

**ALTERNATIF STRATEGI KELOMPOK PENGOLAH PEMASAR *FAMILY* DI  
KABUPATEN PONTIANAK**

M U K H L I S

Program Studi Ilmu Administrasi Negara FISIP UNTAN

Email : [Mr\\_9oki1@yahoo.co.id](mailto:Mr_9oki1@yahoo.co.id)

**ABSTRAK**

Judul artikel ini adalah Alternatif Strategi Kelompok Pengolah Pemasar *Family* di Kabupaten Pontianak. Tujuan penulisan artikel ini untuk melihat faktor internal dan eksternal untuk mendapatkan strategi yang tepat dalam pengembangan rangka meningkatkan penghasilan anggota melalui kelompok. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Dengan segala potensi dan kelebihan yang dimilikinya pengembangan hingga kini belum mengalami perubahan yang signifikan. Hasil analisis data menunjukkan bahwa Kelompok memiliki sumber daya manusia yang lemah.

Kata kunci : Faktor Internal-Eksternal, Analisis SWOT, dan Alternatif Strategi

**ABSTRACT**

The title of this article is the Alternative Strategies Group Processor Family Marketers in Pontianak regency. The purpose of writing this article is to look at the internal and external factors to get the right strategy in order to increase income developing members through the group. This research is a qualitative. With all the potential and advantages of its development until now has not undergone significant changes. The results of data analysis showed that the group has a weak human resources.

Keywords: Internal Factors, External factors, SWOT Analysis and Alternative Strategies.

#### A. PENDAHULUAN

Nelayan adalah pekerjaan masyarakat pesisir pantai pada umumnya, masyarakat nelayan bergantung dengan cuaca dan hal tersebut akan mempengaruhi pendapatan para nelayan, pada saat kondisi alam baik maka pendapatan nelayan akan meningkat akan tetapi apabila musim tidak melaut maka pendapatan yang menurun bahkan tidak memiliki pendapatan. Dengan pendapatan yang tidak pasti mereka membuat inovasi dengan hasil tangkapan ikan yang tidak terjual dipasaran untuk diolah menjadi barang berguna yaitu kerupuk ikan laut yang memiliki nilai jual yang dapat menambah pendapatan keluarga mereka, untuk itu masyarakat nelayan Kelurahan Pasir Wan Salim Kecamatan Mempawah Timur Kabupaten Pontianak membentuk Kelompok Pengolah Pemasar, yang selanjutnya disebut POKLAHSAR *Family* yang mengolah hasil tangkapan ikan yang menjadi kerupuk ikan laut yang memiliki nilai jual ekonomis.

Penulis menemukan ada beberapa permasalahan manajerial kegiatan POKLAHSAR *Family* yaitu Sejak berdiri dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2012 POKLAHSAR *Family* mendapatkan pelatihan oleh Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Pontianak yang memberikan pelatihan cara membuat abon ikan, dan juga bakso ikan. Namun pelatihan tersebut hanya sekedar pelatihan, tidak ada realisasi dari POKLAHSAR *Family* mengembangkan hasil produksi sesuai dengan pelatihan yang diberikan oleh Dinas Perikanan Kabupaten Pontianak.

Sumber daya manusia yang dimiliki oleh POKLAHSAR *Family* masih belum maksimal, hal ini dikarenakan hampir semua anggota tidak mengenyam pendidikan di bangku Sekolah Menengah Atas atau Sekolah Menengah Kejuruan. Hal ini menyebabkan tidak adanya manajemen yang baik didalam tubuh POKLAHSAR *Family*, Sumber daya manusia yang ada saat ini hanya memungkinkan mereka untuk memproduksi saja dan masih menggunakan manajemen sendiri pada tiap anggota, meskipun POKLAHSAR *Family* tidak serta merta membuat seluruh anggotanya dapat menjual dan mempromosikan dalam satu label, sehingga adanya anggota yang tidak memiliki label dan ada pula yang memiliki label sendiri, POKLAHSAR *Family* sendiri telah mendapatkan bantuan disain label produk yang diberikan oleh Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Tanjungpura yang melakukan Kuliah Kerja Mahasiswa dilingkungan Kelurahan Pasir Wan Salim pada

tahun 2010. Namun sampai saat ini masih saja ada anggota yang tidak menyertakan label pada produk kerupuk ikan lautnya.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (1990:859) strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.

Sedangkan Chandler dalam Rangkuti (2006:3) strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya. Selanjutnya Pearce dan Robinson (2009:5) mendefinisikan manajemen strategis sebagai satu set keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana yang dirancang untuk meraih tujuan suatu perusahaan. Untuk menentukan suatu strategi tertentu pada perusahaan diperlukan analisis situasi yang dimaksudkan agar strategi yang digunakan tepat sasaran dalam pencapaian tujuan. Menurut Pearce II dan Robinson (2009:200) Analisis SWOT merupakan teknik historis yang terkenal di mana para manajer menciptakan gambaran umum secara cepat mengenai situasi strategis perusahaan. Analisis situasi suatu organisasi/perusahaan dilihat dari faktor-faktor kekuatan (*strengths*) atau kelemahan (*weaknesses*) dari internal, dan faktor-faktor peluang (*opportunities*) atau ancaman (*threats*) dari eksternal. Berikut analisis SWOT pada sebuah perusahaan.

Dalam Dirgantoro (2004:40-43) menyatakan Lingkungan eksternal bisa dikatakan sebagai komponen atau variabel lingkungan yang berada atau berasal dari luar organisasi / perusahaan. Komponen tersebut cenderung berada di luar jangkauan organisasi, antara organisasi atau perusahaan tidak bisa melakukan intervensi terhadap komponen-komponen tersebut.

Lingkungan internal terdiri dari komponen-komponen atau variabel lingkungan yang berasal atau berada di dalam organisasi/perusahaan itu sendiri. Komponen-komponen dari lingkungan internal ini cenderung lebih mudah dikendalikan oleh organisasi/perusahaan atau berada di dalam jangkauan intervensi mereka. Karena sifatnya berasal dari dalam organisasi, maka organisasi/perusahaan lebih memiliki bagian yang untuk berkompromi atau menyiasati komponen-komponen yang berada di dalam lingkungan internal.

Manfaat Penelitian ini Yaitu : Secara teoritis penelitian ini dapat digunakan untuk

memberikan sumbangan pemikiran dan memperluas wawasan dan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan Lingkungan internal dan Lingkungan eksternal dalam mencari alternatif strategi POKLAKSAR *Family* yang berkaitan dengan Manajemen Strategi Selain itu hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bahan dasar untuk penelitian lebih lanjut bagi mahasiswa Ilmu Administrasi Negara. Sedangkan manfaat praktis penelitian ini diharapkan memberikan sumbangan pemikiran bagi POKLAHSAR *Family* guna melihat lingkungan Internal dan Lingkungan Eksternal untuk menyusun alternatif strategi yang tepat dalam pengembangan POKLAKSAR *Family* di Kelurahan Pasir Wan Salim Kecamatan Mempawah Timur Kabupaten Pontianak.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam Silalahi (2010:27) bahwa penelitian deskriptif merupakan penyajian suatu gambaran yang terperinci tentang situasi khusus, setting sosial, atau hubungan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan cara menggambarkan atau melukiskan keadaan atau subjek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat dan lain-lain).

Teknik pengumpulan data ialah cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data atau informasi. Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan antara lain: Observasi, Suatu pengamatan langsung dan pencatatan suatu gejala yang tampak pada objek yang diteliti sebagai sarana dalam pengumpulan data. Wawancara, Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data atau keterangan lisan dari seseorang yang disebut responden melalui suatu percakapan yang sistematis dan terorganisasi. (Ulber Silalahi, 2009:312) Adapun jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur dan wawancara tak terstruktur. Dokumentasi, Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi ialah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen. Dokumentasi merupakan pengambilan data-data yang berupa dokumen dari POKLAHSAR *Family* Di Kelurahan Pasir Wan Salim Kecamatan Mempawah Timur Kabupaten Pontianak.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pengolahan data melalui analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis 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 strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang dan Ancaman dengan faktor internal Kekuatan dan Kelemahan.

## B. ALTERNATIF STRATEGI KELOMPOK PENGOLAH PEMASAR *FAMILY*

Kelompok Pengolah Pemasar, yang selanjutnya disebut POKLAHSAR adalah kelompok pengolah dan/atau pemasaran hasil perikanan yang melakukan kegiatan ekonomi bersama dalam wadah kelompok. Proses pembelajaran dalam rangka peningkatan kapasitas kemampuan para pelaku utama dan/atau pelaku usaha sektor kelautan dan perikanan untuk mengorganisasikan dirinya dalam mengembangkan bisnis perikanan untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraannya dengan tetap memperhatikan pelestarian fungsi lingkungan hidup. Dalam implementasinya telah ditempuh berbagai kebijakan salah satunya melalui revitalisasi penyuluhan perikanan dengan menata kembali sistem kelembagaan penyuluhan perikanan. Pada dasarnya, kelembagaan sebagaimana yang diamanatkan dalam Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2006 tentang Sistem Penyuluhan Pertanian, Perikanan, dan Kehutanan, terdiri atas kelembagaan penyuluhan pemerintah, kelembagaan penyuluhan swasta dan kelembagaan penyuluhan swadaya.

### 1. Lingkungan Internal POKLAHSAR

#### *Family*

Mengacu pada Lingkungan internal yang terdiri dari komponen-komponen atau variabel lingkungan yang berasal atau berada di dalam organisasi/perusahaan itu sendiri. Komponen-komponen dari lingkungan internal ini cenderung lebih mudah dikendalikan oleh organisasi/perusahaan atau berada di dalam jangkauan intervensi mereka. Karena sifatnya berasal dari dalam organisasi, maka organisasi/perusahaan lebih memiliki bagian value untuk berkompromi atau menyiasati komponen-komponen yang berada di dalam lingkungan internal

#### a. Kekuatan ( Strength)

Kekuatan merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dikendalikan oleh atau tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibandingkan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya.

#### 1). Cita Rasa

Cita rasa kerupuk ikan laut yang memiliki ciri khas yang tidak dimiliki oleh kerupuk lainnya, hal ini dikarenakan ikan yang digunakan adalah berbagai jenis ikan yang diolah menjadi kerupuk juga ikan yang dijadikan kerupuk merupakan ikan segar. Ini merupakan kekuatan yang telah dimiliki oleh POKLAKSAR Family

## 2). Kelompok Pengolah dan Pemasar

Satu satunya Kelompok Pengolah Pemasar, yang selanjutnya disebut POKLAHSAR yang bergerak dalam pembuatan kerupuk ikan laut di kabupaten Pontianak menjadikan sebuah keunggulan yang dimiliki oleh POKLAHSAR Family. Hal ini ditanyakan oleh penulis Kepala Bidang penyuluhan Kabupaten Pontianak dan beliau menyatakan bahwa memang hanya POKLAKSAR Family yang bergerak di bidang pembuatan Kerupuk ikan laut.

### b. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya atau kapabilitas suatu perusahaan relative terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif. Untuk itu penulis melihat kelemahan pada POKLAKSAR Family

Sumber daya manusia merupakan bagian penting untuk menunjang keberhasilan di setiap lini agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan, sebagaimana yang tercantum dalam keputusan Menteri Kelautan dan perikanan Nomor. KEP.14/MEN/2012 bahwa yang menjadi unsur pengikat yang kuat bagi kelembagaan pelaku utama perikanan yang mandiri. Maka penulis melihat SDM POKLAKSAR Family dan melihat kurangnya sumber daya manusia yang dimiliki oleh kelompok dikarenakan

### 1). Kemasan Produk

Tidak adanya label pada kemasan kerupuk ikan laut yang diproduksi hal ini dikarenakan dari 10 orang yang memproduksi hanya 2 orang saja dari kelompok ini yang memiliki label sedangkan 8 orang lainnya tidak memiliki label pada kemasan.

Label pada kemasan merupakan tanda sebuah produk yang menyatakan bahwa produk tersebut diproduksi oleh usaha yang jelas sehingga dapat dipertanggungjawabkan.

### 2). Belum adanya Manajemen

Belum adanya Manajemen pada POKLAHSAR Family, dilihat dari pembukuan yang seharusnya dimiliki oleh

kelompok untuk dijadikan acuan pada peningkatan kelompok kedepannya, sehingga tidak ada kejelasan pada setiap anggota dalam produksi setiap bulannya dan tidak adanya koordinasi dalam pemasaran sehingga tidak dapat melakukan promosi yang baik bagi kemajuan POKLAHSAR Family

### 3). Produksi kerupuk dan Kurangnya Modal

Produksi yang masih dilakukan secara skala kecil melalui rumah masing masing anggota. Produksi yang dilakukan pun masih secara tradisional dikarenakan teknologi tepat guna yang diberikan belum bisa digunakan secara maksimal. Produksi yang masih kecil ini dikarenakan terbatasnya modal yang dimiliki oleh anggota dalam memproduksi kerupuk ikan, saat penulis menanyakan kepada ibu JH dan anggota lainnya mereka menjawab bahwa modal yang terbatas membuat mereka belum bisa memproduksi secara masal dengan skala besar.

### 4). Tidak ada Hak Paten

Tidak adanya hak paten pada produk kerupuk ikan laut yang asli diproduksi oleh POKLAHSAR Family merupakan acuan yang besar, hal ini dikarenakan dapat disalahgunakan bagi pihak-pihak lain yang membeli dengan jumlah besar produk lalu diubah menjadi kemasan lain, dan juga dapat tiru oleh pihak-pihak yang ingin mengambil keuntungan bagi diri sendiri ataupun kelompoknya sehingga hak paten kerupuk ikan laut yang diproduksi oleh POKLAHSAR Family yang merupakan pencetus asal tidak dapat lagi memproduksi hasil olahan ikan berupa kerupuk ikan laut.

## 2. Lingkungan Eksternal POKLAHSAR Family

### a. Peluang (*Opportunity*)

Peluang merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan

#### 1). Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk Kelurahan Pasir Wan Salim yang berjumlah 4469 orang merupakan peluang untuk pemasaran di daerah sekitar dan jumlah penduduk Kabupaten Pontianak pada tahun 2009 berjumlah sekitar 221.636 jiwa dengan kepadatan penduduk sekitar 174 jiwa per kilometer persegi atau 3.308 jiwa per desa merupakan potensi pasar yang cukup besar bagi POKLAHSAR Family dalam memasarkan Kerupuk ikan laut

## 2). Nelayan

Sebagian besar penduduk memiliki pekerjaan sebagai nelayan merupakan sebuah keunggulan yang dimiliki oleh POKLAHSAR *Family*. Dapat dilihat pada penjelasan diatas bahwa sebagian besar penduduk Kelurahan pasir wan salim merupakan nelayan sebanyak 149 orang memiliki profesi sebagai nelayan dilautan lepas. Hal ini memudahkan POKLAHSAR *Family* mendapatkan bahan baku ikan segar dari nelayan sekitar.

## 3).PasarIkan

Adapun penyuluh di Kelurahan pasir wan Salim menjelaskan bahwa potensi yang dimiliki oleh sektor perikanan nelayan sangat besar dan untuk itu masih perlu dilakukan pelatihan – pelatihan yang menuju kemajuan kepada nelayan, potensi kelautan dari segi perikanan di kabupaten Pontianak Khususnya bagi nelayan di Kelurahan Pasir wan Salim sangat baik dikarenakan peluang kedepan sangat baik, untuk pengelolah hasil pasar pun sangat baik kedepannya karena akan di bangun pasar ikan terbesar di daerah Kuale yang terletak di Kelurahan Pasir Wan Salim Kecamatan Mempawah Timur Kabupaten Pontianak

## 4). Jenis Ikan Tangkap oleh Nelayan

Ikan adalah bahan utama dalam pengolahan hasil pasar yang dikelola menjadi barang yang lebih bernilai ekonomis seperti kerupuk ikan, bakso ikan , nugget ikan , abon ikan , dan ikan tipis, kesemua produk ini belum dapat dikelola dengan baik oleh anggota POKLAHSAR *Family* hanya kerupuk ikan dan ikan tipis yang diproduksi oleh anggota

## 5).Sumber Daya Perikanan dan Kelautan

Wilayah pesisir Kabupaten Pontianak berhadapan langsung dengan laut Cina Selatan.Potensi perikanan tangkap meliputi pemanfaatan sumberdaya laut dan perairan umum. Sebagian besar nelayan / masyarakat yang bergerak dibidang penangkapan ikan laut, merupakan nelayan tradisional.

## 6). SumberDayaAlam

Untuk melihat kekuatan apa saja yang dimiliki oleh POKLAHSAR *Family* maka penulis menganalisis Sumber daya alam di Kelurahan pasir wan salim yang mendukung, hal ini dikarenakan Kelurahan pasir wan salim berada dipesisir laut yang memiliki kekayaan alam berupa ikan laut dan ekosistem laut. Melihat lebih jauh lagi

dikabupaten Pontianak Sebelah Barat berbatasan dengan Laut Natuna menjadi kekuatan yang besar bagi POKLAHSAR *Family* dikarenakan ikan sebagai bahan pokok pembuatan kerupuk sangat mudah didapatkan. Keadaan alam yang sebagian besar adalah pesisir laut inilah menjadi sebuah kekuatan yang dimiliki.

## b. Ancaman (Threats)

Ancaman merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan.

### 1).KelompokNelayan

Banyaknya Jumlah kelompok nelayan di Kabupaten Pontianak juga dapat menjadi ancaman bagi POKLAHSAR *Family*, karena mereka dapat membuat hal yang sama sebagaimana yang dilakukan oleh POKLAHSAR *Family* dalam memproduksi kerupuk ikan laut.

## AlternatifStrategi

Mengacu kepada teori Pearce II dan Robinson mengenai manajemen strategisebagai satu set keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana yang dirancang untuk meraih tujuan suatu perusahaan.

Untuk menentukan suatu strategi tertentu pada perusahaan diperlukan analisis situasi yang dimaksudkan agar strategi yang digunakan tepat sasaran dalam pencapaian tujuan.

Analisis SWOT dilakukan untuk mengetahui alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh POKLAHSAR *Family* maka alternative strategi yang harus dilakukan oleh POKLAHSAR *Family* adalah :

Sel 1 : Mendukung strategi yang Agresif

Adapun yang dimaksudkan Mendukung strategi yang agresif adalah Strategi yang dihasilkan pada kombinasi ini adalah memanfaatkan kekuatan atas peluang yang telah diidentifikasi. Untuk itu hasil yang diperoleh adalah POKLAHSAR *Family* harus diberikan Pemberdayaan yang berorientasi kepada strategi agresif agar dapat memajemen POKLAHSAR *Family*

Untuk itu penulis menganalisa alternative strategi yang dapat dilakukan oleh POKLAHSAR *Family* agar mendukung strategi yang agresif dengan menggambar kankedalam diagram analisis SWOT yang memberikan alternative strategi yang dapat di jalankan oleh POKLAHSAR *Family* sebagai berikut :

**Tabel Analisis SWOT**

<b>SWOT</b>	<b>Kekuatan (S)</b> 1. Struktur POKLAKSAR Family 2. Cita Rasa Kerupuk ikan laut yang diproduksi oleh POKLAKSAR Family 3. Kelompok Pengolahan Pemasar	<b>Kelemahan (W)</b> 1. Sumber Daya Manusia POKLAKSAR Family 2. Kemasan produk yang tidak berlabel 3. Belum adanya manajemen 4. Promosi kerupuk yang tidak maksimal dan kurangnya modal 5. Tidak ada Hak Paten
<b>Peluang (O)</b> 1. Jenis ikan tangkap yang beranekaragam 2. Banyaknya Jumlah penduduk Kabupaten Pontianak 3. Pekerjaan Nelayan 4. Sumber daya perikanan dan kelautan kabupaten Pontianak 5. Akan dibangunnya pasar ikan terbesar di Kelurahan Pasir Wan Salim Kuale 6. Sumber Daya Alam	<b>SO</b> Meningkatkan produksi kerupuk ikan laut dengan cara bekerjasama dengan nelayan lain, dan memanfaatkan sumber daya alam dan meningkatkan nilai pembuatan kerupuk ikan laut di saat resminya pasar ikan di daerah kuale.	<b>WO</b> Diberikan pelatihan yang dapat mengembangkan keahlian anggota untuk belajar lebih dalam cara pengolahan dan meningkatkan pemasaran serta meningkatkan kualitas
<b>Ancaman (T)</b> 1. Kelompok Nelayan yang lain yang ada di kabupaten Pontianak yang berpotensi	<b>ST</b> Mengadakan kerja sama dengan kelompok nelayan	<b>WT</b> Memperbaiki manajemen POKLAKSAR yang belum termanajemen dengan baik dan melakukan promosi terhadap produk kerupuk ikan laut dalam memasarkan kemasayarakat luas

Sumber : Skripsi Strategi Kelompok Pengolah Pemasar Di Kelurahan Pasir Wan Salim Kecamatan Mempawah Timur Kabupaten Pontianak Oleh MUHLIS Mahasiswa Fisip Untan tahun 2013.

**C. PENUTUP**

**1. Kesimpulan**

- Kekuatan yang dimiliki oleh POKLAHSAR Family berpacita rasa kerupuk yang khas dan merupakan kelompok pengolah dan pemasar yang satu-satunya di kabupaten Pontianak.

- Sumber Daya Manusia POKLAKSAR Family yang belum mampuni mengakibatkan belum adanya manajemen sehingga mengakibatkan tidak adanya label pada kemasan yang mempengaruhi promosi ini merupakan kelemahan bagi POKLAKSAR Family

- Peluang pasar yang sangat baik di kabupaten Pontianak merupakan potensi besar yang dimiliki oleh POKLAHSAR Family sebagai satu-satunya POKLAHSAR yang bergerak di pembuatan Kerupuk ikan laut, akan tetapi belum adanya hak paten menjadikan ancaman berat bagi POKLAHSAR Family.

- Tidak adanya manajemen dalam tubuh POKLAHSAR Family merupakan kendala yang besar untuk dapat memajukan Kelompok

**2. Saran**

- Meningkatkan produksi kerupuk ikan laut dengan cara bekerjasama dengan nelayan lain.

- Pelatihan yang dapat mengembangkan keahlian anggota untuk belajar lebih dalam cara pengolahan dan meningkatkan pemasaran serta meningkatkan kualitas

- Memperbaiki manajemen POKLAKSAR yang belum termanajemen dengan baik dan melakukan promosi terhadap produk kerupuk ikan laut dalam memasarkan kemasayarakat luas

- Membuat Hak Paten agar dapat perlindungan hukum

**REFERENSI**

Dirgantoro, Crown. 2004. *Manajemen Strategik: Konsep, Kasus dan Implementasi*, PT. Gramedia, Jakarta

Kamus Besar Indonesia, 1990, Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, Jakarta

Pearce II, John A dan Jr. Robinson, Richard B, 2008. *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian, Edisi 10 Buku 1*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Rangkuti, Freddy. 2006. *Analisis SWOT: teknik membedah kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama: Jakarta

Silalahi, Ulber. 2010. *Metode penelitian Sosial*. PT. Refika Aditama: Bandung

Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia Nomor 14/MEN/2012 tentang pedoman umum penumbuhan dan pengembangan kelembagaan pelaku utama perikanan



**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN UNGGAH/PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK JURNAL ELEKTRONIK MAHASISWA**

Sebagai sivitas akademika Universitas Tanjungpura, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama Lengkap : MUKHLIS  
NIM / Periode lulus : E0110808C  
Fakultas/Jurusan : ISIPOL / IAN  
E-mail address/HP : MF - goki1 @ yahoo . co . id

demi pengembangan ilmu pengetahuan dan pemenuhan syarat administratif kelulusan mahasiswa (S1), menyetujui untuk memberikan kepada Pengelola Jurnal Mahasiswa.....Publika.....\*) pada Program Studi.....IAN..... Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Tanjungpura, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul (\*\*):

Alternative Strategi Kelompok Pengolah  
Remasar di Kabupaten Pontianak.

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, Pengelola Jurnal berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain):

- secara *fulltext*  
 *content* artikel sesuai dengan standar penulisan jurnal yang berlaku.

untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Pengelola Jurnal, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Mengetahui/disetujui  
Pengelola Jurnal .....

NIP.

Dibuat di : Pontianak  
Pada tanggal: 27 Maret 2013

MUKHLIS. )  
nama terang dan tanda tangan mhs

catatan:

\*tuliskan nama jurnal sesuai prodi masing-masing

setelah mendapat persetujuan dari Pengelola Jurnal, berkas ini harus di scan dalam format PDF dan dilampirkan pada step4 upload supplementary sesuai proses unggah penyerahan berkas (submission author).