



umci
Muda Berprestasi Bersama Umci

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
CILEUNGSI

LPPMP

Edisi Maret 2026

Volume 6, Nomor 2

ISSN: 2745-5866 (Print) | 2745-7958 (Online)

BEMAS: Jurnal Bermasyarakat
<http://jurnal.sttmcileungsi.ac.id/index.php/bemas>

Google Scholar
Onesearch
Garuda
SINTA 4

Nomor : 1854-SKA-Maret-2026

Hal : Keterangan Accepted (Diterima Untuk Dipublikasikan)

SURAT KETERANGAN ACCEPTED

Dewan Redaksi jurnal BEMAS dengan ini menerangkan bahwa:

Nama Penulis : Mutia, Khairul Habibi, Rasyidah
ID Paper : 1854
Email : 210404035@student.ar-raniry.ac.id
Afiliasi : Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, Indonesia 16820
Judul Artikel : Pemetaan pengembangan usaha garam melalui analisis SWOT di Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen

Setelah melalui proses review dan revisi, maka paper dengan judul tersebut diatas dinyatakan **DITERIMA** untuk di publikasikan (**ACCEPTED**) pada jurnal BEMAS pada volume 6, Nomor 2 edisi Maret 2026 secara online, publish periode September 2025-Maret 2026

Demikian surat keterangan ini dikeluarkan agar dapat dipergunakan seperlunya. Atas perhatiannya diucapkan banyak terima kasih.

Cileungsi, 16 Agustus 2025
Pengelola Jurnal STTMC



(Wilarso, S.T., M.T)

Pemetaan Pengembangan Usaha Garam Melalui Analisis SWOT Di Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen

INFORMASI ARTIKEL

Article History:

Submission: dd-month-year

Revised: dd-month-year

Accepted: dd-month-year

* Korespondensi:

Mutia

210404035@student.ar-raniry.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memetakan pengembangan usaha garam yang berfokus pada penggalian permasalahan yang ada di lapangan. Kecamatan Jangka memiliki lima usaha, yaitu Neuhén, garam, plikue, nelayan, dan perikanan. Dari kelima usaha tersebut, yang paling banyak dijalankan oleh penduduk Jangka adalah usaha Neuhén dan garam. Di Gampong Tanoh Anoe, usaha garam sudah lama berjalan dan berkembang secara turun-temurun dalam keluarga. Cara pengelolaan dan pengetahuan tentang usaha garam diwariskan dari generasi ke generasi. Dahulu, masyarakat Gampong Tanoh Anoe menggunakan air laut dalam proses pembuatan garam. Namun, saat ini mereka membeli bibit dari Madura seberat 150 kg per karung yang dapat digunakan untuk tiga kali proses masak. Proses produksi sangat dipengaruhi oleh kondisi cuaca. Jika kayu bakar terkena hujan, maka waktu produksi bisa mencapai 5 jam. Namun, jika kayu bakar dalam keadaan kering, proses hanya membutuhkan sekitar 3 jam. Penduduk Gampong Tanoh Anoe yang terlibat dalam usaha garam tidak hanya kaum bapak, tetapi juga ibu-ibu yang menjadi tulang punggung keluarga. Hal yang menarik adalah usaha garam telah menjadi salah satu mata pencaharian utama masyarakat setempat. Dalam pemasaran terdapat dua pola. Pertama, masyarakat tidak memasarkan sendiri, melainkan menunggu agen datang membeli dan kemudian agen tersebut menjual kembali ke kios-kios. Kedua, masyarakat melakukan pemasaran secara mandiri mulai dari Aceh Timur hingga Aceh Barat. Penelitian ini bertujuan untuk memetakan secara rinci kondisi usaha garam di Gampong Tanoh Anoe, pemasaran yang terbagi antara agen dan pemasaran mandiri oleh pelaku usaha. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini mengandalkan observasi, wawancara mendalam dengan pelaku usaha, serta analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha garam dijalankan secara turun-temurun, namun adanya perubahan bahan baku memberikan dampak terhadap kualitas garam. Landasan teori penelitian ini meliputi teori usaha mikro dan kecil, teori produksi dan teori pemasaran, serta teori peran gender. **Kata kunci:** Pemetaan, Pengembangan, Usaha, Garam, Analisis SWOT

Mapping The Development Of The Salt Business Through SWOT



*Analysis At The Speed Of Jangka ,Bireuen Regency”***ABSTRACT**

This research aims to map the development of salt business focusing on exploring the problems in the field. Jangka Subdistrict has five businesses, namely Neuhén, salt, plikue, fishermen, and fisheries. Among these five businesses, the most commonly run by the residents of Jangka are the Neuhén and salt businesses. In Gampong Tanoh Anoe, the salt business has been running for a long time and has developed through generations within families. Management practices and knowledge about the salt business are passed down from generation to generation. In the past, the people of Gampong Tanoh Anoe used seawater in the salt-making process. However, currently, they purchase seeds from Madura weighing 150 kg per sack, which can be used for three cooking processes. The production process is greatly affected by weather conditions. If firewood gets rained on, the production time can reach up to 5 hours. However, if the firewood is dry, the process only takes about 3 hours. The residents of Gampong Tanoh Anoe involved in salt production are not only men but also women who are the backbone of their families. Interestingly, salt production has become one of the main livelihoods of the local community. There are two marketing patterns. First, the community does not market the salt themselves but waits for agents to come and buy it, and then those agents sell it to kiosks. Second, the community engages in independent marketing from East Aceh to West Aceh. This study aims to detail the conditions of salt production in Gampong Tanoh Anoe, examine the impact of external factors such as weather and the availability of firewood on production efficiency, and map the marketing patterns divided between agents and independent marketing by entrepreneurs. The method used is descriptive qualitative research with a case study approach. This research relies on observation and in-depth interviews with entrepreneurs, and document analysis. The research findings indicate that the salt business has been carried out from generation to generation, but changes in raw materials have an impact on the quality of salt. The theoretical foundation of this research includes theories of micro and small enterprises, production and efficiency theory, marketing theory, and gender role theory.

Keywords: Mapping, Development, Business, Salt, SWOT Analysis.

1. PENDAHULUAN

Garam merupakan salah satu komoditas strategis yang memiliki peran penting dalam kehidupan sehari-hari, baik sebagai kebutuhan rumah tangga maupun sebagai bahan baku bagi berbagai industri. Dalam konteks global, garam tidak hanya berfungsi sebagai penyedap rasa dan pengawet makanan, tetapi juga menjadi bahan utama dalam industri farmasi, kosmetik, tekstil, hingga kimia [1]. Tingginya permintaan garam dunia membuat banyak negara berlomba-lomba mengembangkan industri garam lokal yang berdaya saing. Indonesia, sebagai negara kepulauan dengan garis pantai terpanjang kedua di dunia, secara geografis memiliki potensi besar untuk menjadi produsen garam utama. Namun,

kenyataannya, hingga kini Indonesia masih mengandalkan impor garam untuk memenuhi kebutuhan nasional, khususnya untuk garam industri, sehingga kemandirian produksi garam menjadi isu yang terus diperdebatkan[2]. Kebutuhan garam nasional yang terus meningkat berbanding terbalik dengan rendahnya tingkat produksi dan kualitas garam rakyat. Menurut data Kementerian Kelautan dan Perikanan[3], impor garam masih berada di angka ratusan ribu ton per tahun. Ketergantungan terhadap garam impor menandakan bahwa produksi lokal belum mampu bersaing dari segi kualitas, kuantitas, maupun distribusi. Kondisi ini mengindikasikan adanya tantangan struktural dalam pengembangan industri garam nasional. Padahal, dari sisi potensi geografis dan iklim, Indonesia memiliki keunggulan komparatif yang besar, terutama di daerah pesisir dengan intensitas sinar matahari tinggi seperti Aceh, Jawa Timur, dan Nusa Tenggara[4]. Kecamatan Jangka, Kabupaten Bireuen, Provinsi Aceh, merupakan salah satu wilayah pesisir yang memiliki potensi strategis dalam pengembangan industri garam rakyat. Wilayah ini memiliki karakteristik geografis yang mendukung dengan garis pantai sepanjang 12 km, kondisi klimatologis optimal dengan curah hujan rendah (800-1.200 mm/tahun), intensitas sinar matahari tinggi (6-8 jam/hari), serta ketersediaan lahan tambak seluas 450 hektar [5]. Produksi garam di Kecamatan Jangka saat ini masih menggunakan metode tradisional dengan tingkat produktivitas yang relatif rendah, yaitu 60-80 ton/hektar/tahun, jauh di bawah potensi optimal yang dapat mencapai 120-150 ton/hektar/tahun dengan teknologi modern [6]. Kondisi ini disebabkan oleh berbagai faktor kompleks yang meliputi keterbatasan akses teknologi, rendahnya kapasitas manajerial petani garam, keterbatasan modal usaha, serta lemahnya akses pasar dan informasi [7].

Dari sisi eksternal, tantangan terbesar yang dihadapi adalah fluktuasi harga garam di pasar. Ketidakstabilan harga sering kali membuat petani garam mengalami kesulitan dalam mendapatkan keuntungan yang layak. Selain itu, kebijakan pemerintah terkait impor garam juga memberikan dampak signifikan terhadap daya saing garam lokal. Masuknya garam impor dengan harga yang lebih murah sering kali menekan harga garam produksi lokal, sehingga menyulitkan petani garam dalam menjual hasil panennya dengan harga yang kompetitif[8]. Perubahan iklim juga menjadi ancaman yang tidak dapat diabaikan, karena cuaca yang tidak menentu dapat berdampak pada penurunan produksi garam dalam jumlah yang signifikan.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti dengan salah satu narasumber, Bapak Martunis, diketahui bahwa saat ini terdapat sekitar 150 orang petani garam yang tersebar di lima gampong di Kecamatan Jangka yang menggantungkan penghasilan utama mereka dari produksi garam. Proses produksi garam dilakukan secara tradisional dalam unit-unit produksi yang disebut jambo atau lumbung, dengan ukuran rata-rata 10 x 17 meter persegi. Setiap lumbung dikelola oleh dua orang tenaga kerja, dan memiliki kapasitas produksi rata-rata 50 kilogram garam, dengan frekuensi produksi tiga kali dalam sehari. Menariknya, proses pembuatan garam digambarkan oleh petani seperti memasak nasi, dan bibit garam yang digunakan pun berasal dari Madura, yang sudah terkenal sebagai penghasil garam berkualitas di Indonesia.

Dari segi pemasaran, hasil produksi garam dari Kecamatan Jangka dipasarkan hingga ke wilayah timur seperti Kota Langsa, dan ke arah barat hingga ke Calang. Bapak Muklis, salah satu pelaku usaha garam, menyampaikan bahwa sistem distribusi dilakukan secara mandiri, di mana garam diantar langsung ke kios-kios atau diambil sendiri oleh agen. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun petani memiliki semangat dan ketekunan dalam mengelola usaha garam, namun sistem distribusi dan akses pasar masih bersifat konvensional, sehingga belum optimal dari sisi efisiensi.

Pemberdayaan adalah suatu upaya pengembangan sebuah kondisi masyarakat secara berkelanjutan dan aktif berlandaskan prinsip-prinsip keadilan sosial dan berkomitmen dalam



memberdayakan masyarakat lapisan bawah sehingga mereka memiliki berbagai pilihan nyata menyangkut masa depannya. Tujuan dari pemberdayaan sendiri adalah untuk meningkatkan kemampuan orang, seperti kelompok rentan dan lemah sehingga mereka bisa memenuhi kebutuhan hidupnya[9].

Secara konseptual pendekatan pertanian berkelanjutan merupakan pola dan cara pandang yang harus dikembangkan dengan mengintegrasikan aspek ekonomi, sosial dan lingkungan secara sinergis. Pendekatan ekonomi berkelanjutan berbasis pada konsep maksimalisasi aliran pendapatan antar generasi, dengan cara merawat dan menjaga cadangan sumber daya atau modal yang mampu menghasilkan suatu keuntungan. Upaya optimalisasi dan efisiensi penggunaan sumber daya yang langka menjadi keharusan dalam menghadapi berbagai isu ketidakpastian baik aspek alam maupun non alam. Konsep sosial berkelanjutan berorientasi pada manusia dan hubungan pelestarian stabilitas sosial dan sistem budaya, termasuk upaya mereduksi berbagai konflik sosial yang merusak. Dalam perspektif sosial, perhatian utama ditujukan pada pemerataan, pelestarian keanekaragaman budaya, serta pemanfaatan praktek pengetahuan lokal yang berorientasi panjang dan berkelanjutan[10]

Secara umum, mata pencaharian masyarakat di Kecamatan Jangka didominasi oleh usaha garam dan sektor perikanan. Sayangnya, menurut para pelaku usaha, keuntungan dari usaha garam tidak dapat dikatakan signifikan, bahkan cenderung menurun. Persentase kerugian pun semakin tinggi seiring waktu, disebabkan oleh menurunnya hasil panen dan semakin menyusutnya volume produksi garam. Hal ini tentunya menjadi tantangan besar dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha garam sebagai sumber mata pencaharian utama masyarakat setempat.

Meskipun memiliki potensi yang besar, pengembangan usaha garam di Kecamatan Jangka masih menghadapi berbagai tantangan yang cukup kompleks, baik dari faktor internal seperti keterbatasan modal, rendahnya penggunaan teknologi, dan kurangnya manajemen usaha, maupun faktor eksternal seperti fluktuasi harga pasar, kebijakan impor, dan perubahan iklim. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu kajian yang komprehensif untuk memahami lebih jauh potensi dan tantangan tersebut.

Studi oleh Setiawan et al. (2025) menekankan pentingnya inovasi teknologi dan akses pasar dalam meningkatkan daya saing garam lokal. Penelitian Rahmawati (2023) menunjukkan bahwa dukungan kebijakan pemerintah, khususnya program swasembada garam nasional, berperan signifikan dalam memperkuat posisi petani garam. Sementara itu, Putra dan Ningsih (2022) menyoroti pentingnya kapasitas manajerial petani, terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran, sebagai faktor penentu keberlanjutan usaha. Selain itu, Santosa (2021) menegaskan bahwa dampak perubahan iklim terhadap pola produksi garam menjadi tantangan serius yang harus diantisipasi. Dengan demikian, kajian mengenai potensi dan tantangan pengembangan usaha garam melalui analisis SWOT menjadi penting untuk memberikan gambaran komprehensif sekaligus merumuskan strategi yang tepat.

Keunikan penelitian ini terletak pada pendekatannya yang menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi tantangan dan peluang dalam pengembangan industri garam di tingkat lokal. Berbeda dengan penelitian lain yang hanya berfokus pada aspek produksi atau ekonomi semata, penelitian ini mencoba untuk memberikan gambaran yang lebih holistik dengan mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi industri garam. Selain itu, penelitian ini memberikan rekomendasi strategis yang dapat diterapkan oleh petani garam serta pemangku kepentingan terkait untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha garam di Kecamatan Jangka.

Penelitian ini juga memiliki nilai tambah dengan mengeksplorasi bagaimana inovasi dalam teknologi produksi dan manajemen usaha dapat meningkatkan efisiensi produksi dan memperluas pasar bagi garam lokal. Selain itu, aspek sosial-ekonomi masyarakat petani garam juga menjadi bagian

yang dikaji dalam penelitian ini, sehingga dapat ditemukan solusi yang tidak hanya meningkatkan keuntungan ekonomi tetapi juga meningkatkan kesejahteraan petani garam secara keseluruhan. Dengan adanya pendekatan yang komprehensif, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi yang bermanfaat dalam penyusunan kebijakan pengembangan industri garam lokal serta memberikan wawasan bagi para pelaku usaha dalam meningkatkan kesejahteraan mereka melalui pengelolaan usaha garam yang lebih profesional dan berorientasi pada pasar.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis prospek pengembangan usaha garam di Kecamatan Jangka, Kabupaten Bireuen, dengan pendekatan SWOT guna memberikan rekomendasi strategis bagi para pelaku usaha garam. Dengan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi industri garam di daerah ini, diharapkan dapat dirumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing dan produktivitas usaha garam. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar dalam penyusunan kebijakan pengembangan industri garam lokal, serta memberikan wawasan bagi para petani garam dalam meningkatkan kesejahteraan mereka melalui usaha garam yang lebih profesional dan berkelanjutan.

2. METODE PELAKSANAAN

Kemudian, harus ada gap analysis yang menegaskan kontribusi penelitian ini, yaitu mengisi kekosongan studi tentang potensi lokal di Kecamatan Jangka yang belum banyak diulas, serta menawarkan strategi berbasis analisis SWOT yang spesifik dan kontekstual, berbeda dari penelitian sebelumnya yang cenderung lebih umum [11]. Penelitian terkait usaha garam rakyat di Indonesia selama ini lebih banyak menyoroti aspek makro, seperti kebijakan swasembada garam nasional atau persoalan rantai pasok, namun masih minim kajian yang mengupas kondisi riil di tingkat lokal khususnya Kecamatan Jangka, Kabupaten Bireuen. Pendekatan SWOT dalam penelitian ini dipilih berdasarkan identifikasi awal yang menunjukkan adanya ketergantungan tinggi terhadap pasokan bahan baku dari luar daerah, fluktuasi harga jual yang tidak stabil, keterbatasan diversifikasi usaha, serta rendahnya akses terhadap informasi dan teknologi produksi yang lebih efisien.

Sasaran kegiatan adalah para pelaku usaha garam tradisional di lima Gampong, yang merupakan basis utama produksi garam rakyat di wilayah ini. Kegiatan dilaksanakan dalam bentuk forum diskusi kelompok terarah dan fasilitasi dialog partisipatif. Materi yang disampaikan berfokus pada identifikasi dan analisis masalah secara partisipatif, pemetaan akar penyebab kesulitan pemasaran, beban produksi, serta penurunan nilai ekonomi produk. Selain itu, disampaikan pula informasi tentang strategi adaptif yang dapat diterapkan secara lokal, seperti efisiensi penggunaan bahan bakar, pengelolaan proses produksi yang mempertimbangkan kualitas dan ketahanan produk, serta pentingnya diversifikasi jaringan pemasaran.

Partisipasi aktif peserta difasilitasi melalui teknik *brainstorming* dan pemetaan masalah secara visual, yang bertujuan membangun kesadaran kolektif mengenai urgensi transformasi usaha garam ke arah yang lebih adaptif dan berkelanjutan. Pendekatan ini mendorong peserta untuk tidak hanya memahami masalah secara individual, tetapi juga melihat keterhubungan antarpermasalahan yang bersifat sistemik. Dengan demikian, kegiatan ini berfungsi sebagai ruang edukatif sekaligus reflektif yang memungkinkan pelaku usaha menyusun strategi berbasis kesadaran lokal dan pengalaman lapangan [12].

3. HASIL DAN PEMBAHASAN



Penelitian ini menghasilkan data lapangan yang menggambarkan kondisi produksi, distribusi, dan tantangan usaha garam rakyat di Kecamatan Jangka. Hasil wawancara dengan informan utama kemudian diolah dalam bentuk tabel agar lebih mudah dipahami.

Tabel 1.1 Karakteristik Usaha Garam di Kecamatan Jangka

No	Narasumber	Lama Usaha / Tahun	Harga Bibit Garam (Rp/ Karung)	Harga Jual Garam (Rp/ Kg)	Produksi harian (Kg)	Jumlah masak perhari	Biaya Operasional
1	Ibu Niar	Turun-temurun	120.000	5.000 (dulu 7.000)	Tidak disebutkan	Tidak disebutkan	Tidak ada pemasukan tambahan
2	Bapak Martunis	>10	Tidak disebutkan	Tidak disebutkan	± 150 (3 $\times$ 50 kg)	3x	Tidak disebutkan
3	Ibu Rukiyah Ismail	18	120.000 (50 kg)	5.500	± 150 (3 $\times$ 50 kg)	3x	Kayu bakar Rp350.000/mobil

Tabel di atas menunjukkan bahwa usaha garam masih didominasi oleh metode tradisional dengan ketergantungan pada bibit garam luar daerah. Harga jual garam mengalami penurunan, sementara biaya produksi meningkat. Pola ini mengindikasikan adanya penurunan margin keuntungan bagi petani garam.

Hasil penelitian memperlihatkan adanya ketimpangan antara potensi sumber daya dengan capaian produksi. Temuan berupa ketergantungan pada bibit garam luar daerah dan biaya operasional yang tinggi menunjukkan lemahnya kemandirian usaha garam lokal. Hal ini sejalan dengan temuan Tambunan (2025) bahwa mayoritas UMKM di sektor agribisnis di Indonesia terkendala oleh keterbatasan akses teknologi dan modal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha garam di Kecamatan Jangka memiliki kekuatan utama berupa potensi alam dan tradisi produksi turun-temurun. Namun, kelemahan yang ditemukan adalah rendahnya literasi manajerial dan ketergantungan pada bibit garam dari luar daerah. Fenomena ini dapat dijelaskan melalui teori *resource-based view (RBV)* yang menekankan bahwa keunggulan kompetitif suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh sumber daya alam, tetapi juga oleh kapasitas pengelolaan internal (Barney, 1991). Artinya, meskipun Kecamatan Jangka memiliki sumber daya alam yang melimpah, tanpa peningkatan keterampilan dan manajemen, usaha garam sulit berkembang optimal.

Temuan tentang menurunnya harga jual garam hingga Rp5.000/kg menggambarkan lemahnya posisi tawar petani garam lokal. Kondisi ini sejalan dengan teori keunggulan komparatif David Ricardo, yang menyatakan bahwa daya saing suatu produk ditentukan oleh kemampuan memanfaatkan efisiensi produksi. Karena petani garam di Jangka masih menggunakan metode tradisional, maka biaya produksi relatif tinggi, sementara kualitas garam tidak konsisten. Akibatnya, garam impor dengan harga lebih murah mampu mendominasi pasar domestik. Fenomena turunnya harga jual garam hingga Rp5.000/kg, sebagaimana terlihat pada Tabel 1,

menunjukkan adanya tekanan dari persaingan pasar, terutama akibat masuknya garam impor dengan harga lebih murah. Menurut Sunoko et al. (2022), kebijakan impor garam telah berdampak langsung pada daya saing petani lokal karena harga garam produksi rakyat tidak mampu menyaingi garam industri impor.

Selain itu, faktor eksternal berupa perubahan iklim berpengaruh signifikan terhadap proses produksi. Proses penguapan air laut sangat bergantung pada intensitas sinar matahari, sehingga curah hujan tinggi menurunkan produktivitas. Kondisi ini mendukung konsep *climate-sensitive agriculture* yang menjelaskan bahwa sektor berbasis alam sangat rentan terhadap variabilitas iklim (Nugroho et al., 2025). Dengan demikian, penguatan teknologi adaptif menjadi keharusan untuk menjaga stabilitas produksi garam.

Kelemahan lain yang muncul adalah rendahnya akses terhadap pasar modern. Distribusi garam di Jangka masih bersifat konvensional, bergantung pada agen lokal dan kios kecil. Hal ini sesuai dengan temuan Tambunan (2025) bahwa UMKM di Indonesia umumnya terkendala akses distribusi yang terbatas, sehingga sulit masuk ke rantai pasok yang lebih luas. Dalam konteks teori pemasaran modern Kotler (2018), distribusi yang terbatas akan menghambat positioning produk di pasar, sehingga menurunkan daya saing.

Dari sudut pandang analisis SWOT, hasil penelitian memperlihatkan bahwa kekuatan lokal (tradisi dan potensi alam) belum dimanfaatkan secara optimal untuk menangkap peluang (dukungan kebijakan pemerintah dan digitalisasi UMKM). Strategi yang disarankan adalah *matching strategy*, yaitu menggabungkan kekuatan internal dengan peluang eksternal (Gurel & Tat, 2017). Misalnya, tradisi produksi garam yang kuat dapat dikombinasikan dengan modernisasi teknologi produksi dan pemasaran digital untuk meningkatkan skala usaha sekaligus daya saing produk.

Dari sisi kekuatan internal, petani garam di Kecamatan Jangka memiliki modal sosial berupa tradisi turun-temurun dan semangat kerja yang tinggi. Namun, kelemahan berupa rendahnya literasi manajerial menyebabkan mereka belum mampu melakukan pencatatan keuangan maupun strategi pemasaran modern. Seperti dikemukakan oleh Gurel & Tat (2017), kelemahan internal tanpa penguatan kapasitas akan menjadi hambatan utama dalam pengembangan usaha berbasis SWOT.

Dengan demikian, pembahasan ini memperkuat bahwa masalah utama pengembangan garam di Kecamatan Jangka bukan pada ketiadaan potensi, melainkan pada lemahnya kapasitas manajerial, akses pasar, dan adaptasi terhadap perubahan eksternal. Oleh karena itu, strategi yang menekankan pada penguatan sumber daya manusia, modernisasi teknologi, serta kolaborasi multipihak menjadi solusi yang relevan dan berkelanjutan.



Gambaran 1



Gambaran 2



Gambaran 3

Gambaran 4

Gambaran 1 .Kegiatan dalam produksi garam terdiri dari pemasakan, proses penguapan, dan tahap pengemasan.

Gambaran 1 . memperlihatkan proses pemasakan air laut pada wadah besar hingga mencapai titik didih. Tahapan ini merupakan langkah awal dalam produksi garam tradisional yang bertujuan untuk menguapkan kandungan air dan memperoleh endapan kristal garam. Proses pemanasan dilakukan secara intensif dengan menggunakan tungku pembakaran sehingga garam dapat terbentuk secara optimal. dan pada proses ini memerlukan waktu berjam –jam .ini menggunakan penyaringan untuk proses diputar atau diaduk .hingga keluar butiran putih

Gambaran 2 . menunjukkan kegiatan pengambilan garam hasil pemasakan. Pada tahap ini, kristal garam yang telah terbentuk dipisahkan dari sisa air dan diangkat menggunakan alat khusus. Garam yang dihasilkan masih dalam kondisi basah sehingga memerlukan tahapan lanjutan berupa pengeringan untuk menurunkan kadar air.

Gambaran 3 . menggambarkan proses penjemuran garam di bawah sinar matahari. Garam disebar di atas terpal dengan tujuan menjaga kebersihan dan menghindari kontaminasi dari tanah atau kotoran. Penjemuran ini berfungsi untuk mengurangi kadar air, memperbaiki warna, serta meningkatkan mutu garam yang dihasilkan.

Gambaran 4 . menampilkan tahapan pengemasan. Garam yang telah kering dicetak dalam bentuk bulat pipih agar lebih mudah dalam proses penyimpanan, penimbangan, dan distribusi ke pasar. Selain itu, proses pengemasan ini juga berfungsi menambah nilai jual garam karena menghasilkan produk dengan bentuk yang seragam dan lebih menarik secara visual. Setelah proses pengemasan mereka ada yang menjual ke konsumen dan ada konsumen datang dan mejual ke toko –dengan mengambil untung .dengan harga garam sesau 5.000 dan ada juga 7.000.

Di sisi lain, kelemahan yang menonjol adalah keterbatasan akses terhadap modal usaha dan rendahnya kapasitas manajerial pelaku UMKM. Banyak pelaku usaha yang belum memahami pentingnya pencatatan keuangan dan perencanaan bisnis. Temuan ini sejalan dengan hasil studi Tambunan menyebutkan bahwa UMKM di Indonesia umumnya menghadapi hambatan internal berupa keterbatasan keterampilan manajerial dan akses pembiayaan. Kurangnya pelatihan dan pendampingan usaha juga memperburuk kondisi ini, menyebabkan usaha tidak tumbuh secara berkelanjutan .

Peluang besar datang dari inisiatif pemerintah daerah dalam mendorong digitalisasi UMKM serta program pemberdayaan ekonomi desa. Selain itu, tren konsumsi lokal yang kembali pada produk-produk berbasis kearifan lokal menciptakan pasar potensial yang dapat dimanfaatkan. Hal ini diperkuat oleh studi Kementerian Koperasi dan UKM (2021) yang menunjukkan bahwa UMKM yang mengadopsi platform digital mengalami peningkatan omset signifikan. Program Dana Desa juga menjadi sumber pendanaan potensial jika diarahkan untuk mendukung UMKM berbasis potensi desa.

Ancaman utama yang teridentifikasi meliputi masuknya produk dari luar daerah dengan harga yang lebih kompetitif dan belum terintegrasinya kebijakan pengembangan usaha secara lintas sektor. Selain itu, ketergantungan terhadap sektor primer (pertanian dan perikanan) membuat usaha rentan terhadap perubahan iklim dan fluktuasi pasar. Ancaman eksternal yang tidak diantisipasi dapat menghambat keberlanjutan usaha dan menurunkan daya saing daerah.[13]

Sintesis SWOT dan Implikasinya

Dengan mengintegrasikan keempat elemen SWOT, penelitian ini menyarankan strategi pengembangan usaha berbasis penguatan internal dan eksploitasi peluang eksternal. Misalnya, kekuatan lokasi strategis dapat dimaksimalkan dengan digitalisasi pemasaran, sementara kelemahan manajerial ditangani melalui pelatihan berbasis komunitas. Ancaman kompetitif dapat dihadapi dengan diferensiasi produk lokal dan kemitraan lintas wilayah.

Model strategi yang direkomendasikan mengacu pada prinsip Matching Strategy dalam analisis SWOT, yaitu memadankan kekuatan dengan peluang (Strength-Opportunity), dan meminimalkan kelemahan serta ancaman (Weakness-Threat).

Tabel 2. Metode produksi dan distribusi garam oleh pelaku usaha

No	Narasumber	Metode Produksi	Durasi Masak	Distribusi
1	Ibu Niar	Bibit garam dimasak langsung	Tidak disebutkan	Pelanggan datang langsung ke Lokasi
2	Bapak Martunis	Seperti memasak nasi (bibit Madura)	±3 kali/hari	Langsung ke kios atau agen
3	Ibu Rukiyah Ismail	Dua metode: kristalisasi air dan garam dan penyaringan uap (sumur bor)	2,5–3 jam per masak	Luar kota (pickup), dalam kota (motor)

Tabel 2 menunjukkan bahwa metode produksi garam di Kecamatan Jangka masih didominasi oleh teknik tradisional yang sederhana. Ibu Niar, misalnya, hanya menggunakan metode pemasakan langsung dengan bibit garam, tanpa inovasi tambahan. Bapak Martunis mengibaratkan proses memasak garam seperti memasak nasi, dengan ketergantungan pada bibit garam dari Madura yang dianggap lebih berkualitas. Sementara itu, Ibu Rukiyah Ismail menggunakan dua teknik berbeda, yaitu pemasakan air garam hingga mengkristal serta penyaringan uap melalui sumur bor, dengan waktu produksi rata-rata 2,5–3 jam.

Dari sisi distribusi, pola yang muncul juga masih konvensional. Ibu Niar hanya menjual kepada pelanggan yang datang langsung ke lokasi. Bapak Martunis mendistribusikan garamnya melalui kios atau agen, sedangkan Ibu Rukiyah memiliki jangkauan distribusi yang lebih luas, baik dalam kota maupun luar kota, menggunakan sepeda motor dan mobil pick-up. Variasi ini menunjukkan adanya perbedaan kapasitas produksi dan strategi distribusi antar pelaku usaha, meskipun secara umum masih belum terintegrasi dengan sistem pemasaran modern.

Garam merupakan salah satu komoditas strategis yang memiliki peran penting dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat. Selain sebagai bumbu dapur utama, garam juga menjadi bahan baku industri makanan, farmasi, kosmetik, dan kimia.[14] Dengan tingginya permintaan, Indonesia seharusnya mampu memenuhi kebutuhan domestik, mengingat potensi pesisirnya yang luas. Namun,



kenyataannya, impor garam nasional masih tinggi, menunjukkan belum optimalnya pengembangan industri garam dalam negeri.[15]

Salah satu wilayah dengan potensi besar adalah Kecamatan Jangka, Kabupaten Bireuen. Wilayah ini memiliki karakteristik geografis yang mendukung, seperti cuaca panas dan lahan tambak yang luas, yang menjadi modal penting dalam produksi garam. Namun, penggunaan metode produksi tradisional menyebabkan ketergantungan pada cuaca dan kualitas hasil yang tidak stabil. Selain itu, tantangan eksternal seperti fluktuasi harga dan kebijakan impor turut menurunkan daya saing garam lokal. Permasalahan yang dihadapi para petani garam juga mencakup keterbatasan teknologi, akses permodalan, serta lemahnya manajemen usaha. Pemasaran garam yang masih dilakukan secara konvensional juga menjadi hambatan dalam memperluas pasar. Wawancara dengan pelaku usaha, seperti Bapak Martunis dan Ibu Rukiyah, menunjukkan bahwa produksi dilakukan secara manual dengan sistem distribusi yang terbatas.

Untuk itu, analisis SWOT digunakan sebagai alat untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan usaha garam. Kekuatan lokal seperti sumber daya alam dan budaya kerja komunitas menjadi modal penting. Di sisi lain, kelemahan internal berupa rendahnya kapasitas manajerial dan akses terhadap pelatihan masih menjadi hambatan. Peluang muncul dari dukungan program pemerintah serta preferensi pasar terhadap produk lokal.[16] Sementara itu, ancaman eksternal seperti harga garam impor yang murah dan dampak perubahan iklim dapat mengganggu kesinambungan usaha.

Penerapan strategi pengembangan berbasis SWOT bertujuan untuk memadukan kekuatan internal dan peluang eksternal melalui strategi *matching*. [17] Dengan strategi ini, pelaku usaha garam diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing melalui digitalisasi pemasaran, diferensiasi produk, dan penguatan kelembagaan lokal.

Penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha garam di Kecamatan Jangka, Kabupaten Bireuen, memiliki potensi besar yang didukung oleh ketersediaan sumber daya alam, lokasi geografis strategis, serta tradisi produksi garam secara turun-temurun. Namun, keberlanjutan usaha tersebut masih menghadapi tantangan serius, baik dari faktor internal maupun eksternal. Faktor internal yang paling menonjol adalah keterbatasan modal, rendahnya kapasitas manajerial, dan penggunaan teknologi produksi tradisional yang menyebabkan rendahnya efisiensi serta kualitas produk. Sementara itu, faktor eksternal yang turut memengaruhi adalah ketergantungan pada bibit garam dari luar daerah, persaingan dengan garam impor murah, kebijakan pemerintah yang belum konsisten, serta dampak perubahan iklim yang mengganggu stabilitas produksi.

Berdasarkan analisis SWOT, dapat disimpulkan bahwa kekuatan dan peluang yang dimiliki Kecamatan Jangka belum sepenuhnya dimanfaatkan secara optimal karena masih terhambat oleh kelemahan internal dan ancaman eksternal. Oleh sebab itu, strategi pengembangan usaha garam ke depan perlu difokuskan pada peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan manajerial dan pencatatan usaha, penguatan akses terhadap teknologi produksi yang lebih adaptif, serta pemanfaatan pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, kolaborasi multipihak antara petani garam, pemerintah daerah, akademisi, dan pelaku pasar perlu diperkuat guna membangun ekosistem usaha garam yang berdaya saing dan berkelanjutan.

Dengan demikian, hasil penelitian ini menegaskan bahwa perbaikan manajemen usaha, modernisasi teknologi, serta integrasi distribusi berbasis digital merupakan kunci untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing garam lokal. Jika strategi ini dapat diimplementasikan secara konsisten, maka usaha garam rakyat di Kecamatan Jangka tidak hanya akan memberikan kontribusi ekonomi bagi masyarakat pesisir, tetapi juga dapat memperkuat ketahanan garam nasional secara lebih luas.

Tabel 3. Analiss SWOT

NO	Kekuatan (strengths)
1	Usaha Turun Temurun: pengalaman yang diwariskan dari generasi ke generasi memberikan ke ahlian dan pemahaman mandalam tentang proses produksi garam . ini juga menciptakan identitas dan kebanggaan komunitas .
2	Pewarisan Pengetahuan: Dengan mengajarkan cara membuat garam kepada anak –anak ,keberlanjutan usaha ini lebih terjamin .Generasi muda akan memiliki keterampilan dan minat untuk meneruskan tradisi ini
3	Mencukupi Kebutuhan Hidup :Usaha garam ini menjadi sumber pendapatan utama bagi keluarga di gampong Tanoh Anoe .ini menunjukkan bahwa usaha ini memiliki nilai ekonomi yang signifikan bagi masyarakat setempat .

NO	Kelemahan (Weaknesses)
1	Kurangnya Akses Pemasaran :keterbatasan dalam menjangkau pasar yang lebih luas membuat para produsen garam sulit untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan mereka .mereka mungkin hanya bergantung pada pasar local atau tengkulak(tengkulak adalah perantara atau yang membeli barang dari produsen)
2	Ketergantungan pada Konsumen :jika produsen garam terlalu bergantung pada konsumen atau tengkulak yang mengambil keuntungan besar, mereka tidak mendapatkan harga yang adil untuk produksi mereka .ini dapat ,mengurangi keuntungan dan motivasi untuk mengembangkan usaha .

NO	Peluang (Oppoortunities)
1	Membuka Lapangan Pekerjaan: Jika usaha garam berkembang, lebih banyak orang dapat dipekerjakan, terutama mereka yang menganggur. Ini akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.
2	Peluang Ekspor: Jika kualitas garam dapat ditingkatkan dan memenuhi standar internasional, ada potensi untuk mengekspor garam ke pasar luar negeri. Ini dapat meningkatkan pendapatan dan memperluas jangkauan pasar.

No	Ancaman (Threats)
1	Ketergantungan pada Cuaca: Proses produksi garam yang masih menggunakan kayu bakar sangat rentan terhadap cuaca buruk. Hujan dapat menghambat proses pengeringan dan memasak garam, yang mengakibatkan penurunan produksi dan pendapatan.

4. SIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengembangan usaha garam di Kecamatan Jangka, Kabupaten Bireuen, memiliki potensi yang besar melalui ketersediaan sumber daya alam, lokasi strategis, dan tradisi produksi yang telah berlangsung turun-temurun. Namun, potensi tersebut belum sepenuhnya dimanfaatkan karena masih dihambat oleh berbagai kelemahan internal, seperti keterbatasan modal, rendahnya kapasitas manajerial, serta penggunaan teknologi tradisional, serta dipengaruhi ancaman eksternal berupa masuknya garam impor dan dampak perubahan iklim. Melalui analisis SWOT, penelitian ini menegaskan bahwa strategi pengembangan yang diperlukan adalah peningkatan kapasitas sumber daya manusia, modernisasi teknologi produksi, dan penguatan akses pasar.



Implikasinya, upaya pengembangan usaha garam rakyat di Kecamatan Jangka membutuhkan dukungan kolaboratif dari pemerintah, akademisi, dan pelaku pasar agar dapat menciptakan ekosistem usaha yang lebih kompetitif dan berkelanjutan, sehingga mampu memperkuat posisi garam lokal sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rahmayani, A. D. (2024). Efektivitas Program Pemberdayaan Usaha Garam Rakyat dalam Meningkatkan Kesejahteraan Petani Garam di Kabupaten Pamekasan. *Birokrasi Jurnal Ilmu Hukum dan Tata Negara*, 2(4), 291-298. doi: 10.55606/birokrasi.v2i4.1665
- [2] Tumpak, R., Hutagalung, S., Sundari, S., & Murtiana, S. (2025). Peran Industri Garam dalam Meningkatkan Ketahanan Nasional Indonesia. *Jurnal Ketahanan Nasional*, 4(3), 1304-1310.
- [3] Sunoko, R., Saefuddin, A., Syarief, R., & Zulbainarni, N. (2022). Proteksionisme dan Standardisasi Garam Konsumsi Beryodium. *Jurnal Kebijakan Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 12(2), 101-115. doi: 10.15578/jksekp.v12i2.11077
- [4] Safitri, F. U., & Marzaman, A. P. (2023). Dampak Perpres No. 126 Tahun 2022 Terhadap Upaya Mencapai Swasembada Garam 2024. *ALADALAH Jurnal Politik Sosial Hukum dan Humaniora*, 2(1), 191-202. doi: 10.59246/aladalah.v2i1.649
- [5] Evangeline, M. F., & Anggono, A. (2024). Diskursus Publik Mengenai Regulasi Garam Di Indonesia. *Jurnal PETA*, 9(2), 191-216.
- [6] Hamdani, H., & Farmiati, J. (2022). Analisis Indeks Kesesuaian Garam (IKG) Untuk Menentukan Kesesuaian Lokasi Produksi Garam di Provinsi Aceh. *Journal of Law and Economics*, 1(1), 10-20. doi: 10.56347/jle.v1i1.36
- [7] Nugroho, P., Setyo, A., Purnomo, D., & Susandini, A. (2025). Analisis Keberlanjutan Finansial Usaha Garam: Tantangan dan Peluang Dalam Menghadapi Perubahan Pasar. *SEIKO: Journal of Management & Business*, 8(2), 569-579.
- [8] Rizkan, M. (2024). Evaluasi usaha tani garam rakyat: Studi kasus pertanian garam Kecamatan Bolo Kabupaten Bima. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 8(3), 1119-1133.
- [9] Lembaga Penelitian dan Pengembangan Sumber Daya Laut dan Pesisir. (2017). *Potensi dan Pemanfaatan Sumber Daya Garam di Indonesia*. Jakarta: Pusat Penelitian Oseanografi LIPI.
- [10] Sulastri, A., Leto, K. T., & Nisa, K. R. (2024). Studi Eksploratif Mengenai Kadar Garam Tradisional Di Kampung Garam Kabupaten Sikka. *Jurnal Yudistira: Publikasi Riset Ilmu Pendidikan dan Bahasa*, 2(2), 289-307. doi: 10.61132/yudistira.v2i2.706
- [11] Arfah, R. (2021). *Analisis Potensi Ekonomi Sektor Perikanan dan Kelautan di Provinsi Aceh*. Skripsi. Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
- [12] Rasidi, M., & Masyhur, A. (2025). Analisis Faktor Pendorong Tingkat Pendapatan Petani Garam. *RIGGS Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(2), 721-726. doi: 10.31004/riggs.v4i2.539
- [13] David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach*. 16th Edition. Boston: Pearson Education.

- [14] Rasyidah ,N.Husna ,and L.safrainti ,”Pemberdayaan Ekonomi keluarga Melalui Budidaya kota Banda Aceh ,”J.Al Ijtimaityyah ,v0l.4,no.1,pp.-70-78,2018.
- [15] A.sunartiningsih ,”Media pemikiran Dan Aplikasi Universitas Syiah Kuala,”J.sosial.USK ,Vol.2,no.2, pp.1-14,2012,[online].Available:[https://repository.ar-raniry.ac.id/6262/1jurnal sosiologi Media pemikiran dan Aplikasi Universitas Syiah Kuala Vol .3.Pd](https://repository.ar-raniry.ac.id/6262/1jurnal_sosiologi_Media_pemikiran_dan_Aplikasi_Universitas_Syiah_Kuala_Vol_.3.Pd)
- [16] Widiatmika, K. P. (2015). Analisis SWOT dalam Pengembangan Pariwisata Berkelanjutan. Jurnal Analisis Pariwisata, 16(2), 125-140.
- [17] Setiawan, D., Kampus, A., Kyai, J., Asy, H., & Kec, K. (2025). Metode Focus Group Discussion (FGD) dalam Peningkatan Kemampuan Berpikir Kritis Siswa Kelas VIII pada Mata Pelajaran PAI di SMP Entrepreneur Ar-Ridwan Gunung Tawang Selomerto Wonosobo. Jurnal Pendidikan Agama Islam, 2(1), 45-62.
- [18] Rangkuti, F. (2018). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Edisi Revisi. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- [19] Ananda, C. (2019). Pemetaan Potensi Wisata untuk Pengembangan Desa Wisata Muntigunung di Desa Tianyar Barat. Jurnal Destinasi Pariwisata, 8(1), 158-167.
- [20] Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press.
- [21] Porter, M. E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, 76(6), 77-90.
- [23] Miftah, F., & Nugraha, M. (2024). Aktualisasi Budaya Organisasi Melalui Artefak Dalam Membangun Identitas Lembaga Pendidikan Islam. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- [24] Miski, M. (2022). Pemberdayaan Petani Garam Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat. Jurnal Hermeneutik, 8(1), 58-73.
- [25] Kaseng, E. S. (2025). Pembangunan Ekonomi Lokal Berbasis Potensi Lokal untuk Pembangunan Ekonomi Berkelanjutan. Jurnal Marginal Sosial, 2(1), 1-8.

