

# Strategi Pengembangan Bisnis Supplier Ikan Beku Hasil Tambak di PT Mekar Berseri Sempurna Gresik

Mohammad Hammas Ainurroyyan El Falih<sup>1\*</sup>, Vembri Aulia Rahmi<sup>2</sup>, Aries Kurniawan<sup>3</sup>

<sup>123</sup>[vembriaulia@umg.ac.id](mailto:vembriaulia@umg.ac.id)

<sup>123</sup>Universitas Muhammadiyah Gresik

Jl. Sumatera No.101, Kec. Kebomas, Kabupaten Gresik, Jawa Timur, Indonesia 61121

Jejak Artikel:

## ABSTRACT

Upload: 30 Oktober 2024

Revisi: 07 Desember 2024

Diterima: 10 Desember 2024

Tersedia online: 13 Desember 2024

Keywords:

Development Strategy;

Supplier;

Business;

Frozen Fish;

SOAR;

This study employs qualitative methods to identify internal and external factors through observations, interviews, and documentation. The analysis results of internal and external factors were analyzed using the SOAR matrix (strengths, opportunities, aspirations, results). The practical knowledge gap in the context of research on frozen farmed fish supplier business development strategies refers to the lack of understanding or application of relevant innovative marketing strategies to improve the competitiveness and sustainability of the business. While there is existing theory and research on marketing and business development, further research is needed to identify specific tactics and approaches that frozen farmed fish suppliers can implement. The purpose of this study is to investigate the business growth strategies of PT. Mekar Berseri Sempurna's frozen aquaculture fish suppliers. The expansion of the frozen fish industry is associated with shifts in consumer preferences. These changes facilitate the simplification of household activities in preparing food. Hence, there is a growing need for food that is healthy, safe, nutritious, practical, and saves processing time. The research employs a descriptive qualitative analysis method, utilizing data collection techniques such as interviews, observations, and documentation. This increasing demand provides great opportunities for frozen fish food companies. The results of this study are (1) Creating market mapping to determine potential demand (2) Collaborating with other companies (3) Certifying and improving product quality standards.

## PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara maritim, dan sektor perikanan merupakan salah satu sumber daya alam yang sangat kaya di negara ini. Indonesia memiliki sekitar 10% (1258 dari 11952 spesies) dari total keanekaragaman hayati ikan air tawar di dunia (Gustiano dalam Budi et al., 2024).

\* Corresponding author

Melimpahnya hasil ikan di Indonesia menjadikannya salah satu komoditas yang memiliki nilai tinggi baik dari pasar lokal dan internasional.

Pengembangan bisnis disektor perikanan memiliki andil yang sangat berpengaruh dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Dengan besarnya potensi dari sektor perikanan baik ikan laut dan budidaya ikan tambak dapat menambah devisa negara (Desti Sari & Khoirudin, 2023).

**Tabel 1. Volume dan Nilai Produksi Perikanan Tangkap dan Budidaya Triwulan II 2021 dan Triwulan II 2022**

Bidang Usaha	Volume ( Ton)		Nilai ( Rp 1.000.000)		Pertumbuhan (%)	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Perikanan Tangkap	1.892.032	2.021.354	48.072.740	59.428.747	6,84	23,62
Perikanan Budidaya	4.129.820	4.177.189	53.851.736	68.759.337	1,15	27,68

Sumber: Rilis Data Kelautan dan Perikanan Triwulan II Tahun 2022 (KPP)

Tabel 1. di atas menunjukkan bahwa volume perikanan budidaya di Indonesia pada tahun 2022 mengalami pertumbuhan 27,68 % dan peningkatan nilai sebesar 23,62 %. Pertumbuhan tersebut merupakan peningkatan yang positif dalam produksi perikanan budidaya di Indonesia. Hasil analisa terkait daya saing industri pengolahan perikanan di Indonesia disimpulkan bahwa Provinsi Jawa Timur menduduki peringkat pertama dengan nilai akhir 24,64, unggul di semua indikator utama (Suryana & Amalia, 2021).

Kabupaten Gresik merupakan daerah pesisir yang terletak di Jawa Timur, di mana subkategori perikanan memiliki peranan penting dalam mendukung perekonomian Kabupaten Gresik (Purnawningsih et al., 2023). Sektor perikanan berperan sebagai salah satu komponen vital dalam perekonomian Kabupaten Gresik. Dukungan pemerintah merupakan faktor dalam pengembangan bisnis disektor perikanan (Paramartha et al., 2022).

**Tabel 2. Produksi Ikan Menurut Kecamatan Dan Sub Sektor Perikanan di Kabupaten Gresik 2022**

Kecamatan	Penangkapan Dilaut	Budidaya Tambak Payau	Budidaya Tambak Tawar	Budidaya Perairan Umum
Wringinanom	-	-	52.549	-
Driyorejo	-	-	78.899	-
Kedamean	-	-	92	-
Menganti	-	-	2.086.861	-
Cerme	-	-	17.972.226	-
Benjeng	-	-	6.103.776	-
Balongpanggang	-	-	1.462.229	-
Duduksampean	-	18.301.468	5.763.880	-
Kebomas	175.510	889.271	1.888.002	-
Gresik	1.5134.41	-	41	-
Manyar	702.042	8.935.998	8.409.827	-
Bungah	1.653.849	12.237.248	6.908.479	-
Sidayu	1.268.196	8.385.513	5.654.649	5.266.309
Dukun	-	-	9.137.452	-
Panceng	1.227.264	220.546	155.869	5.014.814
Ujungpangkah	1.881.543	19.198.664	588.952	6.485.223
Sangkapura	1.423.145	69.320	3.808	-
Tambak	948.763	426.921	16	-
Total	10.793.753	68.664.948	66.267.607	16.766.346

Sumber: Kabupaten Gresik Dalam Angka 2023

Tabel 2. di atas menunjukkan bahwa hasil produksi ikan di Gresik sangat lah tinggi, dengan penjabaran bahwa hasil produksi ikan hasil tangkapan laut sebanyak 10.793.753 ton, hasil produksi budidaya tambak payau 68.664.948 ton, hasil budidaya tambak tawar 66.267.607 dan hasil perairan umum 16.766.346 ton pada tahun 2022 di Gresik. Keberadaan pabrik yang bergerak dalam bidang supplier ikan beku membantu para petambak khususnya dibudidaya tambak payau dan budidaya tambak tawar sebagai wadah penjualan bagi para pelaku budidaya tambak payau dan tambak tawar. Pertumbuhan pengolahan ikan dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap perbaikan perekonomian masyarakat di sekitarnya (Utami et al., 2024).

Kabupaten Gresik kaya akan potensi dalam pengembangan sumber daya hayati yang berasal dari perairan, terkhusus dalam budidaya ikan tambak. Dengan luasnya lahan yang tersedia dan kondisi perairan yang ideal, manfaat dari hasil tambak ikan dapat menghasilkan kontribusi yang signifikan bagi ekonomi lokal. Oleh karena hal tersebut, pemanfaatan sumber daya hayati dari perairan harus dioptimalkan karena bisa menjadikan peluang yang sangat bermanfaat dalam pengembangan ekonomi di wilayah pesisir (Marihhot Nasution dalam Alifa & Zahidi, 2024).

PT. Mekar Berseri Sempurna merupakan sebuah perusahaan yang baru berusia 3 tahun dan bergerak dibidang supplier ikan beku di Kecamatan sedayu, Kabupaten Gresik. Perusahaan ini berdiri pada tanggal 26 November 2021. Sebelum didirikannya perusahaan, pemilik perusahaan telah bergerak dibidang budidaya ikan air tawar sebagai petani tambak ikan air tawar sejak tahun 1989. Dengan melihat akan besarnya peluang bisnis supplier ikan beku di Gresik dengan hasil ikan tambaknya yang melimpah berdirilah PT. Mekar Berseri Sempurna. Strategi alternatif tersebut diharapkan dapat memperluas pasar, tidak hanya sebatas penjualan produk di pasar domestik, tetapi juga memanfaatkan pasar internasional sebagai peluang bagi perusahaan (Sholeh et al., 2022).

Hasil analisis SWOT penelitian sebelumnya yang telah dilakukan pada PT Samudera Kencana Mina, ditemukan bahwa faktor terbesar yang mempengaruhi kinerja perusahaan adalah kepemilikan lisensi Uni Eropa yang sangat positif, kapasitas produksi yang terbatas sebagai aspek yang dapat ditingkatkan, *entry barrier* yang tinggi, meningkatkan kepercayaan pasar terhadap produk ekspor Indonesia (Erianto Septayadi et al., 2022). Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk mengidentifikasi strategi pengembangan bisnis yang terfokus pada pemasaran inovatif yang relevan (Erianto Septayadi et al., 2022). Penelitian yang menggunakan analisa SWOT tidak mempertimbangkan bagaimana anggota organisasi harus “secara ideal” pikir untuk mengembangkan strategi-strategi, karena tidak dimaksudkan untuk menciptakan *demonstrate mental* yang menarik yang mendorong orang untuk mengambil tindakan (Cole & Stavros, 2019).

Tujuan penelitian ini untuk menentukan strategi pengembangan bisnis supplier ikan beku hasil tambak pada PT Mekar Berseri di Kabupaten Gresik dengan metode *SOAR (strengths, opportunities, aspirations, results)*. Penelitian kali ini akan memfokuskan pada analisa faktor internal dan eksternal perusahaan dalam menentukan strategi pengembangan bisnis supplier ikan beku hasil tambak di PT Mekar Berseri Sempurna.

## **METODE**

Penelitian ini menerapkan pendekatan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Dimana metode digunakan untuk menyelidiki, mengidentifikasi, menggambarkan, dan menjelaskan sifat atau karakteristik dari pengaruh sosial yang tidak bisa diuraikan, diukur, atau diilustrasikan melalui pendekatan kuantitatif (Fatah Nasution, 2023). Fenomenologi berfokus

pada pengalaman subjektif individu dan bagaimana mereka memahami dan memberi makna terhadap pengalaman yang diberikan orang lain (Creswell dan Poth dalam Rachmayanti, 2022).

Dengan pendekatan yang berfokus pada pengalaman subjektif, penelitian ini berpotensi memberikan hasil yang lebih autentik dan valid. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan dan akseptabilitas temuan oleh pemangku kepentingan yang terlibat dalam PT. Mekar Berseri Sempurna, dan juga dalam konteks yang lebih luas di industri ikan beku. Memilih pendekatan fenomenologi memberikan kerangka yang tepat untuk analisis faktor internal dan eksternal, karena fenomenologi bertugas untuk menjelaskan hal-hal dalam diri mereka sendiri (Widiastuti et al dalam Saputra et al., 2021).

Analisa dalam penelitian ini menggunakan analisa *SOAR* (*strength, opportunities, aspiration, result*). Melalui analisis *SOAR*, pemimpin atau manajer dapat menciptakan tujuan dengan cepat dalam menentukan situasi strategi organisasi (Siregar dan Pangestu Banurea et al., 2023). Organisasi harus menciptakan dan mengkomunikasikan strategi serta rencana yang dapat menginspirasi para pemangku kepentingan melalui seperangkat nilai bersama, visi, misi, serta inisiatif strategis.

Subjek dalam penelitian ini ialah pelaku dan pengambil kebijakan di PT. Mekar Berseri Sempurna Gresik. Total responden dalam penelitian ini ada 6 orang, dimana kriteria responden ialah yang memiliki pengalaman kerja minimal 3 tahun di perusahaan diutamakan, sehingga mereka memiliki pemahaman yang mendalam tentang kebijakan yang diterapkan. Pertanyaan dirancang terbuka untuk menggali pandangan, pengalaman, dan wawasan responden secara mendalam, serta untuk memungkinkan responden berbagi pemikiran yang mungkin tidak terduga. Objek penelitian ini adalah strategi pengembangan bisnis ikan beku hasil tambak dengan menganalisa faktor internal dan eksternal dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi.

Data primer dalam menentukan faktor eksternal dan internal dalam penelitian ini merupakan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi. Wawancara adalah suatu proses dalam mendapatkan informasi untuk keperluan penelitian melalui interaksi tanya jawab secara langsung antara pewawancara dan responden, dengan memanfaatkan alat yang disebut panduan wawancara (Nazir dalam Hardani et al., 2020). Dokumentasi adalah tulisan, gambar atau karya-karya seseorang yang merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu (Hardani et al., 2020).

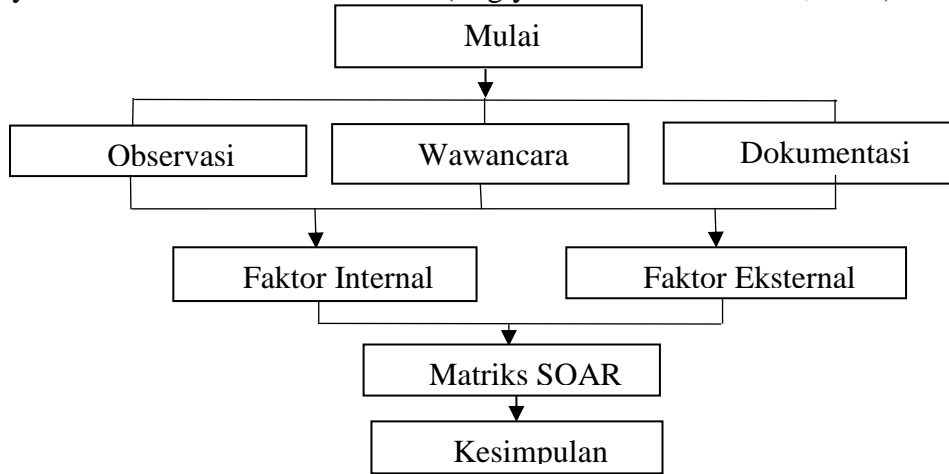
Data hasil wawancara yang didapat dan telah dilakukan pengujian keabsahan data menggunakan teknik triangulasi, Penggunaan triangulasi dalam penelitian ini tidak hanya meningkatkan kredibilitas data, tetapi juga menghasilkan strategi pengembangan bisnis yang lebih holistik dan sesuai dengan kebutuhan pasar yang berfokus pada efektivitas proses dan juga hasil yang diinginkan. Teknik triangulasi dalam pengujian kredibilitas merujuk pada proses verifikasi data dengan menggunakan berbagai sumber, metode, dan periode waktu yang berbeda. Hal ini bertujuan untuk memastikan keakuratan dan kehandalan informasi yang diperoleh (Sugiyono dalam Muzaini et al., 2023).

Dalam penelitian ini, triangulasi sumber dilakukan dengan mengumpulkan data dari berbagai pihak, seperti Pak Najib (pemilik), Pak Yanto (Penanggung jawab), Mbak Anis (Bagian Operasional), Mbak Rizka (Bagian Keuangan), Pak Badir (Bagian proses), dan Pak Mahfud (Bagian teknisi). Dengan melakukan wawancara mendalam guna untuk memahami proses produksi dan dapat mendapatkan kredibilitas data, sehingga informasi yang diterima menjadi lebih otentik (Susanto et al., 2023).

Triangulasi metode dilakukan dengan memanfaatkan metode kualitatif. Metode kualitatif untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sarna dengan teknik yang berbeda. Peneliti menggunakan berbagai teknik yaitu teknik wawancara,

observasi dan dokumentasi dari data yang dipunyai informan. Hal ini memungkinkan untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif tentang strategi pengembangan bisnis (Andi Zulherry et al., 2023).

Triangulasi waktu Pengumpulan data dilakukan pada waktu yang berbeda, seperti survei awal dan akhir tahun untuk melihat perubahan dalam kebutuhan pasar dan keberhasilan strategi yang akan diterapkan. Untuk mendapatkan data yang valid melalui observasi, peneliti sebaiknya tidak hanya melakukan observasi satu kali (Sugiyono dalam Mekarisce, 2020).



**Gambar 1. Kerangka Berpikir**

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi pada PT. Mekar Bersari Sempurna di identifikasikan menjadi 2 faktor, yaitu faktor internal dan eksternal. Dalam konteks ini, penulis akan menguraikan hasil penelitian yang diperoleh melalui analisis data dari PT. Mekar Bersari Sempurna dengan menggunakan metode SOAR. Metode ini meliputi empat elemen utama: kekuatan (*Strenght*), peluang (*Opportunities*), aspirasi (*Aspiration*), dan hasil (*Result*) yang diinginkan.

**Table 3. Identifikasi faktor internal**

No	Kekuatan ( <i>Strenght</i> )
1	kualitas ikan beku hasil tambak yang dihasilkan berkualitas dengan presentase penyusutan air 5 %.
2	Memiliki sarana prasarana yang memadai dan modern.
3	memegang proses hasil ikan tambak dari hulu ke hilir
4	Sumber daya manusia yang berpengalaman.
No	Peluang ( <i>Opportunities</i> )
1	Minimnya kompetitor dibidang supplier ikan beku hasil tambak di Gresik.
2	Daerah Gresik merupakan Penghasil ikan hasil tambak yang berkualitas
3	Kebutuhan pasar ekspor dan luar pulau jawa yang tinggi.

Sumber: Hasil wawancara dan observasi

### Kekuatan (*Strenght*)

Kualitas ikan beku hasil tambak merupakan salah kekuatan yang dimiliki oleh PT. Mekar Bersari Sempurna. Berikut ialah hasil wawancara dengan Pak Najib selaku pemilik perusahaan dan Pak Badir dibagian proses: *“Alhamdulillah, ikan beku dari tambak kita ini kualitasnya sangat baik, karena kita penghasil ikan air tawar yang ditambak air payu. Jadi rasanya lebih gurih dibanding ikan hasil tambak ditempat lain. Saya pribadi sangat menjaga kejujuran pada saat proses pembekuan ikan. Standar penyusutan air dari proses pembekuan ikan cuma 5%. Dengan kita menjaga mutu produk kita dengan baik banyak pelanggan yang menjadi pelanggan tetap.”*

(Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 27 September 2024). *“Setiap penanganan ikan kita perhatikan betul, supaya kualitasnya tetap terjaga dan penyusutannya minimal distandar perusahaan yaitu 5 %”*(Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Badir sebagai bagian proses pada tanggal 27 September 2024).

Hasil wawancara dari Pak Najib dan Pak Badir diatas dapat diketahui bahwa ikan beku yang dihasilkan memiliki kualitas unggul, dengan presentase penyusutan air yang terjaga di angka 5%. Kualitas penyusutan ikan yang 5% merupakan standar perusahaan dalam pemerosesan ikan beku untuk menjaga kualitas dan mutu produk yang dihasilkan. Hasil wawancara diatas juga diperkuat dengan *“Kita tidak berani mas untuk mengurangi standar tersebut karena saya bekerja buka untuk mencari uang saja, tapi untuk keberkahan juga”* ( Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib pemilik perusahaan pada 1 November 2024).

Sarana prasarana yang memadai dan modern dimiliki oleh PT. Mekar Berseri Sempurna. Berikut ialah hasil wawancara dengan Pak Badir dibagian proses dan Mbak Anis dibagian operasional : *“Dengan menggunakan teknik pembekuan yang efisien dan teknologi penyimpanan yang baik. Proses pembekuan cepat membantu mempertahankan kelembapan ikan. Selain itu juga memastikan bahwa suhu penyimpanan tetap stabil dan dalam kondisi yang memenuhi standar”*. (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Badir sebagai bagian proses pada tanggal 27 September 2024). *“Perusahaan memiliki peralatan produksi yang terbaru, seperti mesin pembekuan (coldstorage) dan ABF (Air Blast Freezer). Selain itu, rekan transportasi kami selalu memakai container reefer untuk menjaga kualitas produk selama pengiriman”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Mbak Anis sebagai bagian operasional pada tanggal 27 September 2024)

Hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa sarana dan prasaran yang dimiliki PT. Mekar Berseri Sempurna telah memadai dan modern yang dapat mendukung jalannya aktifitas diperusahaan. Pernyataan diatas diperkuat dengan hasil wawancara pada 1 November 2024 dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan dan Mbak Rizka bagian keuangan, berikut hasil wawancaranya:

*“Sebelumnya saya nyewa mas untuk coldsotrage, dan itu pengeluaran saya tiap bulan untuk sewa hampir 100 juta dan itu sangat menjadi perhitungan saya mas untuk membeli coldstorage sendiri”* (Sumber : Hasil wawancara Pak Najib sebagai pemilik perusahaan). *“Pengeluaran perusahaan untuk coldstorage dan air blast freezer perbulan sekisaran 20 jutaan mas, karena sudah milik perusahaan dan tidak menyewa”* ( Sumber : Hasil wawancara Mbak Rizka dibagian keuangan).

Proses hasil ikan tambak dari hulu ke hilir, yaitu dari pembibitan , penambakan , dan dibawah kepabrik dimiliki oleh PT. Mekar Berseri Sempurna. Berikut ialah hasil wawancara dengan Pak Najib selaku pemilik perusahaan dan Pak Yanto sebagai penanggung jawab: *“Dimulai dari pembibitan ikan, penyedia pakan ikan, pemantauan kesehatan ikan, hingga proses panen itu kami lakukan semua mas. Setelah panen kami juga ada ikan yang langsung distribusikan ke pasar. Saya pribadi mas sering menjadi pemodal ke petambak ikan mas. Jadi saya kasih bibitnya dan pakannya lalu saat panen saya yang beli juga”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 27 September 2024). *“Saya yang biasanya disuruh bapak untuk memantau mas waktu panen dan loading ikan ke pabrik. Soalnya bapak ini buat perusahaan ini untuk memfasilitasi hasil panen yang berlebih dari tambaknya bapak. Sama bapak juga melihat besarnya peluang pasar diluar Gresik mas”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Yanto sebagai penanggung jawab pada tanggal 27 September 2024).

Hasil wawancara dari Pak Najib dan Pak Yanto diatas dapat diketahui bahwa PT. Mekar Berseri Sempurna menjalani usahanya dari pembibitan hingga ke proses produksi ikan beku.

Pernyataan diatas diperkuat dengan hasil wawan cara dengan Pak Najib selaku pemilik usaha pada 1 November 2024. *“Saya selalu menyampaikan ke teman-teman yang bekerja di perusahaan saya, bahwa kita hadir ini untuk menjadi wadah untuk membantu petani-petani tambak dalam menjualkan hasil produk mereka. Dengan demikian mereka bisa lebih Sejahtera lagi dalam melakukan usaha tambak ini mas”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 1 November 2024).

Sumber daya manusia yang dimiliki oleh PT. Mekar Berseri Sempurna memiliki pengalaman yang berkompeten dalam bidangnya. Berikut hasil wawancaranya: *“Saya sendiri mas, sebelumnya kerja di PT. Mina Laut. Saya disana sudah 5 tahun lebih mas kerja dibagian produksi dan gudang. Saya ditarik oleh bapak untuk membantu mengembangkan potensi ikan hasil tambak”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Yanto sebagai penanggung jawab pada tanggal 27 September 2024). *“Sebelumnya saya bekerja di PT. Mina Laut dibagian administrasinya mas.”* ( Sumber : Hasil wawancara Mbak Rizka dibagian keuangan pada tanggal 27 September 2024).

Hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa sumber daya manusia yang dimiliki PT. Mekar Berseri Sempurna memiliki pengalaman yang sangat baik dalam menjalankan jalanya perusahaan. Hal tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Pak Najib selaku pemilik perusahaan. Berikut hasil wawancaranya: *“Singkat cerita mas saya melihat peluang bahwa PT. Mina laut yang saya pasok ikannya mengalami kemunduran manajemennya, lalu saya mengambil inisiatif dengan mendirikan perusahaan ini dengan merekrut orang-orang yang telah memiliki pengalaman kerja yang lama di perusahaan tersebut.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 1 November 2024).

### **Peluang (Opportunities)**

Kompetitor yang sangat sedikit dibidang supplier ikan beku hasil tambak di Gresik. Berikut hasil wawamacaranya : *“Pasar diluar Jawa memiliki permintaan yang tinggi untuk ikan beku hasil tambak, tetapi jumlah supplier yang mampu memenuhi standar kualitas yang kami tawarkan sangat terbatas. Ini menjadi titik fokus bagi kami untuk mendominasi pasar.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Badir sebagai bagian proses pada tanggal 27 September 2024). *“Yang produksi ikan beku hasil tambak itu sangat jarang mas. Sejauh ini saya hanya tau dari perusahaan saya sebelum bekerja disini mas.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Yanto sebagai penanggung jawab pada tanggal 27 September 2024).

Hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa kompetitor supplier ikan beku hasil tambak diFresik sangatlah jarang dan ini merupakan peluang yang sangat bagus. Diperkuat oleh pernyataan Pak Najib pada 1 November 2024. Berikut hasil wawancaranya: *“ Kami untuk kemarin baru diminta untuk memenuhi pasar di Nabire, Papua dan ini masih proses untuk memnuhinya.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 1 November 2024).

Daerah Gresik merupakan Penghasil ikan hasil tambak yang berkualitas. Berikut hasil wawancaranya: *“Daerah Gresik merupakan salah satu penghasil ikan hasil tambak yang berkualitas tinggi. Ini tentu menjadi peluang besar bagi kami untuk memasarkan produk lokal yang memiliki cita rasa dan kualitas terbaik. Saya berani jamin mas ikan dari hasil tambak yang tidak dari Gresik biasanya ada rasa tanahnya”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 27 September 2024).

Hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa Gresik merupakan penghasil ikan hasil tambak yang mempunyai kualitas yang baik dan mempunyai rasanya yang lebih gurih. Diperkuat dengan pernyataan Pak Najib pada tanggal 1 November 2024. Berikut hasil wawancaranya:

“Di Nabire itu ikan beku hasil tambak dari Gresik sudah sangat terkenal mas. Malah mereka lebih memilih produk kita, walaupun harganya lebih tinggi dibanding dari Tarakan.” (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan).

Kebutuhan pasar ekspor dan luar pulau Jawa untuk keperluan ikan beku hasil tambak sangatlah tinggi. Berikut hasil wawancarnya: “Banyak negara mencari ikan berkualitas tinggi, dan produk kami memenuhi kriteria tersebut. Selain itu, permintaan di luar Pulau Jawa pun meningkat.” (Sumber: Hasil wawancara dengan Mbak Anis sebagai bagian operasional pada tanggal 27 September 2024). “Saya kemarin juga ngirim contoh mas ke Eropa. Disana permintaan tinggi mas.” (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 27 September 2024).

Hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa kebutuhan pasar untuk pasar ekspor dan luar Jawa sangatlah tinggi untuk memasok ikan beku hasil tambak. Diperkuat dengan pernyataan Pak Najib pada 1 November 2024. Berikut hasil wawancarnya:

“Salah satu peluang yang saya lihat mas itu setelah saya punya inisiatif mendirikan perusahaan ini. Perusahaan yang sebelumnya itu kita hanya bekerjasama memenuhi kebutuhannya dan itu permintaan dari luar Jawa dan untuk dikirim ke Taiwan, Korea Selatan, Rusia sangatlah tinggi.” (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan).

**Tabel 4. Identifikasi faktor eksternal**

No	Aspirasi ( <i>Aspiration</i> )
1	Meningkatkan penjualan diluar pulau Jawa dan ekspor.
2	membangun kemitraan jangka panjang.
3	Menjadi Perusahaan yang unggul dibidang supplier ikan beku hasil tambak.
No	Hasil ( <i>Result</i> )
1	Diversifikasi produk ikan beku hasil tambak.
2	Memiliki distributor yang terintegritas disetiap provinsi diluar Jawa.
3	Menjangkau pasar ekspor yang lebih luas.

Sumber : Hasil wawancara dan observasi.

### **Aspirasi (*Aspiration*)**

Peningkatan penjualan diluar pulau Jawa dan ekspor merupakan salah satu harapan yang diinginkan dari pihak PT. Mekar Berseri Sempurna. Berikut hasil wawancarnya:

“Sebelumnya saya sudah memiliki pasar mas untuk kebutuhan diluar pulau Jawa, tapi semenjak adanya permasalahan diperusahaan sebelumnya pasar saya berkurang mas.” (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 27 September 2024). “Kami sebagai pegawai yang sudah banyak dibantu oleh bapak, berharap agar bisa lebih lagi mas dalam penjualan dipasar luar Jawa dan untuk diekspor.” (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Yanto sebagai penanggung jawab pada tanggal 27 September 2024).

Hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa salah satu harapan yang ingin dicapai adalah meningkatkan penjualan diluar pulau Jawa dan ekspor. Diperkuat pernyataan hasil wawancara dengan Pak Najib selaku pemilik perusahaan pada 1 November 2024. “Kolega saya yang dari Taiwan selalu memberikan informasi ke saya terkait kebutuhan pasar akan ikan beku hasil tambak yang sangat besar.” (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan).

Terbentuknya kemitraan jangka Panjang merupakan aspirasi dari PT. Mekar Berseri Sempurna. Berikut hasil wawancarnya:

“Membangun kemitraan jangka panjang sangat penting untuk pertumbuhan berkelanjutan perusahaan. Kemitraan tersebut memberikan akses ke sumber daya yang lebih besar dan memperluas jaringan distribusi.” (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 27 September 2024). “Dulu waktu saya diperusahaan lama, direktur



*perusahaan saya sangat sering mas mendatangi mitra-mitra mas agar produknya lebih dikenal.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Yanto sebagai penanggung jawab pada tanggal 27 September 2024).

Hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa kemitraan jangka panjang dapat membantu perusahaan dalam mengenalkan produknya dan Kerjasama dalam pengembangan produk. Diperkuat oleh pernyataan Pak Najib selaku pemilik perusahaan pada 1 November 2024. Berikut hasil wawancaranya: *“Saya sangat menjaga kemitraan saya mas dengan kolega saya yang dari Taiwan, karena dari mereka saya dapat pasokan pakan ikan dan juga pasar dinegaranya.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan).

Perusahaan yang unggul dibidang supplier ikan beku hasil tambak merupakan salah satu aspirasi dari PT. Mekar berseri Sempurna. Berikut hasil wawancaranya:

*“Kami memiliki tim yang berpengalaman dan ahli di bidangnya, serta fasilitas produksi yang modern dan memenuhi standar internasional. Selain itu, komitmen terhadap kualitas produk sangat tinggi di perusahaan ini.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Yanto sebagai penanggung jawab pada tanggal 27 September 2024). *“Setiap anggota tim harus berkomitmen untuk memberikan yang terbaik agar kita bisa unggul di bidang ini, karena kita sudah memengang dari hulu ke hilirnya dalam pemerosesan ikan beku hasil tambak.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Mbak Anis sebagai bagian operasional pada tanggal 27 September 2024).

Hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa aspirasi PT. Mekar Berseri Sempurna ingin menjadi perusahaan yang unggul dibidang supplier ikan beku hasil tambak. Pernyataan tersebut diperkuat dari hasil wawancara Pak Najib selaku pemililik perusahaan pada 1 November 2024. *“Saya ingin perusahaan ini dikenal sebagai penyedia ikan beku terbaik, baik di dalam maupun luar negeri, agar bisa membuka lapangan kerja yang lebih luas lagi”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan).

### **Hasil (Result)**

Diversifikasi produk ikan beku hasil tambak merupakan hasil yang dicapai oleh PT. Mekar Berseri Sempurna. Berikut hasil wawancaranya;

*“Menjaga konsistensi kualitas sambil memperluas variasi produk. Kami juga harus cepat beradaptasi dengan perubahan tren pasar dan preferensi konsumen untuk tetap bersaing.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Yanto sebagai penanggung jawab pada tanggal 27 September 2024). *“Diversifikasi ini juga akan membuka peluang lebih banyak dalam hal penjualan dan margin keuntungan.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Mbak Anis sebagai bagian operasional pada tanggal 27 September 2024). Pernyataan diatas diperkuat dengan hasil wawancara dengan Pak Yanto selaku penanggung jawab perusahaan. *“Dengan menawarkan berbagai jenis produk, kita bisa menjangkau pasar yang lebih luas.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Yanto sebagai penanggung jawab pada tanggal 1 November 2024).

Memiliki distributor yang terintegritas disetiap provinsi diluar Jawa merupakan hasil yang didapat dari PT. Mekar Berseri Sempurna. Berikut hasil wawancaranya:

*“Membangun jaringan distributor yang terpercaya di luar Jawa adalah kunci untuk memperluas pasar kita.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 27 September 2024). Diperkuat pernyataan Pak Najib pada 1 November 2024. *“Distributor yang berintegritas membantu kita menjaga reputasi perusahaan dan kualitas produk.”* (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan).

Menjangkau pasar ekspor yang lebih luas merupakan hasil yang dicapai oleh PT. Mekar Berseri Sempurna. Berikut hasil wawancaranya;

“Saat ini, kami berupaya untuk mengeksplorasi pasar ekspor yang lebih luas demi meningkatkan penjualan.” (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan pada tanggal 27 September 2024). Diperkuat pernyataan Pak Najib pada 1 November 2024. “Penting bagi kami untuk melakukan riset pasar agar bisa menentukan negara-negara yang berpotensi untuk ekspor.” (Sumber: Hasil wawancara dengan Pak Najib sebagai pemilik perusahaan).

**Tabel 5. Kesimpulan Dari Wawancara, Observasi, Dan Dokumen**

Kategori	Wawancara	Observasi	Dokumen	Kesimpulan
<b>Kekuatan (Strength)</b>	Responden menyatakan bahwa kualitas ikan beku yang dihasilkan dengan penyusutan air hanya 5%, fasilitas yang digunakan modern dan memadai, perusahaan memiliki proses produksi dari hulu ke hilir, dan SDM yang berpengalaman.	Fasilitas produksi yang modern dan bersih terlihat langsung. Memiliki <i>coldstorage</i> dan <i>air blast freezer</i> .	Laporan kualitas produk ikan beku memenuhi standar dengan penyusutan rendah dan data sarana produksi modern.	Perusahaan memiliki kualitas produk yang tinggi, fasilitas modern, dan proses pengolahan yang baik, serta sumber daya manusia yang berpengalaman.
<b>Peluang (Opportunities)</b>	Responden menyatakan bahwa di Gresik terdapat minimnya kompetitor, Gresik merupakan daerah penghasil ikan, dan permintaan pasar untuk ekspor maupun di luar pulau Jawa sangat tinggi.	Permintaan tinggi untuk ikan beku di pasar komoditas ekspor.	Analisis data menunjukkan potensi pertumbuhan ikan hasil tambak yang tinggi di Gresik.	Terdapat peluang besar untuk memasuki pasar ekspor di Gresik karena minimnya kompetisi dan tingginya permintaan.
<b>Aspirasi (Aspiration)</b>	Responden menyatakan bahwa perusahaan berencana untuk meningkatkan penjualan di luar pulau Jawa dan ekspor, akan dibangun kemitraan jangka panjang dengan distributor untuk memperkuat posisi di pasar, dan menjadi unggulan dalam penyediaan ikan beku hasil tambak.	Proses bisnis menunjukkan fokus pada kemitraan yang saling menguntungkan.	Rencana strategis perusahaan menekankan pentingnya mencapai pangsa pasar yang lebih besar.	Perusahaan beraspirasi untuk meningkatkan penjualan dan membangun kemitraan, serta menjadi pemimpin dalam industri.
<b>Hasil (Result)</b>	Responden menyatakan bahwa terdapat rencana untuk diversifikasi produk agar dapat memenuhi preferensi pasar yang beragam, jaringan distributor yang terpercaya sudah mulai terbentuk di luar Jawa, dan ada potensi untuk melakukan ekspansi	Sistem distribusi yang terintegrasi terlihat dari keterpaduan operasional dan pemasaran.	Laporan bagian operasional menunjukkan peningkatan penjualan setelah diversifikasi produk.	Hasil yang dicapai menunjukkan bahwa langkah-langkah strategis yang diambil mampu meningkatkan penghasilan dan jaringan distribusi produk.

pasar ekspor ke negara-negara baru.

Sumber : Hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil analisa matriks SOAR diperoleh melalui wawancara, obervasi dan dokumentasi di lingkungan internal dan eksternal PT. Mekar Berseri Sempurna.

**Tabel 6. Matriks SOAR**

		Strenght (S)	Opportunities (O)
		<b>Internal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. kualitas ikan beku hasil tambak yang dihasilkan berkualitas dengan presentase penyusutan air 5 %.</li> <li>b. Memiliki sarana prasarana yang memadai dan modern.</li> <li>c. memegang proses hasil ikan tambak dari hulu ke hilir.</li> <li>d. Sumber daya manusia yang berpengalaman.</li> </ul>
		SA	OA
		<b>Eksternal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Meningkatkan penjualan diluar pulau Jawa dan ekspor.</li> <li>b. membangun kemitraan jangka panjang.</li> <li>c. Menjadi Perusahaan yang unggul dibidang supplier ikan beku hasil tambak.</li> </ul>
		SR	OR
		<b>Result (R)</b>	<b>OR</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Diversifikasi produk ikan beku hasil tambak.</li> <li>b. Memiliki distributor yang terintegritas disetiap provinsi diluar Jawa.</li> <li>c. Menjangkau pasar ekspor yang lebih luas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. meningkatkan daya saing perusahaan di pasar domestik maupun internasional.</li> <li>b. meningkatkan jaringan distribusi yang efisien dan memastikan bahwa produk ikan beku dapat dijangkau oleh konsumen.</li> <li>c. Bekerjasama dengan organisasi ekspor impor untuk menjangkaku pasar yang lebih luas.</li> </ul>

Setelah pemaparan mengenai berbagai strategi pengembangan yang disusun berdasarkan matriks SOAR, maka berikut adalah strategi yang relevan dan aplikatif pada PT. Mekar Berseri Sempurna. Agar perusahaan dapat menciptakan dan mempertahankan konsumen perlu

menerapkan strategi pemasaran yang tepat. Strategi pemasaran adalah sarana untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berkesinambungan bagi perusahaan yang memproduksi barang atau jasa. Strategi pemasaran dipandang sebagai salah satu dasar yang digunakan untuk merencanakan proses bisnis secara menyeluruh (Samira et al., 2023).

Memetakan pasar untuk menentukan potensi permintaan merupakan strategi yang bertujuan untuk memahami kebutuhan dan tren pasar yang relevan dengan produk ikan beku hasil tambak. Melalui pemetaan pasar, perusahaan dapat mengidentifikasi wilayah dengan permintaan tinggi, preferensi konsumen terkait jenis ikan dan segmen pasar potensial seperti restoran, supermarket, atau eksportir. Data ini membantu perusahaan mengarahkan produksi dan pemasaran secara efisien. Selain itu, pemetaan pasar dapat digunakan untuk mengenali peluang ekspansi ke pasar internasional, terutama negara-negara dengan permintaan tinggi terhadap produk ikan beku berkualitas tinggi.

Berkolaborasi dengan perusahaan lain, seperti perusahaan logistik dan pelaku industri perikanan dapat memberikan manfaat sinergis dalam rantai nilai bisnis ikan beku. Kolaborasi ini dapat mencakup penyediaan bahan baku, berbagi infrastruktur dan kerja sama dalam pemasaran. Dengan membangun hubungan strategis, perusahaan memiliki kesempatan untuk menekan biaya operasional, memperluas cakupan pasar dan meningkatkan daya saing di sektor industri. Kolaborasi juga memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan keahlian dan jaringan mitra, sehingga mempercepat pertumbuhan bisnis.

Melakukan sertifikasi dan peningkatan standar kualitas produk dapat memastikan kualitas produk ikan beku sesuai dengan standar internasional, seperti HACCP (*Hazard Analysis Critical Control Point*) dan ISO 22000. Dengan sertifikasi ini, kepercayaan konsumen dapat meningkat dan daya saing produk di pasar lokal maupun internasional juga dapat diperkuat. Peningkatan kualitas juga melibatkan pengelolaan mutu yang komprehensif yang dimulai dari tahap budidaya di tambak, melalui proses pascapanen, hingga tahap distribusi. Dengan mempertahankan kualitas produk secara konsisten, perusahaan dapat meningkatkan posisi mereka di pasar yang penuh persaingan dan memenuhi harapan pelanggan, baik secara lokal maupun global.

Sektor perikanan yang menjadi bagian penting dalam kegiatan perekonomian dan berpotensi untuk dikembangkan, di samping ketersediaan sumber daya alam yang melimpah juga karena potensi pasar cukup tinggi (Ikhsan Wamnebo, Muhammad, 2022).

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini berhasil mengidentifikasi strategi pengembangan bisnis untuk supplier ikan beku hasil tambak di PT. Mekar Berseri Sempurna dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan analisis matriks SOAR (*strengths, opportunities, aspirations, results*). Ditemukan adanya kesenjangan pengetahuan praktis dalam penerapan strategi pengembangan bisnis yang berfokus pada pemasaran, diperlukan beberapa langkah strategis, antara lain: (1) pemetaan pasar untuk mengidentifikasi potensi permintaan (2) kolaborasi dengan perusahaan lain untuk memperluas jaringan dan sumber daya (3) sertifikasi dan peningkatan standar kualitas produk untuk memenuhi harapan konsumen.

Penelitian ini mendemonstrasikan pentingnya pemahaman faktor internal dan eksternal dalam merumuskan strategi, serta menyoroti perlunya inovasi dalam pemasaran untuk menjawab tantangan yang dihadapi oleh industri ikan beku. Dengan langkah-langkah yang diusulkan, PT. Mekar Berseri Sempurna dapat lebih efektif dalam memanfaatkan peluang pasar dan meningkatkan posisinya di industri, sehingga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Penelitian lebih lanjut disarankan untuk mengeksplorasi aspek

implementasi strategi yang lebih mendalam serta evaluasi dampak jangka panjang dari langkah-langkah yang diambil.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Alifa, N. N., & Zahidi, M. S. (2024). PENGEMBANGAN EKONOMI BIRU SEBAGAI STRATEGI INDONESIA MENUJU EKONOMI MAJU. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 38(1), 48–65. <https://doi.org/10.52318/jisip.2024.v38.1.4>
- Andi Zulherry, Siregar, F. A., Zuli Agustina Gultom, & Elza Ahmad Raihan. (2023). Optimalisasi Website untuk Monitoring Jaringan OPD di Dinas Kominfo Kota Medan dengan Metode Triangulasi. *Bulletin of Computer Science Research*, 3(5), 357–363. <https://doi.org/10.47065/bulletincsr.v3i5.284>
- Banurea, R., Pramita, D., & Balqis, D. (2023). Traditional Market Development Strategy in Langsa City. *Asian Journal of Management Analytics*, 2(1), 29–44. <https://doi.org/10.55927/ajma.v2i1.2446>
- Budi, D. S., Priyadi, A., Permana, A., Herjayanto, Muh., Slembrouck, J., Mubarak, A. S., & Mustofa, I. (2024). Sustainable captive breeding practices for native Indonesian freshwater fish. *Animal Reproduction Science*, 271, 107623. <https://doi.org/10.1016/j.anireprosci.2024.107623>
- Cole, M. L., & Stavros, J. M. (2019). SOAR: A Framework to Build Positive Psychological Capacity in Strategic Thinking, Planning, and Leading. In *Theoretical Approaches to Multi-Cultural Positive Psychological Interventions* (pp. 505–521). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-20583-6\\_23](https://doi.org/10.1007/978-3-030-20583-6_23)
- Desta Sari, C., & Khoirudin, R. (2023). Pengaruh Sektor Perikanan Terhadap PDB Indonesia. *Perwira Journal of Economics & Business*, 3(01), 10–22. <https://doi.org/10.54199/pjeb.v3i01.147>
- Erianto Septayadi, M., Fahmi, I., & Safari, A. (2022). Fisheries Business Development Strategy of PT Samudera Kencana Mina Sidoarjo . *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 5(3), 23492–23505. <https://doi.org/https://doi.org/10.33258/birci.v5i3.6364>
- Fatah Nasutuion, A. (2023). *METODE PENELITIAN KUALITATIF* (M. Albina, Ed.; Vol. 1). Harfa creative. <http://repository.uinsu.ac.id/19091/1/buku%20metode%20penelitian%20kualitatif.Abdul%20Fattah.pdf>
- Hardani, Andriani, H., & Ustiwaty, J. (2020). *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (H. Abadi, Ed.). CV. Pustaka Ilmu. <https://www.researchgate.net/publication/340021548>
- Ikhsan Wannebo, Muhammad, et al. (2022). PENGOLAHAN IKAN BANDENG (Chanos chanos) TANPA DURI DAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN PADA KELOMPOK WANITA TANI DI DESA TAMANGAPA, KEC. MA'RANG, KAB. PANGKEP (Processing of Milk Fish (Chanos chanos) Without Born and Marketing Strategies Fo. *Journal of Indonesian Tropical Fisheries ISSN*, 2655(1), 51–61. <https://doi.org/https://doi.org/10.33096/joint-fish.v5i1.97>
- Mekarisce, A. A. (2020). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat. *JURNAL ILMIAH KESEHATAN MASYARAKAT: Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat*, 12(3), 145–151. <https://doi.org/10.52022/jikm.v12i3.102>

- Muzaini, M. C., Rahayu, R., Rizky, V. B., Najib, M., Supriadi, M., & Prastowo, A. (2023). Organisasi Integrated Curriculum dalam Implementasi Pembelajaran Berbasis Life Skill di Sekolah Dasar. *Jurnal Paedagogy*, 10(2), 598. <https://doi.org/10.33394/jp.v10i2.7369>
- Paramartha, G. A., Suryana, A. A. H., Riyantini, I., & Nurhayati, A. (2022). Business Development Strategy for Skipjack Fish Floss. *Asian Journal of Fisheries and Aquatic Research*, 1–15. <https://doi.org/10.9734/ajfar/2022/v18i130426>
- Purnawingsih, I., Krismaningtyas, Y., & Ayu Tiya Anandra, I. (2023). *Statistik Daerah Kabupaten Gresik 2023*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Gresik. <https://gresikkab.bps.go.id/id/publication/2023/02/28/505807589f05a5fb25f8c544/kabupaten-gresik-dalam-angka-2023.html>
- Rachmayanti, E. (2022). Penerapan Pembelajaran Adaptif Mengenai Konten Pendidikan Seksual: Studi Fenomenologi. *Jurnal Basicedu*, 6(2), 2430–2445. <https://doi.org/10.31004/basicedu.v6i2.2392>
- Samira, S. A. S., Hadiyul Umam, M. I., Nur, M., Anwardi, A., & Nofirza, N. (2023). Strategi Pengembangan Usaha pada UMKM SHE’S Kitchen dengan Pendekatan SOAR Analysis dan Business Model Canvas (BMC). *Jurnal Surya Teknika*, 10(1), 616–624. <https://doi.org/10.37859/jst.v10i1.5029>
- Saputra, K. A. K., Manurung, D. T. H., Rachmawati, L., Siskawati, E., & Genta, F. K. (2021). COMBINING THE CONCEPT OF GREEN ACCOUNTING WITH THE REGULATION OF PROHIBITION OF DISPOSABLE PLASTIC USE. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 11(4), 84–90. <https://doi.org/10.32479/ijeep.10087>
- Sholeh, Q. N., Syarief, R., Suwandi, R., & Hidayat, T. (2022). Strategi Pengembangan Bisnis Olahan Ikan Beku di PT XYZ. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, 25(2), 226–234. <https://doi.org/10.17844/jphpi.v25i2.38833>
- Suryana, A. A. H., & Amalia, D. H. (2021). Analysis of Competitiveness Fisheries Processing Industry in Indonesia. *Asian Journal of Fisheries and Aquatic Research*, 30–42. <https://doi.org/10.9734/ajfar/2021/v15i530343>
- Susanto, D., Risnita, & Jailani, M. S. (2023). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Dalam Penelitian Ilmiah. *Jurnal QOSIM Jurnal Pendidikan Sosial & Humaniora*, 1(1), 53–61. <https://doi.org/10.61104/jq.v1i1.60>
- Utami, T. M., Amiruddin, A., & Husni, S. (2024). ANALISIS PROFITABILITAS USAHA PEMBEKUAN IKAN (COLD STORAGE) DI KOTA MATARAM. *AGROTEKSOS*, 34(1), 271. <https://doi.org/10.29303/agroteksos.v34i1.1043>