

STRATEGI KEMITRAAN UMKM PENGOLAH IKAN DI KABUPATEN REMBANG

Anik Nurhidayati¹⁾, Rikah²⁾

¹ Program Studi Manajemen STIE 'YPPI' Rembang
email: anh.angjel@gmail.com

² Program Studi Akuntansi STIE 'YPPI' Rembang
email: rikahwae@gmail.com

Abstract

Strategic partnerships between SMEs processing of dried fish in Rembang is an effort to improve or develop fish processing enterprises capable of high competitiveness and add value in the national market and are able to enter the international market. The technique used in this research is the SWOT matrix, in terms of internal and external. Implementation of this strategy is to develop its production so customers can increase sales with a strong marketing network and partnership among SMEs that are expected to increase.

Keywords: *swo analisis, partnership*

PENDAHULUAN

Pengembangan ekonomi lokal adalah proses dimana pemerintah lokal dan masyarakat terlibat untuk mendorong, merangsang, memelihara, aktivitas usaha untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Masyarakat di wilayah pesisir di Kabupaten Rembang sektor perikanan menjadi tumpuan hidup. Konsep pengembangan ekonomi lokal di wilayah pesisir erat dengan sumber daya alam, manusia, lembaga dan lingkungan sekitarnya. Program kemitraan usaha kecil bertujuan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi kuat dan mandiri melalui dukungan terhadap modal serta pelatihan sumber daya manusia yang profesional dan trampil agar dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan dan kelanjutan UMKM.

Program kemitraan merupakan salah satu upaya pengembangan UMKM dengan melibatkan usaha menengah atau usaha besar sebagai mitra untuk saling bekerjasama. Kemitraan didefinisikan sebagai kerjasama yang saling menguntungkan antara UMKM dengan usaha besar maupun usaha mikro dan kecil dengan usaha menengah yang didasarkan suatu kontrak atau perjanjian tertulis maupun tidak, disertai dengan upaya pembinaan dan pengembangan oleh mitra dengan memperhatikan prinsip saling membutuhkan, memperkuat dan saling menguntungkan.

Peningkatan daya saing UMKM dapat dilakukan melalui dua aspek yaitu faktor internal yang meliputi kualitas dan pengembangan sumber daya manusia, teknologi. Sedangkan faktor eksternal diantaranya dukungan kemitraan dalam modal, dukungan pemerintah terhadap pengembangan UMKM dengan pihak luar. Peranan kapabilitas inovasi dan kemitraan menjadi hal yang penting dalam peningkatan daya saing UMKM. Di Kabupaten Rembang dalam pengelolaan perikanan masih belum optimal dalam koordinasi antar lembaga, hal ini terkait dengan kemitraan dengan pemerintah. Dikarenakan banyak industri pengolah ikan di Kabupaten Rembang sejumlah kurang lebih 745 sehingga masih banyak *home industry* pengolah ikan yang belum tersentuh oleh pemerintah daerah maupun pemerintah pusat dengan menjalin kemitraan. Padahal kemitraan ini sangat dibutuhkan oleh pelaku industri berbasis perikanan khususnya industri rumah tangga dan industri kecil menengah. Selain itu kemitraan dengan pemerintah diharapkan dapat menjadi fasilitator nelayan untuk menjual langsung hasil tangkapan ke perusahaan, dimana tingkat harga lebih tinggi daripada yang ditetapkan oleh supplier. Bentuk kemitraan yang telah ada di Kabupaten Rembang terkait industri berbasis pengolahan ikan kering adalah bentuk kerjasama antar usaha kecil dengan usaha kecil, atau usaha kecil dengan usaha menengah. Bentuk

kerjasama atau kemitraan yang telah diatur dalam peraturan pemerintah diharapkan mampu mengefektifkan pengembangan usaha. Melalui analisis strategi kekuatan peluang ancaman maupun kelemahan dari UMKM pengolah ikan kering diharapkan nantinya dapat menetapkan strategi kemitraan yang tepat. Penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa kemitraan mampu memoderasi pengembangan usaha pengolahan ikan di Kabupaten Rembang dan penelitian sebelumnya dilakukan penelitian eksperimen untuk bentuk kemitraan antara yang diberikan pinjaman terlebih dulu dan yang tanpa diberi pinjaman terlebih dahulu. Berdasarkan hasil penelitian terdahulu pengembangan UMKM pengolahan ikan di Kabupaten Rembang didukung kemitraan sebagai variabel moderasi, dan bentuk kemitraan yang diberi pinjaman modal dan yang tanpa diberi pinjaman modal terlebih dahulu dengan metode eksperimen sehingga dalam penelitian ini dirumuskan permasalahan bahwa bagaimana UMKM pengolah ikan kering menetapkan strategi bentuk kemitraan antar UMKM dengan analisa SWOT.

TINJAUAN PUSTAKA

a. Strategi Usaha

Langkah yang dilakukan perusahaan dalam merumuskan strategi, antara lain: 1) Mengidentifikasi lingkungan yang dimasuki perusahaan di masa yang akan datang dan menentukan misi perusahaan; 2) Melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal untuk mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dalam menjalankan misinya; 3) Merumuskan faktor-faktor ukuran keberhasilan dari strategi yang dirancang berdasarkan analisis sebelumnya; 4) Menentukan tujuan dan target yang terukur, mengevaluasi berbagai alternatif strategi dengan mempertimbangkan sumberdaya yang dimiliki dan kondisi eksternal yang dihadapi; 5) Memilih strategi yang paling sesuai untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang.

b. Kemitraan

Secara ekonomi, kemitraan dapat dijelaskan sebagai: kontribusi bersama, baik berupa tenaga maupun benda atau keduanya untuk tujuan kegiatan ekonomi. Pengendalian kegiatan dilakukan bersama dimana pembagian keuntungan dan kerugian didistribusikan diantara pihak yang bermitra. Pelaksanaan kemitraan terdapat berbagai bentuk yang dapat diterapkan. Berdasarkan jangka waktunya kemitraan dibagi atas tiga jenis, yaitu:

- 1) Kemitraan *incidental*, kemitraan ini merupakan kemitraan yang didasarkan oleh kepentingan ekonomi bersama dalam jangka pendek dan dapat dihentikan setelah kegiatan yang bersangkutan selesai.
- 2) Kemitraan jangka menengah, kemitraan ini merupakan kemitraan yang dilakukan dengan atau tanpa perjanjian tertulis dan berlangsung beberapa musim tertentu.
- 3) Kemitraan jangka panjang, kemitraan ini merupakan kemitraan yang dilakukan dalam skala besar dan ada perjanjian tertulis, hal ini didasarkan pada ketergantungan dalam pengadaan bahan baku, permodalan dan manajemen.

Bentuk kemitraan antara lain:

- 1) Pola inti plasma, pola ini merupakan hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, yang di dalamnya usaha menengah atau besar bertindak sebagai inti dan usaha kecil selaku plasma.
- 2) Pola sub kontrak, pola ini merupakan hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau besar, yang didalamnya usaha kecil memproduksi komponen yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar sebagai bagian dari produksinya.
- 3) Pola dagang umum, pola ini merupakan hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau besar, yang didalamnya usaha menengah atau usaha besar memasarkan hasil produksi usaha kecil atau usaha kecil memasok kebutuhan yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar.
- 4) Pola waralaba, hubungan kemitraan antara usaha kecil dan usaha menengah atau usaha besar, dimana usaha besar memberikan hak lisensi, merek dagang dan saluran

distribusinya kepada usaha kecil sebagai penerima waralaba yang disertai bantuan manajemen.

- 5) Pola keagenan, keagenan merupakan hubungan kemitraan yang didalamnya usaha mitra diberi hak khusus untuk memasarkan barang atau jasa dari usaha besar.
 - 6) Pola Kerjasama Operatioanal Agribisnis (KOA), pola KOA merupakan hubungan kemitraan yang didalamnya kelompok mitra menyediakan sarana, tenaga, sedangkan perusahaan mitra menyediakan modal, biaya, atau sarana untuk mengusahakan sehingga menghasilkan produk.
- c. Pengembangan Usaha
- Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan mempersiapkan segala sesuatunya dengan baik mengenai 1) penentuan produk yang jadi andalan, 2) utamakan pelayanan lebih, 3) peka dan pandai melihat kesempatan.

Pengembangan usaha merupakan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Pengembangan usaha sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain, perusahaan pihak ketiga.

METODE PENELITIAN

- a. Rancangan Penelitian

Model yang digunakan dalam proses penyusunan perencanaan strategis antara lain yaitu analisis SWOT dimana nanti yang dianalisis adalah UMKM yang telah bermitra. Pada penelitian ini dilengkapi dengan analisis lingkungan internal eksternal dan analisis persaingan risiko.
- b. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian Kecamatan Kaliori, Kecamatan Rembang, Kecamatan Lasem, Kecamatan Sluke, Kecamatan Kragan, Kecamatan Sarang Kabupaten Rembang.
- c. Variabel Penelitian
 - 1) Strategi Perencanaan Pengembangan

Indikator strategi pengembangan

 - a) Menyusun kekuatan
 - b) Menyusun kelemahan
 - c) Menyusun peluang
 - d) Menyusun tantangan
 - 2) Bentuk Kemitraan

Indikator bentuk kemitraan

 - a) Kemitraan yang diberi pinjaman terlebih dahulu
 - b) Kemitraan yang tanpa diberi pinjaman terlebih dahulu
- d. Teknik Pengumpulan

Penelitian ini menggunakan jenis data primer dan sumber data dari responden langsung yaitu dengan wawancara langsung

 - 1) Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini meliputi semua pelaku UMKM pengolah ikan di Kabupaten Rembang. Penentuan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik *random sampling* secara *purposive* yaitu memilih UMKM pengolah ikan kering dengan kriteria yang ditetapkan sebagai berikut:

 - a) UMKM pengolah ikan kering.
 - b) UMKM pengolah ikan yang bermitra dengan diberi pinjaman terlebih dahulu
 - c) UMKM pengolah ikan yang bermitra tanpa diberi pinjaman terlebih dahulu
 - d) Yang menjadi responden adalah manajer atau pemilik UMKM.
 - 2) Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan dengan strategi pengamatan langsung di sumber data. Data dapat diperoleh dari beberapa cara yaitu studi kasus, studi lapangan melakukan

pengamatan langsung di lapangan. Observasi yang dilakukan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung obyek datanya salah satunya dengan pendekatan komunikasi.

e. Teknik Analisa Data

Dalam penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif yang digunakan untuk meneliti dan menemukan informasi tentang variabel yang mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal. Metode yang digunakan analisis SWOT yaitu identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan UMKM. Dengan demikian perencana strategis harus menganalisa faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT (Rangkuti, 1997). Berikut merupakan tabel kombinasi strategi yang dapat dihasilkan oleh SWOT.

Tabel I
Metode SWOT

	O	T
S	Strategi SO: Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	Strategi ST: Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.
W	Strategi WO: Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.	Strategi WT: Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman.

Identifikasi analisis SWOT:

1) *Strengths* (Kekuatan)

- Kelebihan-kelebihan yang dimiliki UMKM?
- Hal-hal yang lebih baik dari UMKM yang lain?
- Keunikan sumber daya yang dimiliki dengan biaya yang rendah?
- Kekuatan yang dimiliki dan dapat dilihat oleh pasar?
- Faktor-faktor yang mempunyai nilai jual?
- Prespektif internal dari sudut pandang konsumen dan pasar secara realistis.
- Memetakan kekuatan dihubungkan dengan kompetitor.

2) *Weaknesses* (Kelemahan)

- Apa yang harus ditingkatkan?
- Apa yang harus dihindari?
- Apa yang dirasakan konsumen dengan kelemahan yang ada?
- Faktor-faktor yang menjadikan kehilangan jumlah penjualan?
- Perspektif internal dan eksternal, melihat pesaing yang memiliki persepsi kelemahan.

3) *Opportunities*

- Peluang terbaik yang dapat didapatkan.
- Trend yang jadi perhatian?
- Jelaskan peluang yang didapatkan?
- Perubahan teknologi dan market baik skala kecil atau besar.
- Perubahan kebijakan pemerintahan.

- f) Perubahan pola sosial dan perubahan *lifestyle*.
- g) Pendekatan memetakan kekuatan dan peluang yang terbuka dari kekuatan yang ada.

4) Threats

- a) Rintangan apa yang dihadapi?
- b) Apa yang dilakukan oleh pesaing?
- c) Spesifikasi yang dibutuhkan, produk atau pelayanan berubah?
- d) Apakah perubahan teknologi mengancam?
- e) Bagaimana permasalahan keuangan?
- f) Kelemahan mengancam bisnis anda?

HASIL DAN PEMBAHASAN

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mendistribusikan kuesioner secara langsung kepada responden yaitu UMKM pengolah ikan di Kabupaten Rembang yang terdiri dari kecamatan Sluke, Kragan, Lasem, Kaliore dan Sarang sebanyak 50 UMKM yang sebelumnya telah menjadi responden pada penelitian sebelumnya, yaitu UMKM yang saling bermitra dan yang tidak bermitra. Analisis data, dalam penelitian ini untuk mendapatkan strategi pengembangan usaha tepat pada UMKM pengolah ikan di Kabupaten Rembang dengan menggunakan analisis SWOT, untuk dapat melakukan analisis SWOT maka disusun data internal dan eksternal yang diperoleh dari survey dengan pengisian kuesioner. Berdasarkan data internal dan eksternal yang telah disusun dapat diidentifikasi faktor internal merupakan kekuatan dan kelemahan sedangkan faktor eksternal merupakan peluang dan tantangan dari para pemilik usaha pengolah ikan di Kabupaten Rembang.

a. Identifikasi Faktor Internal

1) Kekuatan (Strengths)

Analisis dari unsur kekuatan UMKM pengolah ikan di Kabupaten Rembang dengan melihat data dari responden yang dianalisa secara global dari aspek manajemen secara keseluruhan.

a) Faktor Produksi

- Ketersediaan bahan baku cukup melimpah, yaitu ikan yang didapatkan dari melaut dan sumber bahan baku di laut tidak pernah habis. Dengan ketersediaan bahan baku yang melimpah mampu menjamin keberlangsungan usaha pengolahan ikan.
- Jenis bahan baku digunakan sangat beragam jenisnya sehingga dalam pengolahan ikan ini sangat bervariasi.
- Jenis ikan yang bervariasi dapat menghasilkan kualitas produk yang beragam sehingga mampu bersaing dipasar, produk yang dihasilkan dapat dilihat dari ukuran ikan, tebal tipisnya ikan, berat ringannya ikan dalam kemasan.
- Produksi menyesuaikan kebutuhan dan keinginan pelanggan.

b) Faktor Sumber Daya Manusia

- Usaha pengolah ikan memerlukan sumber daya manusia yang mempunyai keahlian, dikarenakan dalam pengolahan ikan dibutuhkan ketelatenan dan tidak semua tenaga kerja bersedia mengolah ikan.
- Sumber daya manusia yang banyak didaerah pesisir terutama bagi ibu rumah tangga ataupun wanita-wanita yang tinggal didaerah pesisir yang berasal dari lingkungan usaha sehingga biaya tenaga kerja murah.
- Dengan keterbatasan tenaga kerja dalam hal pendidikan, keahlian tetapi tetap dapat menghasilkan kualitas yang baik dikarenakan pengolahan ikan tidak memerlukan pendidikan yang tinggi namun keahlian yang baik.

c) Faktor Keuangan

- UMKM pengolah ikan Kabupaten Rembang kebanyakan usaha mikro menengah sehingga modal yang dimiliki minim, usaha pengolah ikan ada yang memanfaatkan bentuk kemitraan dari pihak lain sehingga modal yang dimiliki dapat digunakan proses produksi yang berkelanjutan.

- d) Faktor Pemasaran
- Jangkauan pemasaran yang cukup luas walaupun baru merambah keluar kota ataupun keluar provinsi, terutama ke Jawa Timur maupun ke Jawa Tengah bagian selatan. Hal ini mampu meningkatkan kualitas pelayanan maupun kuantitas produksi.
 - Jalur distribusi yang sederhana, pemilik usaha langsung melakukan penjualan ke konsumen atau dikirim ke penjual-penjual dipasar tradisional.
 - Bentuk kemasan bervariasi menyesuaikan kebutuhan keinginan konsumen, baik dalam kemasan dalam partai besar maupun dalam kemasan kecil yang dapat untuk oleh-oleh khas Rembang.
 - Hubungan yang terjalin dengan baik antara UMKM pengolah ikan dengan pelanggan ditunjukkan dengan pelayanan yang optimal saat transaksi maupun pada saat diluar transaksi.
- 2) Kelemahan (*Weaknesses*)
- a) Faktor Produksi
- Memperoleh bahan baku ikan yang digunakan dipengaruhi faktor cuaca dan musim sehingga jumlah tangkapan yang dihasilkan tidak dapat dipastikan.
 - Peralatan yang digunakan dalam proses produksi banyak yang masih manual atau sederhana.
 - Kapasitas produksi dan jenis produksi tidak dapat dipastikan kuantitasnya dikarenakan dipengaruhi oleh musim.
- b) Faktor Sumber Daya Manusia
- Kualitas tenaga kerja yang rendah dikarenakan tidak adanya pelatihan tetapi hanya simulasi diawal tenaga kerja tersebut menjadi tenaga kerja sehingga mempengaruhi kualitas hasil yang maksimal.
 - Kurangnya pengetahuan dan tingkat pendidikan kurang sehingga dalam melaksanakan kebijakan masih belum optimal.
- c) Faktor Keuangan
- UMKM pengolah ikan Kabupaten Rembang kebanyakan usaha mikro menengah sehingga modal yang dimiliki minim, dikarenakan usaha ini banyak yang hanya menggunakan modal sendiri.
 - Pengelolaan keuangan secara administrasi sangat kurang dan tidak optimal, sehingga perhitungan keuntungan tidak dapat maksimal.
- d) Faktor Pemasaran
- Jangkauan pemasaran belum maksimal, karena hanya lingkup lokal dan daerah-daerah disekitarnya. UMKM pengolah ikan masih ada yang belum mampu meraih pasar ekspor.
- b. Identifikasi Faktor Eksternal
- Identifikasi faktor eksternal dilihat dari faktor peluang dan faktor ancaman yang ada di masyarakat atau pasar, hasil analisa sebagaiberikut:
- 1) Opportunities (peluang)
- a) Persaingan yang cukup ketat yang diakibatkan dari perolehan bahan baku yang sangat mudah dan tidak memerlukan modal yang sangat besar karena sumber bahan bakunya telah disediakan oleh alam. Perolehan bahan baku yang mudah pada musim tertentu mengakibatkan pengolahan ikan yang bervariasi dan membuka peluang untuk melakukan pengolahan menjadi ikan kering maupun dalam bentuk lain seperti krupuk berbagai rasa jenis ikan maupun berbagai olahan yang siap saji.
- b) Terbukanya pasar ekspor sebetulnya menguntungkan para pengusaha kecil ini namun itu masih ada yang belum bisa memanfaatkan pasar tersebut. Kondisi perekonomian di wilayah Kabupaten Rembang yang semakin membaik akan berdampak pada peningkatan pendapatan masyarakat sehingga dari sini meningkat pula daya beli masyarakat.

- c) Kebijakan pemerintah sedikit banyak juga mempengaruhi perolehan hasil tangkapan nelayan dari laut, kebijakan menteri kelautan yang baru sangat mempengaruhi tangkapan. Namun disisi lain hasil tangkapan pada musim tertentu yang sangat banyak mempengaruhi UMKM pengolah ikan untuk berinovasi dan dari situ dibutuhkan pendanaan yang cukup besar. Dengan adanya kebijakan pinjaman bagi usaha kecil yang sangat membantu perkembangan usaha kecil. Dari permodalan yang kuat nantinya diharapkan dapat dimanfaatkan untuk penggunaan teknologi misal peralatan yang memudahkan proses produksi.
- 2) Threats (ancaman)
- a) Kebijakan pemerintah terkait aturan penangkapan ikan mengurangi jumlah tangkapan nelayan, namun hal itu dapat diatasi dengan pembelian peralatan yang mengikuti perkembangan teknologi. Peralatan yang cukup mahal menyebabkan biaya operasional ikut naik, sehingga harga bahan baku sedikit mengalami kenaikan.
- b) Perkembangan teknologi dengan peralatan-peralatan yang canggih memudahkan proses produksi namun dalam hal ini sumberdaya manusia yang sangat terbatas pengetahuannya mengenai hal tersebut.
- c) Kondisi usaha yang sudah cukup mapan menjadi pesaing utama dalam hal ini terkait permodalan maupun teknologi yang sudah digunakan usaha-usaha tersebut.
- c. Strategi kemitraan usaha pengolah ikan
- Berdasar hasil analisa strategi internal dan strategi eksternal merupakan dasar dalam menyusun strategi bentuk kemitraan pengembangan UMKM pengolah ikan yang sajikan dalam model analisis SWOT. Matrik SWOT menggambarkan secara internal mencakup kekuatan dan kelemahannya sedangkan secara eksternal mencakup peluang dan ancaman. Matrik SWOT bentuk kemitraan pengolah ikan sebagaiberikut:

Tabel 2

Matrik SWOT Pengolah Ikan

Faktor Internal	Kekuatan (strengths)	Kelemahan (weaknesses)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku melimpah. 2. Berbagai jenis bahan baku ikan yang bervariasi menghasilkan kualitas produk yang beragam. 3. Produksi menyesuaikan kebutuhan dan keinginan pelanggan. 4. Sumber daya manusia yang banyak terutama ibu rumah tangga. 5. Biaya tenaga kerja murah. 6. Jangkauan merambah keluar kota ataupun keluar provinsi. 7. Jalur distribusi langsung ke konsumen atau ke penjual dipasar tradisional. 8. Bentuk kemasan bervariasi menyesuaikan kebutuhan konsumen. 9. Hubungan UMKM pengolah ikan dengan pelanggan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memperoleh bahan baku digunakan dipengaruhi faktor cuaca dan musim. 2. Peralatan yang digunakan masih sederhana. 3. Kapasitas produksi dan jenis produksi tidak dapat dipastikan. 4. Kualitas tenaga kerja yang rendah. 5. Kurangnya pengetahuan dan tingkat pendidikan. 6. Usaha pengolah ikan kebanyakan usaha mikro modal yang dimiliki minim. 7. Pengelolaan administrasi keuangan kurang optimal. 8. Pemasaran belum maksimal, hanya lingkup lokal, belum mampu meraih pasar ekspor.

Faktor Eksternal		
Peluang (Opportunities) Persaingan yang cukup ketat yang diakibatkan dari perolehan bahan baku yang sangat mudah dan tidak memerlukan modal besar.	Strategi Strength-Opportunities 1. memanfaatkan teknologi modern untuk meningkatkan produktivitas. 2. mengembangkan jaringan pemasaran. 3. mengembangkan jaringan melalui kemitraan 4. meningkatkan ketrampilan tenaga kerja 5. meningkatkan kualitas produk	Strategi Weaknesses Opportunities 1. penyusunan administrasi keuangan yang tertib. 2. Mengadakan pelatihan tenaga kerja 3. Meningkatkan jaringan penjualan 4. Efisiensi biaya operasional
Ancaman (Treaths) -Kebijakan pemerintah terkait aturan penangkapan ikan mengurangi jumlah tangkapan nelayan. - Peralatan yang cukup mahal menyebabkan biaya operasional ikut naik.	Strategi Strength Treaths 1. Menjalin kerjasama dengan UMKM 2. Pengembangan variasi olahan 3. Meningkatkan kepercayaan konsumen 4. Meningkatkan peralatan yang digunakan	Strategi Treaths Opportunities 1. mengembangkan pinjaman untuk pengembangan usaha. 2. meningkatkan saluran distribusi 3. meningkatkan kemitraan berbagai bentuk.

KESIMPULAN

Strategi bentuk kemitraan antar UMKM pengolah ikan kering di Kabupaten Rembang merupakan upaya dalam meningkatkan atau mengembangkan usaha pengolah ikan yang mampu berdaya saing tinggi dan mempunyai nilai tambah di pasar nasional maupun mampu masuk pasar internasional. Tehnik yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan matrik SWOT, dilihat dari segi internal dan eksternal. Implementasi strategi ini adalah mengembangkan produksinya sehingga pelanggan dapat meningkat dengan jaringan pemasaran yang kuat dan kemitraan antar UMKM yang diharapkan dapat meningkat.

1. Usaha pengolah ikan kering di Kabupaten Rembang bahan bakunya sangat melimpah sehingga dapat dikembangkan dengan berbagai variasi produk.
2. Adanya peningkatan ketrampilan pada sumber daya manusia di UMKM pengolah ikan sehingga dapat meningkatkan kualitas produk.
3. Peran pemerintah dapat ditingkatkan dalam dukungan permodalan, kemudahan mendapat pinjaman dari perbankan.

Penelitian ini dapat dikembangkan lagi bentuk kemitraan yang dapat mendukung usaha pengolah ikan di Kabupaten Rembang.

REFERENSI

- Disperindagkop Kab. Rembang , 2006, *Data Sentra Industri Kecil Menengah*, Rembang
- Disperindagkop Jawa Tengah. 2007. *Data Sentra Industri Kecil Menengah*, Semarang
- Gunari. 2007. *Kajian Tentang Profil UMKM Sukses*, Jurnal Pengkajian Koperasi dan UMKM Nomor 5, Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKMK.
- Rangkuti, Freddy. 2008. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. Gramedia Pustaka.
- Tagap Tambunan. 2006. *Pengkajian Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah yang Berbasis Pengembangan Ekonomi Lokal*, Jurnal Pengkajian Koperasi dan UMKM Nomor 2, Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKMK.