

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN METODE ANALISIS SWOT PADA HOME INDUSTRI WEN-DANG JAHE DI KABUPATEN KUKAR

Mardiyana

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman, Jl. Muara
Muntai No. 1 Gunung Kelua Samarinda,
mail: mardiyanaa3@gmail.com

Abstract

The study aims as a consideration for a strategy that matches application with mingingentify internal factor and externally at Home Industrial Wen-Dang in Kukar district. Ingathering primary data is conduction through deep interviews of informants, and the informants in the study are business owners, sellers and consumers while the skunders are gathered throught library studies, journal-journal research and general images of objeck research, a vision and mission of a company acquired directly from wenker home industrie's. The method used is a descriptive method of paster-qualitative. Results derived from this research a workable home strategy Wen-Dang ginger Industry in kukar district maintains its trademark produk flavor and improved product quality in order to increase market demand and expand consignment sales. The internal factor is strength of Wen-Dang ginger has P-IRT clearance, Wen-dang ginger has halal MUI, Have good quality (both taste and packaging), Wen-Dang ginger products in kukar county are worth up to 6 months, reasonable price. Weaknesses of Home industry marketing Wen-Dang ginger in kukar district is just offline, just having one type product, has no target of production, has no target sale, managed with only family members. The exsternal factor is Opportunity of user the internet as a promotional medium, public trust in the product, have regular customers, provide convenience for consumers, people's lifestyles consume natural product as the main choice. Threat of unstable raw material prices, there is a shortage of raw material, many substitute products with various variants, there are other products that are cheaper, emergence of new competitors.

Keywords: *Analysis, Business Development, SWOT*

Pendahuluan

Dalam menghadapi berbagai persaingan usaha yang semakin ketat, pelaku usaha diminta untuk bisa berkembang dengan berfikir kreatif agar usaha yang dijalankan dapat maju dan berkembang. Pengembangan usaha yang baik dimulai dari membenahan di bagian internal usahanya (Abdurrahman *et. al.*, 2018). Setiap pengembangan usaha memiliki beberapa kendala dari faktor internal maupun eksternal, maka dari itu dibutuhkan suatu strategi dalam pengembangan usaha agar dapat berhasil dalam mencapai tujuan.

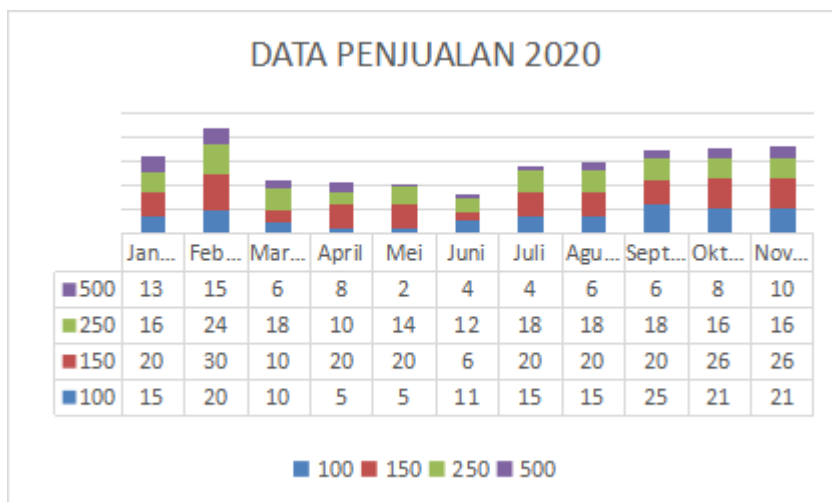
Di dalam pengembangan usaha *home* industri tidak lepas dari persoalan yang berhubungan dengan proses pengolahan di bidang produksi, pemasaran dan keuangan. Kita melihat dalam *home* industri jika proses produksi, pemasaran dan keuangan tidak dikelola dengan baik maka usaha tersebut tidak ada perkembangan. Sering terdapat keadaan dimana pemilik usaha kalah dalam bersaing dengan pemilik usaha lain dengan menjual produk atau jasa yang sama (Yanuar & Harti, 2020). Di antara penyebabnya, pemilik usaha yang menang dapat mendapatkan hati para konsumen berarti ia telah mempersiapkan penjualannya dengan matang, menggunakan dasar-dasar proses produksi, pemasaran dan pengelolaan keuangan dengan baik.

Analisis SWOT dapat membantu menganalisis strategi usaha yang dijalankan oleh pemilik usaha. Para pelaku usaha harus dapat menentukan *strength* atau kekuatan dalam usahanya karena merupakan salah satu kunci untuk melakukan aktivitas usaha. Kelemahan merupakan hal yang harus diwaspadai pemilik usaha agar tidak dapat terbaca oleh kompetitor. Di setiap kegiatan usaha yang dilakukan terdapat kelemahan, dimana kelemahan tersebut dapat diminimalisir agar tidak menjadi hambatan kedepannya bagi para pemilik usaha dan setiap usahanya akan memiliki *opportunities* atau peluang. Jika peluang itu didapat maka para pemilik usaha dapat memanfaatkan peluang untuk menarik konsumen lebih banyak lagi. Ancaman merupakan suatu halangan bagi para pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya (Pratiwi, 2020).

Dalam penelitian ini, peneliti mengangkat studi kasus pada Usaha Wen-Dang jahe. Usaha Wendang Jahe merupakan usaha rumahan yang menjual minuman jahe merah instan. Wen-Dang jahe ini merupakan *home* industri yang berdiri sejak tahun 2017 yang secara langsung di kelola oleh ibu Endang Nurani sendiri. Wen-Dang Jahe ini memasarkan produknya secara tradisional yaitu para konsumen datang langsung sehingga proses produksi didasari pada jumlah pemesanan yang ada, terkadang juga mengikuti beberapa stand bazar. Usaha Wen-Dang Jahe ini berada di Jl. Sukun RT.13 No.36 Desa Loa Duri Ilir Kec. Loa Janan.

Berdasarkan hasil wawancara yang diberikan oleh ibu Endang Nurani selaku pemilik usaha Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar, diketahui bahwa Usaha Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar tidak memiliki target produksi dan target penjualan. Selain itu, kenaikan bahan baku dan bahan habis pakai juga merupakan masalah bagi Usaha Wen-Dang Jahe dikabupaten Kukar. Apalagi saat

ini, virus Corona atau Covid-19 telah berada di Indonesia. Hal ini berdampak pada kenaikan harga jual jahe akibat Covid-19, dikarenakan permintaan pasar yang meningkat dratis dan stok barang yang langka. Kenaikan harga jehe karena dipercaya oleh masyarakat dapat meningkatkan daya tahan dan kekebalan (imunitas) tubuh. Pada tabel gambar dibawah penjelasan mengenai jumlah produksi Wen-Dang Jahe pada bulan Januari - November 2020.



Gambar 1. Data Penjualan 2020

Sumber: data diolah (2020)

Berdasarkan data penjualan di atas menunjukkan bahwa data penjualan pada Usaha Wen-Dang Jahe di Desa Loa Duri Ilir mengalami fluktuasi. Tingkat penjualan tertinggi terdapat pada bulan Februari 2020 dan tingkat penjualan terendah terdapat pada bulan Juni 2020. Hal ini, disebabkan karena faktor penjualan sesuai pemesanan dan pemasaran produk dilakukan secara *offline*.

Agar usaha dapat berkembang, maka kondisi internal dan eksternal harus terus menerus diperhatikan (Bharata, 2019). Untuk membahas analisis pengembangan *Home* Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar menggunakan analisis SWOT. Karena analisis SWOT dapat mengetahui berbagai hal yang dapat dipertimbangkan dalam memperkuat posisi dipasar dan memajukan perkembangan usaha Wen-Dang Jahe. Analisis SWOT dianggap tepat dikarenakan *Home* Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar belum pernah melakukan analisis terhadap usahanya. Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembanagan Usaha Dengan Metode Analisis SWOT Pada Home Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar”.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, adapun rumusan masalah yang akan diteliti yaitu faktor internal apa saja yang berpengaruh menjadi

kekuatan dan kelemahan *Home* Industri Wen-Dang Jahe dalam pengembangan usaha dan faktor eksternal apa saja yang berpengaruh menjadi peluang dan ancaman bagi *Home* Industri Wen-Dang Jahe dalam pengembangan usaha serta bagaimana alternatif strategi Pengembangan Usaha yang dapat diterapkan pada *Home* Industri Wen-Dang Jahe.

Metode

Jenis penelitian menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah sebuah metode penelitian didasarkan pada filsafat postpositivisme, untuk mengkaji kondisi obyek yang alamiah, peneliti sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive, teknik pengumpulan data dilakukan dengan kombinasi, analisis datanya bersifat induktif atau kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2014). Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari 3 informan yaitu pemilik *Home* Industri Wen-Dang Jahe, penjual dan konsumen.

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, tujuannya untuk memperoleh data atau informasi relevan (Sugiyono, 2012). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara, observasi, dokumentasi dan kepustakaan. Teknik keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi data. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan data atau sebagai pembandingan terhadap data tersebut (Sugiyono, 2012). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode triangulasi sumber. Triangulasi sumber berarti mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama. Data dikatakan absah apabila terdapat kesesuaian antara informasi yang diberikan oleh informan satu dengan informan lainnya.

Teknik Analisis Data

Analisis data penelitian kualitatif, digunakan saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam jangka waktu tertentu menurut Sugiyono (2015). Penelitian ini menggunakan teknik analisis SWOT. Menurut Rangkuti (2018) Analisis SWOT dilandaskan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), juga secara bersamaan meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses penyusunan perencanaan strategi analisis SWOT dengan melalui tiga tahapan analisis, yaitu pengumpulan data (evaluasi faktor intrnal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan, faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman), analisis atau penjabaran yaitu tahap menganalisis Matriks IFAS dan EFAS dan penarikan kesimpulan.

Hasil dan Pembahasan

Data yang telah diperoleh dari *Home* Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar, dapat diketahui faktor internal dan faktor eksternal kemudian digunakan untuk menentukan alternatif strategi yang dapat di terapkan *Home* Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar. Berikut hasil identifikasi faktor internal dan faktor eksternal *Home* Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan peneliti:

Tabel 1. Analisis SWOT Pada Usaha Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar.

Kekuatan	Kelemahan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Wen-Dang Jahe memiliki izin P-IRT 2. Wen-Dang Jahe memiliki lebel Halal MUI 3. Memiliki kualitas yang baik (dari segi rasa maupun kemasan) 4. Produk Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar dapat bertahan hingga 6 bulan. 5. Harga yang terjangkau. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran produk <i>Home</i> Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar hanya secara <i>offline</i>. 2. Hanya memiliki satu jenis produk. 3. Tidak memiliki target produksi. 4. Tidak memiliki target penjualan. 5. Dikelola dengan anggota keluarga saja.
Peluang	Ancaman
<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan media internet sebagai media promosi. 2. Adanya kepercayaan masyarakat terhadap produk. 3. Memiliki pelanggan tetap. 4. Memberikan kepraktisan bagi konsumen. 5. Gaya hidup masyarakat konsumsi produk alami sebagai pilihan utama. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga bahan baku tidak stabil. 2. Adanya kelangkaan bahan baku. 3. Banyaknya produk pengganti dengan beragam varian. 4. Adanya produk lain yang harganya lebih murah. 5. Munculnya pesaing baru

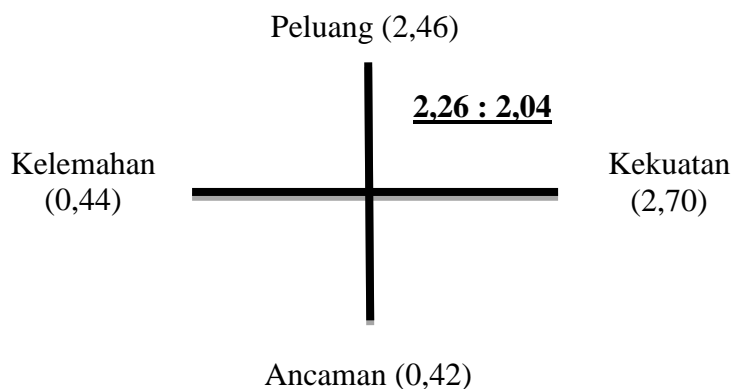
Sumber: Data diolah (2021)

Tabel 2. Perhitungan Nilai Bobot dan Rating Matriks EFAS

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Jumlah (n)	Bobot $\frac{n}{(\text{total } n)}$	Rating $\frac{n}{(\text{responden})}$	Skor (B x R)
PELUANG				
1. Memanfaatkan internet sebagai media promosi dan penjualan	10	0,14	3,3	0,46
2. Adanya kepercayaan dari masyarakat terhadap produk	11	0,15	3,6	0,54
3. Memiliki pelanggan tetap karena produk yang berkualitas	10	0,14	3,3	0,46
4. Memberikan kepraktisan bagi konsumen	10	0,14	3,3	0,46
5. Gaya hidup masyarakat konsumsi produk alami sebagai pilihan utama	11	0,15	3,6	0,54
SUBTOTAL	52	0,72	17,1	2,46
ANCAMAN				
1. Harga bahan baku tidak stabil	4	0,04	1,3	0,06
2. Adanya kelangkaan bahan baku	6	0,08	2	0,16
3. Banyaknya produk pengganti dengan beragam varian.	3	0,04	1	0,04
4. Adanya produk lain yang harganya lebih murah	5	0,07	1,7	0,12
5. Munculnya pesaing baru	3	0,04	1	0,04
SUBTOTAL	21	0,28	7	0,42
TOTAL	73	1	24,1	2,88

Sumber: Data Diolah (2021)

Berdasarkan hasil diatas dengan menggunakan EFAS diperoleh skor yang dimiliki *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar dengan total peluang sebesar 2,46 dan total ancaman sebesar 0,42. Skor ini mengidentifikasi bahwa peluang yang dimiliki perusahaan mampu merespon baik dalam memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi ancaman.



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Dalam diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa kondisi *Home* Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar berada pada posisi kuadran I. Nilai kekuatan yang dimiliki lebih besar daripada kelemahan dengan selisih 2,26. Sedangkan nilai peluangnya lebih tinggi dari ancaman dengan selisih 2,04. Dimana kuadran ini merupakan keadaan yang sangat menguntungkan maka usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan *Home* Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar dalam kondisi ini ialah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Tabel 3. Nilai Kombinasi Matriks SWOT

Faktor Internal Faktor Eksternal	Strengths (S)	Weaknesses (W)
	Strategi SO 270 + 2,46 5,16	Strategi WO 0,44 + 2,46 2,9
Opportunities (O)		

Threats (T)	Strategi ST 2,70 + 0,42 3,12	Strategi WT 0,44 + 0,42 0,86
--------------------	--	--

Sumber: Data Diolah (2021)

Hasil yang didapat dari tabel pada tabel diatas menunjukkan bahwa strategi utama pada *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar yaitu strategi SO dengan nilai sebesar 5,16. Strategi SO dibuat berdasarkan cara berpikir perusahaan dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk dapat merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya, (Rangkuti, 2018:84).

Tabel 4. Hasil Analisis matriks SWOT *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar.

IFAS	Strength (S)	Weakness (W)
EFAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wen-Dang Jahe memiliki izin P-IRT 2. Wen-Dang Jahe memiliki label Halal MUI 3. Memiliki kualitas yang baik (dari segi rasa maupun kemasan) 4. Produk Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar dapat bertahan hingga 6 bulan. 5. Harga yang terjangkau. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran produk <i>Home Industri Wen-Dang Jahe</i> di Kabupaten Kukar hanya secara <i>offline</i>. 2. Hanya memilik satu jenis produk. 3. Tidak memiliki target produksi. 4. Tidak memiliki target penjualan. 5. Dikelola dengan anggota keluarga saja.

Opportunities (O)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan internet sebagai media promosi. 2. Adanya kepercayaan dari masyarakat terhadap produk. 3. Memiliki pelanggan tetap. 4. Memberikan kepraktisan bagi konsumen. 5. Gaya hidup masyarakat konsumsi produk alami sebagai pilihan utama. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan ciri khas cita rasa produk dan meningkatkan kualitas produk agar dapat meningkatkan permintaan pasar (S₁, S₂, S₃, O₂, O₃) 2. Memperluas penjualan konsinyasi (S₃, O₂, O₄, O₅) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memaksimalkan kemampuan dan keterampilan pemilik terhadap teknologi untuk meningkatkan penjualan (W₁, W₅, O₁) 2. Memaksimalkan pemasaran secara <i>offline</i> melalui pameran atau Expo (W₁, O₄, O₅)
Threat (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga bahan baku tidak stabil. 2. Adanya kelangkaan bahan baku. 3. Banyaknya produk pengganti dengan beragam varian.. 4. Adanya produk lain yang harganya lebih murah. 5. Munculnya pesaing baru 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan harga jual produk (S₅, T₄, T₅) 2. Mempertahankan bahan baku yang berkualitas meskipun harga bahan baku sedang naik atau mahal (S₃, T₁, T₂) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan inovasi dalam pengemasan produk, penambahan jenis produk agar mendapatkan daya tarik yang tinggi (W₂, T₃, T₄, T₅) 2. meningkatkan kegiatan promosi dalam rangka menghadapi pesaing (W₁, T₄, T₅)

Sumber: Data Diolah (2021)

Dari penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa strategi yang dapat diterapkan oleh *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar adalah strategi SO. Strategi SO pada *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar memiliki nilai tertinggi yaitu 5,19. Hal ini berarti, *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar dapat menangkap seluruh peluang yang ada dengan memanfaatkan kekuatan yang dimilikinya. Strategi yang dapat diterapkan oleh *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar yaitu mempertahankan ciri khas cita rasa produk dan meningkatkan kualitas produk agar dapat meningkatkan permintaan pasar, dan memperluas penjualan konsinyasi.

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai analisis pengembangan usaha dengan metode SWOT studi kasus pada *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar di kabupaten Kukar, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis lingkungan internal *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar terdiri dari kekuatan yaitu *Wen-Dang Jahe* memiliki izin P-IRT, *Wen-Dang Jahe* memiliki label halal MUI, memiliki kualitas yang baik (dari segi rasa maupun kemasan), produk *Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar dapat bertahan hingga 6 bulan, harga terjangkau. Sedangkan kelemahan yang dimiliki adalah pemasaran produk *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar hanya secara offline, hanya memiliki satu jenis produk, tidak memiliki target produksi, tidak memiliki target penjualan, dikelola dengan anggota keluarga saja.
2. Analisis lingkungan eksternal *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar terdiri dari peluang yaitu memanfaatkan media internet sebagai media promosi, adanya kepercayaan masyarakat terhadap produk, memiliki pelanggan tetap, memberikan kepraktisan bagi konsumen, gaya hidup masyarakat konsumsi produk alami sebagai pilihan utama. Sedangkan ancamannya yaitu harga bahan baku tidak stabil, adanya kelangkaan bahan baku, banyaknya produk pengganti dengan beragam varian, adanya produk lain yang harganya lebih murah, munculnya pesaing baru.
3. Strategi yang dapat diterapkan oleh *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar yaitu strategi SO. Alternatif strateginya yaitu mempertahankan ciri khas cita rasa produk dan meningkatkan kualitas produk agar dapat meningkatkan permintaan pasar, dan memperluas penjualan konsinyasi.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar.

1. Mempertahankan ciri khas cita rasa produk dan meningkatkan kualitas produk guna meningkatkan permintaan pasar dengan tetap menggunakan bahan-bahan alami dan tidak menggunakan bahan perasa buatan.
2. Perlu memperluas penjualan konsinyasi produk *Home Industri Wen-Dang Jahe* ke toko-toko agar dapat dikenal oleh masyarakat dan dapat meningkatkan penjualan.
3. Pemilik *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar agar dapat memaksimalkan kemampuan dan keterampilan terhadap teknologi internet guna mempromosikan produknya dimedia sosial seperti *facebook*, *instagram* atau *marketplace* untuk meningkatkan penjualan.
4. *Home Industri Wen-Dang Jahe* di Kabupaten Kukar agar dapat mempertahankan harga terjangkau dengan cara tidak terlalu banyak

mengambil keuntungan agar tetap mampu bersaing dan tidak memberatkan konsumen dalam membeli.

5. *Home* Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar agar dapat menciptakan inovasi dalam pengemasan produk dan dapat menambah jenis produk minuman instan lainnya agar mendapat daya tarik konsumen.
6. *Home* Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar untuk dapat menghadapi persaingan yaitu dengan meningkatkan promosi misalnya membuat kupon untuk diberikan ke konsumen agar konsumen tertarik dan dapat memasang sepanduk guna masyarakat dapat mengetahui produk yang di jual oleh *Home* Industri Wen-Dang Jahe di Kabupaten Kukar.

Daftar Pustaka

- Abdurrahman, D., Yuliatwati, T., Rohandi, M. M. A., & Taja, N. (2018). Pembenahan Sentra Industri Peuyeum di Kecamatan Cimenyan Kabupaten Bandung dalam rangka Pengembangan Ekonomi Lokal Berbasis UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis (Performa)*, 15(1), 10-19.
- Bharata, W. (2019). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Motivasi Usaha terhadap Minat Berwirausaha (Studi pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo). *Capital: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(2), 98-114.
- Pratiwi, B. L. (2020). PENGELOLAAN DAYA TARIK WISATA PULAU KUMALA OLEH DINAS PARIWISATA KABUPATEN KUTAI KARTANEGARA. *Jurnal Administrasi Bisnis Fisipol Unmul*, 8(1), 46-54.
- Rangkuti, Freddy. (2018). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian dan pendidikan: Pendekatan kuantitatif, kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Yanuar, N. D., & Harti, H. (2020). Pengaruh Inovasi Produk Dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Penjualan Pada Home Industri Olahan Ikan Di Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 14(2), 51-60.