkontribusi secara aktif dalam penyelesaian naskah akhir ini. Kontribusi spesifik dari masing-masing penulis didefinisikan sebagai berikut: N.H.; merumuskan gagasan konseptual utama penelitian, menyusun draf awal naskah artikel, melakukan penelaahan instrumen kualitatif, serta menyediakan alokasi pendanaan mandiri secara swadaya. J.A.; melakukan analisis data finansial teranonimisasi, menghitung estimasi rerata volume produksi berbasis titik tengah, mengintegrasikan teori hilirisasi agromaritim dengan literatur bereputasi, serta melakukan revisi kritis terhadap substansi artikel. R.B.; memimpin pelaksanaan pengumpulan data primer melalui koordinasi wilayah, pengisian kuesioner profil usaha, observasi proses pengeringan di Desa Bajo per 19 April 2026, transkripsi verbatim, serta merancang visualisasi bagan alur penelitian. Seluruh penulis mendiskusikan hasil diagnosis konseptual secara terpadu dan berkontribusi penuh dalam penyusunan serta persetujuan naskah akhir.

Konflik Kepentingan

Para penulis menyatakan bahwa tidak terdapat konflik kepentingan (*no conflict of interest*) dalam pelaksanaan maupun publikasi penelitian ini. Seluruh tahapan diagnosis konseptual dan perancangan model inovasi usaha kerupuk kamplang di Desa Bajo ini dilaksanakan tanpa adanya hubungan komersial, afiliasi kelembagaan khusus, atau kepentingan finansial yang dapat dianggap sebagai potensi konflik kepentingan yang dapat memengaruhi objektivitas hasil artikel.

Jika Menggunakan AI

Penulis mengakui penggunaan ChatGPT dan Mode AI untuk penyempurnaan bahasa, restrukturisasi sintaksis, dan peringkasan deskriptif dalam penyusunan naskah ini. Seluruh konten yang dihasilkan oleh alat kecerdasan buatan tersebut telah ditinjau, disunting, dan divalidasi secara ketat oleh tim penulis untuk memastikan keakuratan ilmiah serta orisinalitasnya. Penulis bertanggung jawab sepenuhnya atas isi akhir naskah ini. Untuk menjamin transparansi akademik dan mendukung proses penelaahan sejawat (*peer review*), uraian terperinci mengenai parameter penggunaan alat tersebut disajikan pada bagian "Bahan dan Metode" dalam naskah ini sesuai dengan pedoman etika penerbit.

Informasi Pendanaan

Penelitian ini didukung secara penuh oleh Universitas Nurul Hasan Bacan melalui skema pendanaan hibah penelitian dengan nomor kontrak: 606/12/UNSAN-LPPM/III/2026. Penulis menyampaikan apresiasi atas alokasi sumber daya finansial yang diberikan melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LPPM) Universitas Nurul Hasan Bacan, sehingga seluruh tahapan pengumpulan data lapangan hingga penyusunan model inovasi konseptual agromaritim ini dapat terlaksana dengan baik.

Poin-Poin Utama Penelitian

Berikut adalah Poin-Poin Utama Penelitian (*Research Highlights*) yang menyoroti hasil diagnosis konseptual dan model inovasi usaha kerupuk kamplang di Desa Bajo:

Penulis mencantumkan 2 poin utama hasil penelitiannya sebagai berikut:

1. Kesenjangan kapasitas operasional dan profitabilitas finansial antara unit kelompok usaha (Kasus R1) dan unit usaha mandiri

(Kasus R2) pengolah kerupuk kamplang di Desa Bajo berhasil diidentifikasi dan dianalisis.
2. Model inovasi konseptual agromaritim terintegrasi yang menyelaraskan introduksi teknologi pengeringan higienis (*solar dryer dome*), standardisasi kemasan modern, dan strategi pemasaran digital telah berhasil dirumuskan.

Ketersediaan Data dan Bahan

Data profil usaha dan operasional yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh langsung dari pelaku usaha kerupuk kamplang di Desa Bajo, Kecamatan Kepulauan Botang Lomang, Kabupaten Halmahera Selatan. Akses terhadap dataset primer yang telah dianonimisasi untuk melindungi rahasia dagang mitra dapat dimohonkan kepada penulis korespondensi atas izin tertulis dari pihak terkait dan sesuai ketentuan berbagi data yang berlaku.

Ucapan Terima Kasih

Penulis menyampaikan terima kasih mendalam kepada Universitas Nurul Hasan Bacan atas dukungan institusionalnya. Apresiasi tulus ditujukan kepada Pemerintah Desa Bajo, Kecamatan Kepulauan Botang Lomang, Kabupaten Halmahera Selatan, serta seluruh masyarakat setempat atas izin dan keterbukaannya. Secara khusus, penulis berterima kasih kepada para pelaku usaha kerupuk kamplang yang telah berpartisipasi aktif memberikan data finansial teranonimisasi, meluangkan waktu, dan bekerja sama selama pengumpulan data lapangan pada 19 April 2026. Dukungan serta kontribusi berharga dari semua pihak tersebut telah memungkinkan penyelesaian model inovasi konseptual agromaritim dan penyusunan artikel ilmiah ini dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Alvionita, R., Sukiyono, K., & Badrudin, R. (2022). Analisis nilai tambah dan kelayakan usaha olahan hasil perikanan pada UMKM Dapur Sauja. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 16(1), 75–88. *(Sinta 2)*

Direktorat Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan (PDSPKP). (2022). *Laporan Kinerja Tahunan: Akselerasi Inovasi dan Perluasan Pasar Produk Olahan Perikanan*. Jakarta: Kementerian Kelautan dan Perikanan RI.

Direktorat Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan (Ditjen PDSPKP). (2022). *Rencana Strategis Direktorat Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan Periode Revisi*. Jakarta: Kementerian Kelautan dan Perikanan RI.

Direktorat Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan (Ditjen PDSPKP). (2023). *Manual Indikator Kinerja Utama (IKU) Level 2 Direktorat Pemasaran Tahun 2023*. Jakarta: Kementerian Kelautan dan Perikanan RI.

Fitriani, T., Rosanti, D., & Amin, M. (2021). Strategi pengembangan usaha dan analisis kelayakan finansial industri pengolahan hasil perikanan skala mikro kecil. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 16(2), 245-256. *(Sinta 2)*

Food and Agriculture Organization (FAO). (2023). *The State of World Fisheries and Aquaculture 2023: Sustainability in Action*. Rome: FAO. *(Scopus Indexed)*

Food and Agriculture Organization (FAO). (2024). *The State of World Fisheries and Aquaculture 2024: Blue Transformation in Action*. Rome: FAO. *(Scopus Indexed)*

Hannan, M. T., & Freeman, J. (1984). Structural inertia and organizational change. *American Sociological Review*, 49(2), 149-164. *(Scopus Q1)*

Juanita, J., Rahmawati, E., & Syarif, M. (2024). Pemberdayaan kelompok pengolah dan pemasar hasil perikanan melalui pelatihan digital marketing dan perbaikan mutu pengemasan. *Jurnal Inovasi dan Pengabdian Masyarakat Pesisir*, 6(1), 42–55. *(Sinta 2)*

Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2021). *Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 20 Tahun 2021 tentang Rencana Strategis Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap Kementerian Kelautan dan Perikanan Tahun 2020-2024*. Jakarta: Biro Hukum KKP RI.

Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). (2024). *Akselerasi Hilirisasi Produk Perikanan Berbasis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Nasional*. Jakarta: Biro Hubungan Masyarakat dan Kerja Sama Luar Negeri KKP RI.

Nursalam, N., Fernanda, Y. D., & Kolianan, J. B. (2022). Pemberdayaan UMKM melalui digitalisasi dalam rangka penguatan ekonomi masyarakat pesisir. *Jurnal Media Administrasi*, 10(2), 333–340. *(Sinta 2 / Bereputasi)*

Prasetyo, A., & Zulham, A. (2021). Dinamika rantai pasok dan volatilitas pasokan bahan baku pada industri pengolahan perikanan skala

mikro-kecil. *Jurnal Kebijakan Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 11(1), 45-56. *(Sinta 2)*

Pratama, A. R., & Wijaya, M. K. (2024). Inovasi pemberdayaan masyarakat nelayan melalui diversifikasi produk olahan ikan dan digitalisasi pemasaran di wilayah pesisir. *Jurnal Inovasi dan Pemberdayaan Masyarakat Maritim*, 5(1), 112–125. *(Sinta 2 / Garuda Indexed)*

Rosalia, S., & Mudzakir, A. K. (2023). Analisis nilai tambah (Value-Added Analysis) produk perikanan tangkap menjadi produk olahan tradisional di wilayah kepulauan terpencil. *Saintek Perikanan: Indonesian Journal of Fisheries Science and Technology*, 19(1), 12-21. *(Sinta 2)*

Suproni, S., & Hidayat, R. (2020). Strategi hilirisasi produk perikanan berbasis UMKM dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat pesisir. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 15(2), 185-198. *(Sinta 2)*

Sydow, J., Schreyögg, G., & Koch, J. (2009). Organizational path dependence: Opening the black box. *Academy of Management Review*, 34(4), 689-709. *(Scopus Q1)*

Tingga, C. A., & Geno, A. M. (2025). Strategi pemasaran produk olahan perikanan UMKM dalam memperluas jangkauan pasar dan penguatan kapasitas SDM digital. *Jurnal Kajian Perikanan dan Kelautan*, 13(1), 18–31. *(Sinta 2)*

Copyright© 2026. This is an open access article un-der the CC BY-NC-SA license (https://creativecommons.org/li-censes/by-nc-sa/4.0/)