

Analisis Faktor Eksternal dan Internal Pemasaran Produk Stik Rumput Laut Koperasi Cahaya Onemelangka di Kecamatan Wangi-Wangi Selatan Kabupaten Wakatobi

Analysis of External and Internal Factors Marketing of Onemelangka Light Cooperative Seaweed Stick Products in South Wangi-Wangi District, Wakatobi Regency

Roslianti*, Mutemainna Karim, Jumrawati

Program Studi Teknologi Hasil Perikanan, Institut Teknologi dan Bisnis Maritim Balik Diwa

Article history:

Received 26 November 2023

Accepted 19 January 2024

Keyword:

external factors, internal factors, marketing, seaweed sticks

*Corresponding author:

adenurliy18@gmail.com

Abstrak: Pendapatan terhadap usaha produk stik rumput laut *Eucheuma cottonii* yang tidak menentu atau stabil sehingga terancam akan terjadi kemunduran usaha yang disebabkan keterlambatan atau tidak terjadinya pembaharuan dari segi pemasaran. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi pemasaran produk stik rumput laut. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif, teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan metode survei dan wawancara. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei – Juni 2023. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor eksternal peluang yang berpengaruh terhadap pemasaran produk stik rumput laut adalah masyarakat menyukai produk stik rumput laut, tingginya dukungan pemerintah untuk pengembangan usaha, peluang besar usaha untuk dikembangkan sedangkan faktor ancaman yang berpengaruh adalah produk mudah ditiru, tuntutan izin BPOM dan Label Halal, berdirinya pesaing yang memproduksi dalam jumlah dan rasa yang beragam. Selanjutnya faktor internal kekuatan yang paling berpengaruh adalah harga jual relatif stabil, tersedianya bahan baku yang mudah didapat, harga produk yang bersaing sedangkan faktor kelemahan adalah kemasan kurang menarik, produk tidak bervariasi, merek tidak sesuai.

Abstract: *The revenue generated by the Eucheuma cottonii seaweed stick product enterprise exhibits a degree of unpredictability or stability, posing a potential risk of business losses arising from marketing delays or non-renewal. The objective of this study is to ascertain the external and internal elements that exert an influence on the marketing of seaweed sticks. The present study employs a qualitative research design, utilizing a descriptive qualitative approach to analyze the data. The data collection methods employed in this research include surveys and interviews. The study was conducted from May to June 2023. The findings of the study indicate that there are external opportunity elements that exert an influence on the marketing of seaweed stick goods. These factors encompass favorable consumer reception towards seaweed stick products, substantial governmental assistance for business development, and significant prospects for business expansion. Conversely, the study also identifies danger factors that pose challenges to the marketing of seaweed stick products. The influence lies in the ease of product imitation, the requirement for BPOM approvals and halal labels, and the emergence of rivals producing a wide range of volumes and flavors. Moreover, the primary determinants of internal strength that exert the most impact include steady selling prices, readily accessible raw resources, and competitive product pricing. Conversely, variables that contribute to weakness encompass unappealing packaging, limited product diversity, and incongruent brand positioning.*

PENDAHULUAN

Koperasi adalah badan usaha yang berdasar atas asas kekeluargaan dengan beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi yang kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat. Berdasarkan data BPS terdapat sebanyak 43 koperasi yang terdapat Kabupaten Wakatobi tersebar 8 Kecamatan. 5 Unit di Kecamatan Tomia, 4 Unit di Kecamatan Kaledupa, 3 Unit di Kecamatan Kaledupa Selatan, 15 di Kecamatan Wangi-Wangi Selatan, 4 Unit di Tomia Timur, 3 di Kecamatan Binongko, 1 unit di Togo Binongko, dan 8 Unit di Kecamatan Wangi-Wangi (BPS Kab. Wakatobi, 2023).

Salah satu koperasi yang bergerak dibidang pengolahan sumber daya laut ialah Koperasi Cahaya Onemelangka yang terletak di Kecamatan Wangi-Wangi Selatan yang berfokus untuk melakukan pengolahan terhadap rumput laut menjadi stik. Produk olahan stik rumput laut ini telah merambah keluar daerah Kabupaten Wakatobi. Olahan stik rumput laut adalah cemilan atau makanan ringan yang gurih, renyah, dan banyak diminati oleh masyarakat (Harmain, 2020). Banyaknya manfaat dari olahan rumput laut ini sendiri menjadikannya memiliki nilai jual pada dunia pasar.

Eucheuma cottonii atau alga merah adalah sekumpulan alga yang mempunyai berbagai variasi warna dan bentuk. Salah satu indikasi dari alga merah merupakan adanya perubahan warna dari warna aslinya menjadi merah atau ungu yang disebabkan alga tersebut terkena panas atau sinar matahari secara langsung. Rumput laut *Eucheuma cottonii* ialah salah satu jenis rumput laut merah (*Rhodophyceae*) yang berubah nama menjadi *Kappaphycus alvarezii* karena keraginan dihasilkan termaksud fraksi keraginan. Oleh karena itu, *Eucheuma cottonii* selain mempunyai daya tahan terhadap penyakit, juga mengandung keraginan dengan kandungan yang relatif tinggi yaitu sekitar 50% atas dasar berat kering (Rizal *et al.*, 2016).

Produksi stik rumput laut *Eucheuma cottonii* di Koperasi Cahaya Onemelangka menunjukkan produksi stik rumput *Eucheuma cottonii* laut pada tahun 2018 mencapai 1.400 produksi dengan nilai penjualan 12.000.000, tahun 2019 mencapai 1.000 produksi dengan nilai penjualan 8.000.000, sedangkan pada tahun 2020 mencapai 900 produksi dengan nilai penjualan 7.000.000, dan pada tahun 2021 mencapai 1.200 produksi dengan nilai penjualan 10.000.000, hitungan ini ternilai meningkat dari pada tahun 2020 mencapai 900 produksi dengan nilai penjualan sebesar 7.000.000. Sementara itu, stik rumput laut sendiri memiliki nilai penjualan pada tahun 2022 sebesar 1.100 terbilang menurun.

Fenomena ini membuat terjadinya kemunduran usaha yang ada di Wakatobi yang disebabkan keterlambatan atau tidak terjadinya pembaharuan dari segi pemasaran. Berdasarkan pengamatan sederhana oleh peneliti, fenomena ini disebabkan oleh kurangnya pengetahuan tentang jenis pemasaran yang dapat dilakukan guna tetap *survive* atau bertahan di dalam dunia usaha yang serba modern saat ini.

Ketersediaan bahan baku rumput laut jenis *Eucheuma cottonii* sangat cukup melimpah sehingga perlu dilakukan pengolahan. Salah satu pengolahan produk olahan berbasis rumput laut adalah stik rumput laut *Eucheuma cottonii*. Produk stik rumput laut *Eucheuma cottonii* adalah makanan kering yang di buat dengan penambahan tepung terigu dapat dijadikan sebagai salah satu alternatif yang sehat dan bergizi (Alamsyah *et al.*, 2013). Pengolahan rumput laut produk stik rumput laut jenis *Eucheuma cottonii* sangat memiliki peranan penting dan berpotensi untuk dikembangkan bagi masyarakat luas (Meiyasa *et al.*, 2019), khususnya bagi masyarakat yang ada di Pulau Wangi-Wangi Selatan Kabupaten Wakatobi terutama pada Koperasi Cahaya Onemelangka. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui faktor eksternal dan internal yang berpengaruh terhadap pemasaran produk stik rumput laut Koperasi Cahaya Onemelangka di Kecamatan Wangi-Wangi Selatan Kabupaten Wakatobi.

METODE

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei sampai Juni 2023. Lokasi penelitian bertempat di Koperasi Cahaya Onemelangka, Desa Liya Onemelangka Kecamatan Wangi-Wangi Selatan Kabupaten Wakatobi.

Metode Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif, dengan pengambilan sampel yang dilakukan secara langsung pada lokasi penelitian. Penelitian kualitatif dilaksanakan sejak pertama

peneliti turun ke lokasi penelitian sampai pada akhir pengumpulan data. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu pengamatan observasi, wawancara dan dokumentasi. Bahan dan alat digunakan adalah pulpen, buku, handphone, kamera dan kuesioner. Sampel berjumlah 25 orang informan dan diharapkan mewakili populasi. Sampel ini dianggap cukup sebagai sumber informasi sesuai keperluan peneliti. Sampel tersebut diberikan lembar kuesioner yang terdiri dari 10 karyawan koperasi usaha stik rumput laut, 1 pemilik koperasi, 1 bendahara koperasi, dan 12 pihak konsumen akhir, 1 pihak pengambil kebijakan (pemerintah). Teknik pencatatan, penyimpanan dan pengolahan data yang diperoleh pada lokasi penelitian dengan berbagai tahapan seperti survei awal salah satu kegiatan untuk dilakukan pengamatan awal serta menentukan lokasi pengambilan sampel pada Koperasi Cahaya Onemelangka di Kecamatan Wangi-Wangi Selatan Kabupaten Wakatobi.

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh keterangan lisan secara langsung yang melalui pertanyaan yang sistematis dan terorganisasi. Kegiatan wawancara peneliti melakukan wawancara dengan terstruktur, dokumentasi yaitu sebuah cara yang dilakukan untuk penyediaan yang berbentuk foto atau gambar, rekaman hasil wawancara, serta tulisan hasil wawancara dengan bukti yang akurat dari pencatatan sumber.

Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini deskriptif kualitatif yaitu menguraikan data-data yang berhasil diperoleh dari lapangan kemudian dikaitkan dengan teori yang relevan. Data disajikan dalam bentuk tabel, kemudian dinarasikan sesuai kondisi yang dialami dan dibandingkan dengan literatur yang terkait.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor Eksternal Pemasaran Produk Stik Rumput Laut

Faktor eksternal dapat memberikan dampak terhadap proses pemasaran stik rumput laut di Koperasi Cahaya Onemelangka. Peluang yang dapat digunakan misalkan mampu memiliki keuntungan yang dapat mendukung pengembangan usaha produksi stik rumput laut. Masyarakat menyukai produk stik rumput laut dan adanya dukungan dari pemerintah untuk pengembangan usaha. Hasil identifikasi faktor eksternal meliputi peluang dan tantangan yang dihadapi oleh Koperasi Cahaya Onemelangka disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Identifikasi faktor eksternal pemasaran produk stik rumput laut

Peluang (Opportunity)	Ancaman (Threat)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mampu memiliki keuntungan yang besar ▪ Masyarakat menyukai produk stik rumput laut ▪ Tingginya dukungan pemerintah untuk pengembangan usaha ▪ Peluang besar usaha untuk dikembangkan ▪ Adanya peluang terhadap tersedia media promosi seperti media sosial ▪ Perluas area pemasaran 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produk mudah ditiru ▪ Kenaikan harga bahan baku dan bahan pelengkap ▪ Tuntutan izin BPOM dan label halal ▪ Pesaing menawarkan harga yang lebih murah ▪ Berdirinya pesaing yang memproduksi dalam jumlah dan rasa yang beragam ▪ Berubahnya minat konsumen ▪ Krisis ekonomi

Peluang

Peluang didefinisikan sebagai kesempatan yang akan datang pada waktu tertentu dapat dimanfaatkan untuk memperoleh laba atau memberikan kesempatan untuk mencapai keuntungan yang besar dengan dibuktikan dengan tindakan yang bersifat membangun sebuah usaha melalui pikiran dan tenaga (Anantor, 2021). Peluang yang dimiliki oleh Koperasi Cahaya Onemelangka antara lain:

a. Mampu memiliki keuntungan yang besar

Tingginya permintaan pasar terhadap produk stik rumput laut yang diproduksi oleh Koperasi Cahaya Onemelangka sehingga semakin giat dan bersemangat untuk mengembangkan usahanya dikarenakan produk stik rumput lautnya memiliki manfaat dan merupakan cemilan yang banyak digemari oleh masyarakat.

- b. Masyarakat menyukai produk stik rumput laut
Secara umum dapat dikatakan bahwa kebutuhan dan keinginan konsumen terhadap produk yang diolah oleh Koperasi Cahaya Onemelangka, dengan ini pihak koperasi selalu menyediakan stok untuk memberikan kepuasan kepada masyarakat.
- c. Tingginya dukungan pemerintah untuk pengembangan usaha
Dukungan dari kalangan Pemerintah yang dimaksud yaitu Koperasi Cahaya Onemelangka yang didukung dengan kegiatan produksi stik rumput laut dan mengadakan pelatihan usaha dan pembinaan serta adanya bantuan pemerintah dalam mengembangkan usaha sehingga dapat membantu dalam hal pengembangan usaha dengan tujuan meningkatkan produksi stik rumput laut pada Koperasi Cahaya Onemelangka menjadi lebih besar.
- d. Peluang besar usaha untuk dikembangkan
Peluang usaha pada Koperasi Cahaya Onemelangka terhadap produk stik rumput laut memiliki kesempatan untuk mencapai target tertentu dengan cara berusaha. Peluang usaha timbul atas inovasi dan toleransi berguna untuk mendapatkan keuntungan. Peluang usaha berada pada niat, ide dan kreativitas para produsen Koperasi Cahaya Onemelangka sehingga dapat memanfaatkan peluang yang tersedia.
- e. Adanya peluang terhadap tersedianya media promosi
Pengembangan media promosi yang akan dilakukan oleh Koperasi Cahaya Onemelangka saat ini dengan memanfaatkan media sosial mulai dari *vlogging*, Facebook, instagram, whatsapp dan banyak aplikasi lainnya. Banyaknya pelaku usaha sudah menggunakan media promosi yang modern dengan mengaplikasikan sistem pemasaran berbasis online sangat mudah digunakan dan jangka yang jauh.
- f. Perluas area pemasaran
Perluasan area pemasaran usaha pengolahan stik rumput laut pada Koperasi Cahaya Onemelangka agar dapat dinyatakan ruang lingkup pemasaran yang cukup luas dimana para produsen (Koperasi Cahaya Onemelangka) memasarkan hasil produksinya baik didalam maupun diluar daerah Kabupaten Wakatobi, serta memperoleh pelanggan dan keuntungan bisa diperoleh baik melalui pengecer keluar daerah maupun ke konsumen akhir sehingga memiliki nilai keuntungan yang diharapkan.

Ancaman

Ancaman adalah kondisi yang tidak menguntungkan dalam usaha (Luthfiyah *et.al.*, 2021). Hal ini dapat menjadi pengganggu dalam Koperasi Cahaya Onemelangka dan mengancam posisi usaha produk stik rumput laut maupun dapat menghambat tujuan usaha. Adapun faktor – faktor yang dihadapi oleh Koperasi Cahaya Onemelangka antara lain:

- a. Produk mudah ditiru
Apabila produk stik rumput laut pada Koperasi Cahaya Onemelangka ditiru dan banyak kalangan yang mengetahui proses pembuatan maka bisa timbul pesaing baru. Namun, pihak Koperasi Cahaya Onemelangka harus bisa menciptakan ciri khas terhadap produk stik rumput lautnya.
- b. Kenaikan harga bahan baku dan bahan pelengkap
Kenaikan harga bahan baku dan pelengkap dalam memproduksi dapat berpengaruh terhadap proses *Output* (produksi), dapat menyulitkan para produsen (Koperasi Cahaya Onemelangka) dalam memproduksi suatu produk sebab produsen mengalami kekurangan dana disebabkan harga bahan baku mengalami peningkatan produksi stik rumput laut yang akan dilakukan mengalami hambatan.
- c. Tuntutan izin BPOM dan Label Halal
Tuntutan ini bertujuan agar Koperasi Cahaya Onemelangka dapat memastikan bahwasanya produk stik rumput laut yang merak olah sudah aman atau sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan. Produk yang sudah memiliki izin BPOM artinya bahwa produk tersebut sudah dipasarkan serta aman untuk dikonsumsi. Koperasi Cahaya Onemelangka pada pengurus mengenai label halal terhadap produk stik rumput laut yang telah dibuat oleh Koperasi Cahaya Onemelangka.
- d. Pesaing menawarkan harga lebih murah
Salah satu faktor ancaman yang dihadapi oleh Koperasi Cahaya Onemelangka yaitu adanya pesaing yang menawarkan harga dibawah rata - rata sehingga dapat mempengaruhi minat konsumen terhadap produk olahannya dan beralih untuk membeli produk ke tempat lain dengan harga yang

- murah. Dengan itu, pihak Koperasi Cahaya Onemelangka agar selalu meningkatkan kualitas produknya dan memberikan pelayanan terbaik terhadap konsumen.
- e. Berdirinya pesaing yang memproduksi dalam jumlah dan rasa yang beragam.
Pesaing yaitu perusahaan yang dapat menghasilkan suatu produk yang sama dengan produk yang ditawarkan. Adanya pesaing usaha terhadap Koperasi Cahaya Onemelangka pastinya tidak dapat dihindari sebab banyaknya pesaing yang menjalankan usaha maka Koperasi Cahaya Onemelangka harus memiliki bisa mengembangkan kreativitas dan inovasi terhadap stik rumput laut yang mereka produksi menjadi lebih menarik tentunya dalam bidang promosi. Hal ini juga bertujuan agar dapat mendapatkan pelanggan yang lebih banyak dan bisa menganalisis minat konsumen seberapa banyak yang dibutuhkan dan jenis produk apa yang paling banyak diminati.
 - f. Berubahnya minat konsumen
Berubahnya selera konsumen disebabkan adanya banyak faktor salah satunya produk olahan stik rumput laut itu saja, dapat disimpulkan bahwa produsen (Koperasi Cahaya Onemelangka) harus memiliki motivasi, strategi ataupun ide baru untuk menarik kembali minat konsumen dengan cara menambah jumlah jenis produk yang berbahan baku rumput laut.
 - g. Krisis ekonomi
Krisis ekonomi yaitu kondisi yang sangat dikhawatirkan oleh pihak Koperasi Cahaya Onemelangka dan krisis ekonomi ini akan mengakibatkan sebuah ancaman atau kondisi yang tidak stabil terhadap pendapatan usaha dengan berbagai kemungkinan usaha stik rumput laut pada Koperasi Cahaya Onemelangka akan mendapatkan kemunduran atau kebangkrutan terhadap usahanya.

Faktor Internal Pemasaran Produk Stik Rumput Laut

Hasil identifikasi faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh Koperasi Cahaya Onemelangka disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Identifikasi faktor internal pemasaran usaha pengolahan stik rumput laut

Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keunikan produk ▪ Stik rumput laut lebih tahan lama ▪ Harga jual elative stabil ▪ Pelayanan yang baik ▪ Tersedianya bahan baku yang mudah didapat ▪ Harga produk yang bersaing 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kurangnya promosi produk ▪ Kemasan kurang menarik ▪ Peralatan manual dan tradisional ▪ Produk tidak bervariasi ▪ Tidak memiliki merek khusus ▪ Legalitas usaha ▪ Lokasi tidak strategis

Kekuatan

Koperasi Cahaya Onemelangka mempunyai kekuatan yang secara garis besar dimiliki oleh sebuah pengusaha dalam menjalankan bisnisnya, dan kekuatan tersebut memiliki kemajuan didunia pesaing dan peningkatan dimasa yang akan datang disela - sela banyaknya pesaing sejenis yang timbul (Fahrizqi *et al.*, 2021). Adapun kekuatan yang dimiliki oleh Koperasi Cahaya Onemelangka yaitu, sebagai berikut:

- a. Keunikan produk
Keunikan produk merupakan suplier yang dimana dalam memproduksi produk yang sangat baik agar produsen (Koperasi Cahaya Onemelangka) mampu mempunyai posisi tawar yang lebih besar dibandingkan dengan pesaing lainnya. Keunikan produk dapat membuat nilai tambah yang membuat produk tampil berbeda dan mampu memenuhi kebutuhan pelanggan yang melibatkan inovasi serta teknologi yang tinggi. Keunikan sangat penting dikarenakan keunikan suatu produk dapat membuat jauh lebih berbeda dibandingkan produk pesaing lainnya.
- b. Stik rumput laut lebih tahan lama
Cemilan stik rumput laut merupakan produk olahan yang berasal dari Koperasi Cahaya Onemelangka dan memiliki ketahanan selama kurang lebih 3 bulan. Kualitas produk ini memiliki aroma, tekstur dan rasa yang enak. Pemilihan bahan baku pada Koperasi Cahaya Onemelangka ini sangat diperhatikan karena harus berasal dari rumput laut yang bersih yang berjenis *Eucheuma cottonii*.

- c. Harga jual relatif stabil
Metode ini digunakan pada Koperasi Cahaya Onemelangka dalam melakukan pemasaran stik rumput laut dengan harga jual produk terjangkau. Berdasarkan hasil survei pada lokasi penelian harga tersebut sudah sangat terjangkau dengan dibuktikan oleh beberapa konsumen.
- d. Pelayanan yang baik
Pelayanan yang baik merupakan upaya atau suatu tindakan yang dilakukan oleh Koperasi Cahaya Onemelangka untuk memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat.
sehingga konsumen memperoleh kepuasan dengan sebuah pelayanan baik yang telah diberikan. Pelayanan yang baik harus selalu diterapkan oleh Koperasi Cahaya Onemelangka terhadap pelanggan produk stik rumput laut dan dipasarkan dalam upaya memenuhi kebutuhan atau permintaan konsumen untuk meningkatkan keuntungan.
- e. Tersedianya bahan baku yang mudah didapat
Ketersediaan bahan baku yang cukup melimpah di Desa Liya Onemelangka yang dapat membantu Koperasi Cahaya Onemelangka dengan mudah memperoleh rumput laut jenis *Eucheuma cottonii* sebagai bahan dasar dalam memproduksi stik rumput laut.
- f. Harga produk yang bersaing
Koperasi Cahaya Onemelangka harus melakukan evaluasi dan memerhatikan kekurangan yang ada pada produknya untuk mencapai nilai jual yang tinggi dan mampu mengalahkan para pesaingnya. Oleh karena itu, pelaku usaha selalu memperlihatkan produk yang diolah agar sebisa mungkin meningkatkan penjualan sehingga mampu bersaing dengan pesaing lainnya sehingga hasil produksinya dijadikan sebagai produk unggulan bagi masyarakat.

Kelemahan

Kelemahan merupakan faktor yang menjadi penghalang bagi Koperasi Cahaya Onemelangka dalam mengembangkan serta melakukan kegiatan yang memperoleh laba atau untung yang maksimum yang ingin dicapai (Fadli, 2023). Oleh karena itu, kelemahan yang ada di Koperasi Cahaya Onemelangka adalah sebagai berikut:

- a. Kurangnya promosi produk
Pihak Koperasi Cahaya Onemelangka masih kurang melakukan promosi seperti kurangnya menggunakan media sosial dan melaksanakan penjualan saat kegiatan pameran atau pasar murah yang diadakan pemerintah setempat sehingga tidak efektif hal ini berdampak terhadap kesuksesan usahanya. Promosi yaitu hal penting dalam pemasaran sebuah produk dan merupakan salah satu faktor penentu berhasil tidaknya suatu rencana pemasaran, meskipun produsen sudah menciptakan suatu produk yang baik, dengan kualitas yang bagus, logo yang menarik serta kemasan yang bisa menarik perhatian konsumen. Promosi produk sulit mencapai kesuksesan dari hasil penjualan dipasar disebabkan oleh daya saing, harga dan kualitas produk.
- b. Kemasan kurang menarik
Kemasan produk selalu diperhatikan mengenai produk yang baik dan menarik bagi pelaku bisnis khususnya untuk Koperasi Cahaya Onemelangka karena merupakan faktor yang berdampak terhadap usaha untuk sulit dikembangkan. Selain itu, kemasan produk dibuat menarik perhatian konsumen sehingga produk bisa terjual habis dipasaran, sehingga pihak Koperasi Cahaya Onemelangka selalu memahami mengenai kemasan produk dan cara pengemasan yang baik dikalangan para pelaku usaha.
- c. Peralatan Manual dan Tradisional
Peralatan yang masih menggunakan perlengkapan sederhana sehingga dapat berpengaruh proses produksi. Pihak Koperasi Cahaya Onemelangka masih menggunakan peralatan manual sehingga proses produksi stik rumput laut menjadi lambat.
- d. Produk tidak bervariasi
Kurangnya varian produk yang dimiliki oleh koperasi cahaya onemelangka tersebut sehingga konsumen susah untuk memilih produk yang diinginkan, tentunya ini menjadi salah satu yang harus dikembangkan terhadap produk stik rumput laut. Oleh karena itu, permasalahan tentang ini dapat yang disebabkan kurangnya minat konsumen dalam membeli suatu produk sehingga keinginan konsumen menyebabkan lebih memilih produk dari luar.

e. Merek tidak sesuai

Merek membantu konsumen mengidentifikasi produk olahan stik rumput pada koperasi cahaya onemelangka. Merek memfasilitasi pihak konsumen saat membeli produk hasil olahan koperasi cahaya onemelangka. Merek harus dievaluasi karena untuk menarik konsumen, membuat perhatian dan memberikan rasa unggul terhadap produk.

f. Legalitas usaha

Pihak Koperasi Cahaya Onemelangka harus memiliki izin yang dicapai secara sah bagi usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya, baik izin usaha maupun izin produk. Legalitas usaha yang harus dimiliki perusahaan seperti akta pendirian, nomor pokok wajib pajak (NPWP), tanda daftar perusahaan (TDP), surat izin usaha perdagangan (SIUP), SK Menteri Hukum dan HAM, POM halal, dan sertifikat produksi pangan industri rumah tangga (SPP-IRT).

g. Lokasi tidak strategis

Lokasi atau tempat untuk memproduksi maupun dalam penjualan sangat memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap produk stik rumput laut pada Koperasi Cahaya Onemelangka, tempat yang strategis mempunyai nilai lebih dan bisa berpeluang untuk menarik konsumen. Usaha harus memiliki pembaharuan lokasi atau tempat pemasaran maupun produksi sehingga lebih strategis. Lokasi yang strategis merupakan lokasi yang mudah dijangkau oleh para konsumen maupun pengecer dalam melakukan pembelian terhadap produk dan memiliki manfaat agar dapat mencapai tujuan usaha memperoleh laba dan memenuhi standar GMP.

Berbeda dengan penelitian lain yang dilakukan oleh Ira Desmiati, *et.al.*, 2022, yang meneliti tentang analisis SWOT terhadap produk ikan segar yang diolah menuturkan bahwa peluang untuk memvariasikan produk olahan itu sangat harus dimanfaatkan, kekuatan pemerintah sebagai salah satu *Stakeholder* yang dapat membantu kapan saja dari segi apapun bagi pelaku usaha UMKM dan Koperasi yang sedang merintis, serta aspek pemasaran yang harus diketahui dengan baik sehingga tujuan produk untuk terjun didunia pasar lebih jelas pada konsumen

KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil penelitian ini bahwa faktor eksternal peluang yang berpengaruh terhadap pemasaran produk stik rumput laut adalah masyarakat menyukai produk stik rumput laut, tingginya dukungan pemerintah untuk pengembangan usaha, peluang besar usaha untuk dikembangkan sedangkan faktor ancaman yang berpengaruh adalah produk mudah ditiru, tuntutan izin BPOM dan Label Halal, berdirinya pesaing yang memproduksi dalam jumlah dan rasa yang beragam. Selanjutnya faktor internal kekuatan yang paling berpengaruh adalah harga jual relatif stabil, tersedianya bahan baku yang mudah didapat, harga produk yang bersaing sedangkan faktor kelemahan adalah kemasan kurang menarik, produk tidak bervariasi, merek tidak sesuai. Saran dari penelitian ini yaitu meningkatkan produksi stik rumput laut serta meningkatkan media pemasaran yang dapat membantu keberhasilan pada sebuah usaha serta diharapkan mendapatkan dukungan dari pemerintah untuk peningkatan produksi stik rumput laut sehingga dapat memberikan peluang bagi produsen untuk meningkatkan dan mensejahterakan kehidupannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, R., Lestari, N., & Hasrini, R. F. (2013). Kajian mutu bahan baku rumput laut (*Euclima sp.*) dan teknologi pangan olahannya. *Jurnal Dinamika Penelitian Industri*, 24(1), 57-67.
- Anantor, F. (2021). Strategi Pemasaran HPAI BC II Bengkulu Terhadap Potensi Usaha Multi Level Marketing Syariah. *Disertasi*. UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
- Desmiati, I., Uthary, L., Aryzegovina, R., & Putra, D. E. (2022). Analisis Pemasaran Ikan Segar Laut Di Kecamatan Padang Utara Kota Padang Dengan Pendekatan SWOT. *Jurnal Pundi*, 6(1).
- Fadli, M. (2023). Peran Pondok Pesantren Dalam Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan Santri. *Disertasi*. IAIN Kediri.
- Fahrizqi, E. B., Gumantan, A., & Yuliandra, R. (2021). Pengaruh latihan sirkuit terhadap kekuatan tubuh bagian atas unit kegiatan mahasiswa olahraga panahan. *Multilateral: Jurnal Pendidikan Jasmani Dan Olahraga*, 20(1), 43-54.

- Harmain, R. M. (2020). Masa simpan stik rumput laut fortifikasi tepung udang rebon dalam kemasan polipropilen. *Artikel*, 1(6306).
- Luthfiyah, A., Djamhur, F., Melinda, R., Rasyid, Y., & Putri, A. M. (2021). Analisis SWOT Untuk Meningkatkan Manajemen Strategi Pada UMKM (Studi Usaha Jahit Pani di Pekanbaru). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(2), 3033-3041.
- Meiyasa, F., Tarigan, N., Efruan, G.K., Sitaniapessy, D.A., & Pati, D.U. (2019). Pelatihan Pembuatan Stik dan Pilus Rumput Laut Pada Kelompok Usaha Kelurahan Kambajawa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 2(3), 212-220
- BPS Kabupaten Wakatobi. (2023). Kabupaten Wakatobi dalam angka 2023. Badan Pusat Statistik Kabupaten Wakatobi. Wakatobi.
- Rizal. M., Mappiratu, M., & Razak, A.R. (2016). Optimalisasi Produksi *Semi Refined Caraginan* (SRC) dari Rumput Laut *Euचेuma Cottoni*. *Jurnal Riset Kimia* 2(1), 33-38.