

Analisis Keberlanjutan Finansial Usaha Garam: Tantangan dan Peluang Dalam Menghadapi Perubahan Pasar

Prasetyo Nugroho¹, Arie Setyo Dwi Purnomo², Aprilina Susandini³

^{1,2,3}Manajemen, Universitas Trunojoyo Madura

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keberlanjutan finansial bisnis garam di Madura berdasarkan analisis peluang dan tantangan yang mungkin dihadapi oleh para pelaku bisnis garam di masa depan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan beberapa metode, yaitu wawancara, studi literatur, dan dokumentasi. Narasumber dalam penelitian ini adalah pelaku usaha garam yang terdiri dari petambak garam dan pedagang garam di tiga kabupaten di Pulau Madura, yaitu Kabupaten Sumenep, Kabupaten Pamekasan, dan Kabupaten Sampang. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa usaha garam masih sangat layak untuk dijalankan dari sisi finansial, baik dari sisi profitabilitas, likuiditas maupun modal usaha. Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan, usaha garam juga dapat dikatakan memiliki peluang yang besar untuk berkembang dan berkelanjutan meskipun harus menghadapi beberapa tantangan di masa yang akan datang.

Kata Kunci: Keberlanjutan finansial, Peluang, Tantangan

Abstract

This research aims to determine the financial sustainability of the salt business in Madura based on an analysis of the opportunities and challenges that salt business actors may encounter in the future. This research uses qualitative research methods with a descriptive approach. Data was collected using several methods, namely interviews, literature studies, and documentation. The resource persons in this research are salt business actors consisting of salt farmers and salt traders in three districts on Madura Island, namely Sumenep Regency, Pamekasan Regency and Sampang Regency. Based on the research that has been carried out, it is known that the salt business is still very feasible to run from a financial perspective, both in terms of profitability, liquidity and business capital. Based on the SWOT analysis that has been carried out, the salt business can also be said has big opportunity to growth and sustainable even though they have to face several challenges in the future.

Keywords: Financial Sustainability; Opportunity; Threat

Copyright (c) 2024 Prasetyo

✉ Corresponding author :

Email Address : prasetyo.nugroho@trunojoyo.ac.id, arie.dwip@trunojoyo.ac.id,
Aprilina.susandini@trunojoyo.ac.id

PENDAHULUAN

Garam dianggap sebagai komoditas yang sangat penting dalam sistem ekonomi, sosial, dan politik karena peran krusialnya dalam kehidupan sehari-hari (Antonites, 2020). Tidak hanya digunakan dalam industri makanan dan minuman, garam juga banyak digunakan dalam industri farmasi, industri kimia, industri garmen, dan industri elektronik. Industri garam merupakan industri yang cukup menjanjikan melihat kebutuhan garam di Indonesia yang sangat tinggi dengan kemampuan pemenuhan yang masih tergolong rendah. Berdasarkan data yang dikutip dari laman UNICEF terkait fortifikasi garam, diketahui bahwa kebutuhan garam di Indonesia pada tahun 2023 mencapai 5 juta metrik ton, naik 0.5 juta ton dari tahun 2022 (UNICEF, 2023). Di sisi lain, angka produksi garam nasional pada tahun 2023 berada di bawah angka kebutuhan garam nasional, yakni hanya sebesar 2.5 juta ton, dimana 2.2 juta ton berasal dari garam rakyat sedangkan sisanya berasal dari sumber lain dalam negeri (Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia, 2024)

Salah satu daerah penghasil garam terbesar di Indonesia adalah Jawa Timur yang tercatat berhasil memproduksi garam dengan total 802 ribu ton (Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia, 2024). Kondisi tersebut menunjukkan bahwasanya Jawa Timur telah menyumbangkan hampir sepertiga dari produksi garam nasional. Adapun daerah di Jawa Timur yang menjadi penyumbang garam terbesar adalah Pulau Madura. Pada tahun 2023, Kabupaten Sampang menyumbang terhadap produksi garam nasional sebesar 362,913 ton, kemudian disusul oleh Kabupaten Pamekasan yang menyumbang sebesar 231,087 ton dan Kabupaten Sampang sebesar 208,000 ton (Umam, 2024).

Industri garam merupakan salah satu industri yang cukup menjanjikan, mengingat tingginya kebutuhan garam nasional sedangkan pemenuhan kebutuhannya masih belum mampu dilakukan secara mandiri dan masih mengandalkan garam impor. Para pelaku usaha garam memiliki kesempatan untuk berinovasi guna meningkatkan kuantitas dan kualitas garam supaya dapat turut serta menaikkan jumlah produksi garam nasional serta menghasilkan garam yang kualitasnya diperlukan dalam dunia industri. Adapun para pelaku usaha garam yang dimaksud adalah para petani garam dan pedagang garam. Meskipun industri garam tergolong sebagai industri yang cukup menjanjikan, namun industri garam tidak serta merta luput dari ancaman yang dapat menyebabkan kemerosotan, seperti ancaman dari kondisi alam dan ancaman-ancaman yang disebabkan oleh kebijakan impor yang terus meningkat.

Sebagai sebuah industri yang memiliki banyak peluang dan tantangan, maka sudah sepatutnya dilakukan penelitian tentang analisis keberlanjutan usaha garam guna mengetahui apakah usaha garam benar-benar layak untuk dilanjutkan. Keberlanjutan finansial usaha garam dapat dianalisis menggunakan alat analisis SWOT khususnya bagian Opportunities (peluang) dan Threats (tantangan). Peluang dan tantangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha garam cukup beragam, menyesuaikan dengan peran masing-masing subjek dalam industri garam. Peluang dan tantangan petani garam akan berbeda dengan peluang dan tantangan yang harus dihadapi pedagang garam. Meski demikian, ada beberapa peluang dan tantangan yang mestinya berkesinambungan karena keduanya bergerak dalam industri yang sama.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwasanya usaha garam memiliki beberapa peluang, seperti dukungan dari pemerintah melalui kebijakan-kebijakannya dan keberadaan teknologi yang dapat membantu proses pemasaran, promosi, serta peningkatan peluang pasar (Ardesi et al., 2022). Di samping itu, terdapat penelitian lainnya yang menunjukkan beberapa risiko atau tantangan yang dapat ditemui oleh para pelaku usaha garam, seperti dinamika harga garam, kebijakan pemerintah, saluran pemasaran, kualitas sumber daya manusia, ketersediaan modal, angin, suhu dan curah hujan (Elwany et al., 2022).

Penelitian ini sangat penting untuk dilakukan guna mengetahui apakah usaha garam yang dijalankan di Madura saat ini masih layak atau tidak layak untuk dilanjutkan sehingga

para pelaku usaha garam di Madura dapat menemukan solusi guna menjadikan industri garam dapat berkelanjutan. Fokus pada penelitian ini adalah tentang peluang dan tantangan yang akan dihadapi oleh para pelaku usaha garam yang ada di Madura. Dengan menggunakan alat analisis SWOT, penelitian ini diharapkan mampu untuk memberikan solusi bagi keberlanjutan usaha garam di Madura. Kebaruan pada penelitian ini terletak pada wilayah penelitian yang lebih luas yang mencakup seluruh kabupaten penghasil garam di Madura.

LANDASAN TEORI

Garam merupakan komoditas yang sangat diperlukan dalam kehidupan sehari-hari karena manfaatnya yang cukup vital, baik dalam kehidupan rumah tangga ataupun dunia industri. Garam adalah mineral yang unsur utamanya berupa natrium dan klorida yang terbentuk secara alami melalui proses evaporasi air laut dan juga dapat diproduksi secara alami melalui proses penyulingan (Hernaningrum, 2023).

Analisis finansial usaha garam akan dilakukan menggunakan beberapa aspek yang dianggap dapat mewakili kondisi keuangan para pelaku usaha garam di Madura, yakni profitabilitas, likuiditas, dan modal usaha. Profitabilitas merupakan pendapatan yang didapatkan oleh individu atau kelompok yang dihasilkan dari pendapatan setelah dikurangi seluruh biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu (Alarussi & Alhaderi, 2018). Likuiditas merupakan tolak ukur entitas dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya (Ambarwati & Vitaningrum, 2021). Modal usaha merupakan aspek yang sangat penting dalam menjalankan usaha karena modal merupakan salah satu aspek yang dapat menentukan berjalan atau tidaknya suatu usaha (Riono et al, 2023). Selain aspek finansial, akan dilakukan juga analisis peluang dan tantangan usaha garam di Madura menggunakan alat analisis SWOT.

Analisis SWOT merupakan salah satu alat analisis tertua yang paling banyak digunakan di seluruh dunia yang terdiri dari empat bagian yakni Strengths (Kekuatan), Weaknesses (Kelemahan), Opportunities (Peluang), dan Threats (Ancaman) (Puyt et al., 2023). Kekuatan merupakan aspek internal yang memberikan *competitive advantage* bagi individu atau kelompok sedangkan kelemahan merupakan faktor internal individu atau kelompok yang membuat individu atau kelompok menjadi lebih sukar untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Kotler & Keller, 2016). Peluang merupakan sebuah kondisi dimana lingkungan eksternal dinilai dapat bermanfaat untuk menciptakan keunggulan kompetitif bagi suatu organisasi atau produk sedangkan ancaman merupakan kondisi di lingkungan eksternal yang dapat menjadi penghambat bagi keunggulan kompetitif suatu organisasi atau produk (Sammut et al., 2015). Peluang dan tantangan dapat dikatakan sama-sama berasal dari lingkungan eksternal yang memunculkan pandangan terhadap kondisi yang akan terjadi apabila lingkungan eksternal mengalami perubahan. Meski demikian, praduga tersebut dapat bermanfaat bagi individu atau kelompok untuk dijadikan sebagai acuan dalam memanfaatkan peluang serta mencegah ancaman.

METODOLOGI

Penelitian ini berlokasi di Madura, tepatnya di tiga kabupaten, yakni Kabupaten Sumenep, Kabupaten Pamekasan, dan Kabupaten Sampang karena ketiganya merupakan daerah penghasil garam dengan jumlah yang sangat besar di Madura. Responden dalam penelitian ini adalah para pelaku usaha garam yakni petani garam dan pedagang garam. Penelitian ini berlangsung selama 3 bulan yang mana mulai dilakukan sejak bulan September hingga saat ini dengan berbagai kegiatan di dalamnya, seperti penyusunan proposal, permohonan izin, pengumpulan data, analisis data, penarikan kesimpulan, pembuatan laporan penelitian dan artikel.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang digunakan ketika peneliti ingin menggali informasi lebih detail tentang perilaku, pengalaman, dan pandangan individu atau kelompok dalam konteks sosial mereka (Creswell, 2018). Penelitian kualitatif pada umumnya

bersifat deskriptif dan interpretatif, di mana data yang dikumpulkan lebih mengarah pada data yang berupa narasi atau kalimat yang kemudian dianalisis untuk menemukan pola, tema, atau makna yang terkandung dalam penelitian.

Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan beberapa metode, di antaranya wawancara, literature review atau kajian literatur, dan dokumentasi. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang melibatkan interaksi langsung antara peneliti dan responden untuk mendapatkan informasi secara detail dan mendalam (Sugiyono, 2017). Wawancara dilakukan dengan sistem semi terstruktur kepada para petani garam dan pedagang garam yang ada di tiga kabupaten di Madura. Kajian literatur merupakan alat survey yang komprehensif yang berfungsi sebagai alat evaluasi bagi studi yang relevan guna memberikan landasan bagi penelitian baru (Creswell, 2018). Kajian literatur ini dapat bersumber dari buku, artikel, laporan penelitian, siaran pers, undang-undang, dan sumber-sumber lainnya yang dianggap relevan. Dokumentasi merupakan salah satu Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang sudah berlalu dan biasanya berbentuk teks tertulis, artefak, gambar, maupun foto (Yusuf, 2014).

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah alat analisis SWOT. Alat analisis ini dipilih karena sesuai dengan tujuan peneliti, yakni untuk mengidentifikasi tantangan dan peluang bagi keberlanjutan finansial garam pada petani garam di Madura. Analisis SWOT merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan (Wilkinson & Timothy, 2013). Kekuatan dan kelemahan berkaitan langsung dengan lingkungan internal individu atau kelompok dan masih dapat dikendalikan, sedangkan peluang dan ancaman merupakan hal-hal eksternal yang berada di luar kendali individu atau kelompok, namun dapat memberikan pengaruh pada individu atau kelompok tersebut. Setelah melakukan proses analisis, peneliti kemudian mencoba menarik kesimpulan terkait keberlanjutan finansial garam di Madura dan berusaha memberikan solusi yang tepat agar keberlanjutan finansial garam di Madura dapat berada dalam ranah aman meskipun terdapat beberapa ancaman atau tantangan yang harus dihadapi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha garam merupakan usaha yang cukup menjanjikan mengingat garam merupakan kebutuhan sehari-hari yang jumlahnya setiap tahun akan semakin meningkat seiring peningkatan populasi manusia. Selain digunakan sebagai bahan tambahan dalam makanan, garam juga merupakan bagian penting dalam dunia industri, mulai dari industri farmasi, garmen, kecantikan, dan lain sebagainya. Keberadaan garam yang sangat krusial ini menjadikan garam sebagai komoditas yang tidak tergantikan dan akan tetap diperlukan. Oleh karena itu, sudah sepatutnya usaha garam dapat dikatakan sebagai usaha yang berpeluang untuk terus dilanjutkan. Namun meski demikian, usaha garam juga memiliki banyak ancaman dan tantangan melihat perkembangan teknologi dan dinamika pasar yang tidak menentu. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan guna mengetahui keberlanjutan usaha garam berdasarkan aspek finansial yang kemudian juga dikaitkan dengan peluang dan tantangan yang kemungkinan besar akan dihadapi oleh para pelaku usaha garam di Madura. Adapun keberlanjutan finansial garam dinilai dari beberapa aspek, seperti profitabilitas, likuiditas dan modal usaha.

Aspek profitabilitas merupakan aspek yang sangat penting yang merupakan indikator keberhasilan manajemen keuangan individu atau kelompok. Pada aspek profitabilitas, mayoritas petani garam di Pulau Madura menyatakan bahwasanya bertani garam merupakan usaha yang cukup menguntungkan karena dengan modal yang cukup kecil, mereka bisa mendapatkan keuntungan yang cukup besar mengingat harga garam beberapa tahun terakhir berada dalam kondisi yang baik. Hal tersebut juga dikonfirmasi oleh para pedagang garam di Madura bahwasanya harga garam beberapa tahun terakhir masih sangat menguntungkan bagi pelaku usaha garam karena masih tergolong tinggi. Pelaku usaha garam merasa sangat diuntungkan jika harga garam berada di atas Rp1,000,000,- per ton karena mereka menganggap

harga tersebut sudah dapat menutupi biaya produksi, mulai dari tahap persiapan hingga tahap penjualan. Menurut pedagang garam, harga garam yang tinggi juga menguntungkan bagi pedagang garam karena para petani garam tidak akan menimbun garam di gudang dan menjualnya sehingga pedagang garam dapat memenuhi kebutuhan pabrik dan bisa mengambil keuntungan dari kegiatan distribusi tersebut. Pendapat petani dan pedagang garam di Madura terkait profitabilitas ini diperkuat dengan adanya penelitian sebelumnya yang menemukan bahwa pendapatan yang diterima oleh petani garam dengan menggunakan lahan pribadi ataupun lahan sewa sama-sama bisa memberikan keuntungan bagi petani garam (Trikobery et al, 2017). Penelitian serupa juga menunjukkan bahwa usaha garam yang dilakukan di Bima memiliki keuntungan besar dan ROI yang tinggi (FR & Fadli, 2023). Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut dapat diartikan bahwa usaha garam secara profitabilitas dapat dikatakan layak untuk dilanjutkan karena dapat memberikan keuntungan bagi para pelakunya. Selanjutnya terdapat aspek likuiditas para pelaku usaha garam. Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada petani garam, pada masa persiapan produksi, Sebagian petani garam biasanya melakukan pinjaman kepada keluarga, pemilik lahan, atau pedagang garam untuk dijadikan modal awal. Pinjaman tersebut biasanya dibayarkan atau dilunasi setelah petani garam melakukan panen. Skema lain adalah dengan melakukan transaksi jual beli garam kepada pedagang garam yang telah memberikan pinjaman sebelumnya. Hal tersebut dibenarkan oleh pedagang garam yang mengakui bahwa terdapat beberapa petani garam yang melakukan pinjaman di masa awal persiapan lahan sebelum produksi, kemudian muncullah akad untuk menjual hasil garam kepada pedagang yang memberikan pinjaman. Sangat jarang ditemukan pelaku usaha garam yang memiliki tingkat likuiditas rendah karena pelaku usaha garam akan langsung melakukan pembayaran utang setelah panen dilakukan. Dengan tingkat likuiditas yang tinggi, maka usaha garam ini dapat dikatakan layak untuk dilanjutkan.

Aspek modal usaha juga merupakan salah satu aspek yang tidak kalah penting dan masih berkaitan erat dengan aspek likuiditas. Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pelaku usaha garam, disampaikan bahwa sumber modal usaha pelaku usaha garam cukup beragam. Terdapat pelaku usaha yang menggunakan modal pribadi, pinjaman ke bank, pinjaman ke keluarga atau teman, dan pinjaman kepada para pedagang garam. Hal tersebut dibenarkan oleh petani garam yang menyampaikan bahwa ketika akan mulai masuk musim kemarau, mereka akan mempersiapkan modal untuk membuka kembali lahan yang sebelumnya ditinggalkan karena musim hujan. Meskipun modal yang dibutuhkan tergolong tidak sebanyak saat akan membuka lahan pertama kali, akan tetapi petani garam terkadang perlu melakukan pinjaman kepada keluarga atau pedagang garam untuk mencukupi kebutuhan persiapan lahan tersebut. Hampir sama dengan petani garam, para pedagang garam juga melakukan hal serupa Ketika akan memasuki musim kemarau. Terdapat Sebagian yang menggunakan sisa modal pribadi dan sebagian lainnya melakukan pinjaman modal ke lembaga keuangan untuk tambahan modal supaya usahanya lebih besar dan dapat menampung garam dengan jumlah yang lebih banyak dari petani garam. Hal ini dipertegas dengan pengan pernyataan penelitian sebelumnya yang menemukan bahwa permodalan usaha garam berasal dari modal sendiri dan bantuan pinjaman dari lembaga keuangan (Prayitno & Wibowo, 2018).

Berdasarkan tiga aspek yang digunakan untuk menilai keberlanjutan finansial yakni profitabilitas, likuiditas, dan modal usaha, dapat disimpulkan bahwasanya usaha garam masih sangat layak untuk terus dijalankan. Dengan mengabaikan aspek lain, para pelaku usaha garam secara finansial dapat dikatakan berada dalam kondisi aman karena pendapatan dari usaha garam masih dapat memberikan keuntungan bagi pelaku usaha garam. Di samping itu, pelaku usaha garam juga memiliki tingkat likuiditas yang tinggi sehingga tidak ada kekhawatiran akan terdapat kewajiban yang melampaui pendapatan pelaku usaha garam. Sumber modal usaha pelaku usaha garam juga dapat dikatakan aman karena masih ada sebagian pelaku usaha garam yang memiliki persediaan modal meskipun sebagian lainnya harus mengajukan pinjaman kepada keluarga, pedagang, bahkan bank untuk melakukan persiapan lahan atau memperluas usaha garamnya.

Selain menganalisis kelayakan usaha garam dari aspek finansial, penelitian ini juga akan

membahas terkait peluang dan tantangan yang kemungkinan akan dihadapi oleh para pelaku usaha garam. Analisis ini akan dilakukan menggunakan alat analisis SWOT. Berikut merupakan matriks analisis SWOT yang peneliti lakukan kepada para pelaku usaha garam yang ada di Madura,

Tabel 1. Matriks Analisis SWOT

Faktor Internal	<i>Strengths</i> (Kekuatan)	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)
	<ul style="list-style-type: none"> - Sumber daya alam melimpah - Proses produksi tradisional yang murah - Permintaan yang stabil di berbagai sektor 	<ul style="list-style-type: none"> - Kualitas produk tidak konsisten - Teknologi produksi yang tertinggal - Ketergantungan yang tinggi pada cuaca
Faktor Eksternal		
<i>Opportunities</i> (Peluang)	Strategi SO (<i>Strength-Opportunity</i>):	Strategi WO (<i>Weakness-Opportunity</i>):
<ul style="list-style-type: none"> - Dukungan kebijakan pemerintah - Diversifikasi produk berbasis garam - Kesadaran keberlanjutan global 	<ul style="list-style-type: none"> - Memanfaatkan sumber daya alam secara optimal dan dukungan dari pemerintah untuk meningkatkan kapasitas produksi garam - Meningkatkan diversifikasi produk garam (misal garam Kesehatan atau garam industri) 	<ul style="list-style-type: none"> - Memanfaatkan teknologi modern untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk garam serta untuk efisiensi produksi - Bekerja sama dengan pemerintah atau investor untuk membuat diversifikasi produk garam atau turunannya
<i>Threats</i> (Tantangan)	Strategi ST (<i>Strength-Threat</i>):	Strategi WT (<i>Weakness-Threat</i>):
<ul style="list-style-type: none"> - Persaingan dengan produk impor - Pencemaran lingkungan pesisir - Dampak perubahan iklim 	<ul style="list-style-type: none"> - Memanfaatkan keunggulan biaya produksi rendah untuk bersaing dengan produk impor - Membangun sistem pengelolaan lingkungan untuk menghadapi tantangan pencemaran lingkungan 	<ul style="list-style-type: none"> - Merencanakan strategi mitigasi risiko cuaca dengan memanfaatkan teknologi terkini - Mengurangi ketergantungan pada produksi tradisional dan mulai mencoba belajar memproduksi garam dengan metode yang lebih modern, dapat dilakukan dengan mengikuti pelatihan dan inovasi

Sektor produksi garam merupakan bagian penting dari industri pertanian dan pangan, yang berperan krusial tidak hanya dalam memenuhi kebutuhan konsumsi manusia tetapi juga dalam berbagai industri lainnya. Dalam konteks analisis ini, akan dibahas secara lebih detail tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi dalam kegiatan industri garam. Memahami faktor-faktor ini adalah langkah awal untuk merumuskan strategi yang efektif yang dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan produksi garam.

Salah satu kekuatan utama dalam sektor produksi garam adalah keberadaan sumber daya alam yang melimpah. Negara-negara kepulauan atau yang memiliki garis pantai luas, seperti Indonesia, memiliki akses yang mudah terhadap laut, yang merupakan sumber utama untuk produksi garam. Dengan cara tradisional, garam dapat dihasilkan melalui proses evaporasi air laut, yang memanfaatkan sinar matahari dan angin. Proses ini tidak hanya hemat biaya tetapi juga ramah lingkungan, menjadikannya menarik dalam konteks keberlanjutan. Melimpahnya sumber daya ini memberikan kesempatan bagi komunitas lokal untuk terlibat dalam produksi garam, sehingga menciptakan lapangan pekerjaan dan memicu perkembangan ekonomi lokal. Sumber daya alam berupa keberadaan laut dan pesisir yang masih cukup luas, merupakan salah satu kekuatan bagi industri garam di Madura untuk terus berkembang dan berkelanjutan.

Selain itu, proses produksi tradisional yang murah juga menjadi keuntungan tersendiri bagi para pelaku usaha garam. Di banyak daerah, pelaku usaha garam kecil menggunakan metode produksi yang sederhana, yang tidak memerlukan investasi besar. Ini memungkinkan petani garam lokal untuk ikut berkontribusi dalam pasar, sekaligus menjaga tradisi dan pengetahuan lokal dalam produksi garam. Karena metode ini sudah dikenal dan diwariskan dari generasi ke generasi, masyarakat dapat dengan mudah beradaptasi dan mengelola usaha

mereka tanpa banyak kesulitan. Petani garam di Madura juga masih menerapkan proses produksi tradisional yang tidak banyak memerlukan biaya operasional. Pada umumnya, biaya yang cukup besar hanya diperlukan pada tahap persiapan lahan sebelum mulai memproduksi garam.

Permintaan yang stabil di berbagai sektor juga turut menjadi kekuatan besar bagi industri ini. Garam bukan hanya digunakan sebagai bahan makanan, tetapi juga memiliki berbagai aplikasi dalam industri, mulai dari pengawetan makanan, industri kimia, hingga penggunaan dalam produksi energi. Dengan beragamnya penggunaan garam, permintaan untuk produk ini cenderung konsisten sepanjang tahun, memberikan keamanan bagi produsen untuk merencanakan dan meningkatkan produksi mereka.

Meskipun memiliki banyak kekuatan, sektor produksi garam tidak terlepas dari kelemahan signifikan. Salah satu kelemahan yang paling terlihat adalah kualitas produk yang tidak konsisten. Produk yang dihasilkan dapat berubah-ubah karena beberapa faktor, seperti halnya faktor alam dan penggunaan metode produksi yang berbeda. Inkonsistensi produk garam ini dapat menjadikan produk garam lokal kurang kompetitif dibandingkan garam yang dihasilkan dengan teknologi yang lebih canggih di negara lain. Kualitas yang beragam ini sering kali menjadi kendala dalam membangun kepercayaan pedagang atau pabrik agar dapat melakukan repurchase atau pembelian ulang. Inkonsistensi produk juga dapat merusak reputasi petani garam dan pedagang garam di mata konsumen atau pabrik.

Teknologi produksi yang tertinggal juga menjadi penghambat bagi perkembangan sektor industri garam. Banyak produsen garam kecil di Madura yang masih menerapkan teknik tradisional yang kurang efisien dan tidak mampu memenuhi standar produksi yang lebih tinggi. Dengan tidak adanya penerapan teknologi yang lebih baru dan unggul, seperti metode pengolahan dan penyimpanan yang modern, produsen garam di Madura akan kesulitan untuk meningkatkan kapasitas dan hasil produk secara signifikan. Hal ini membuat mereka terjebak dalam siklus produksi yang rendah dan kurang inovatif.

Ketergantungan yang tinggi pada cuaca juga merupakan tantangan yang berkaitan erat dengan proses produksi garam. Karena proses penguapan sangat bergantung pada kondisi cuaca, faktor seperti hujan, angin, dan suhu sangat mempengaruhi hasil produksi. Perubahan iklim yang menyebabkan cuaca ekstrem dapat mengganggu siklus produksi dan berpotensi menyebabkan kerugian finansial bagi para produsen garam di Madura. Ketergantungan ini menjadikan sektor produksi garam rentan terhadap gangguan yang tidak terduga, yang tentunya dapat mempengaruhi stabilitas pasokan. Di Madura sendiri, garam hanya diproduksi pada saat kemarau panjang karena proses produksi garam hanya mengandalkan sinar matahari. Pada saat musim penghujan, lahan-lahan garam dibiarkan kosong dan tidak produktif.

Di balik berbagai kelemahan yang ada, peluang juga terbuka lebar bagi sektor produksi garam, yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan yang lebih baik. Salah satu peluang utama adalah dukungan kebijakan pemerintah. Banyak negara saat ini berfokus pada peningkatan sektor pertanian dan perlindungan produk lokal. Dengan adanya kebijakan yang menguntungkan, seperti subsidi, pelatihan teknis, atau insentif pajak, produsen garam di Madura dapat meningkatkan kapasitas produksi mereka secara signifikan. Dukungan ini juga memungkinkan mereka untuk memperkenalkan produk baru ke pasar yang lebih luas.

Diversifikasi produk berbasis garam juga menjadi peluang besar yang perlu dimanfaatkan. Dengan meningkatnya kesadaran akan kesehatan, produk seperti garam kesehatan yang diperkaya mineral dapat menjadi alternatif yang menarik bagi konsumen. Selain itu, ada potensi untuk mengembangkan produk garam turunan seperti garam mandi, garam untuk industri, dan produk kemasan yang unik. Para pelaku usaha garam di Madura harus lebih kreatif untuk menjadikan hal tersebut sebagai realita supaya industri garam di Madura dapat terus berkesinambungan dan dapat bersaing dengan produk garam lainnya secara global.

Kesadaran akan keberlanjutan secara global juga menjadi salah satu peluang bagi para pelaku usaha garam di Madura untuk terus menjalankan industri garam. Dengan berbagai

kebaruan teknologi, industri garam di Madura diharapkan dapat berkembang secara lebih efektif dan efisien tentunya untuk menghasilkan produk garam dengan kuantitas yang besar dan kualitas yang baik sesuai dengan kebutuhan pasar. Selain itu, kesadaran akan keberlanjutan global ini juga memberikan peluang bagi produsen garam di Madura untuk terus berinovasi dan menciptakan turunan-turunan produk garam yang dapat bermanfaat secara lebih luas.

Meskipun peluang yang ada dapat dikatakan cukup menjanjikan untuk dijalankan, akan tetapi industri garam di Madura tentunya akan berhadapan dengan faktor eksternal lain yang dapat menghambat keberlanjutannya. Sebagai contoh adalah persaingan dengan produk impor. Produk impor yang memiliki kualitas sama bahkan lebih, bisa masuk ke Indonesia dengan adanya kebijakan dari pemerintah yang memberikan izin untuk impor garam sebab jumlah garam nasional masih belum mampu mencukupi kebutuhan garam nasional. Garam impor cenderung dijual dengan harga yang lebih rendah. Hal tersebut menjadikan produk garam impor lebih diminati oleh pabrik atau konsumen karena selain kualitasnya yang baik, harganya juga lebih murah. Apabila jumlah garam impor di Indonesia diadakan dalam jumlah banyak, maka garam lokal tidak akan mendapatkan tempat untuk didistribusikan atau bahkan harga garam lokal akan menurun drastis. Hal tersebut akan sangat berdampak pada perekonomian para pelaku usaha garam, baik petani garam ataupun pedagang garam.

Selanjutnya terdapat pencemaran lingkungan pesisir. Kesadaran masyarakat akan kebersihan yang masih minim, menjadikan pencemaran terjadi dimana-mana, termasuk di lingkungan pesisir. Pencemaran di lingkungan pesisir dapat menjadikan proses produksi garam terganggu dan tercemar. Pencemaran lingkungan pesisir dapat berpengaruh pada warna, kualitas, dan rasa garam. Produk garam yang semula dapat dijual dengan mahal karena kualitasnya yang baik, dikarenakan oleh pencemaran lingkungan pesisir, produk garam bisa terjual murah sebab kualitasnya menurun. Di Madura, masyarakat masih seringkali membuang sampah di sungai ataupun di laut sehingga hal tersebut akan sangat berdampak pada pencemaran lingkungan pesisir. Hal ini menjadi ancaman yang serius bagi keberlanjutan industri garam di Madura.

Ancaman yang terakhir adalah ancaman perubahan iklim. Perubahan iklim dapat terjadi sewaktu-waktu dan dapat mengakibatkan adanya perubahan dalam banyak hal termasuk cuaca dan lingkungan. Dengan teknologi yang seadanya dan hanya memanfaatkan sinar matahari, ancaman perubahan iklim tentu harus mendapat perhatian sejak dini. Apabila iklim di Madura berubah, maka kemungkinan waktu untuk memproduksi garam akan semakin sedikit sehingga kuantitas garam yang dihasilkan akan mengalami penurunan secara drastis.

Terdapat beberapa solusi yang ditawarkan atas kekuatan dan kelemahan serta peluang dan tantangan yang telah diidentifikasi di atas. Strategi SO merupakan perpaduan antara strategi yang harus dikembangkan ketika kekuatan dan peluang dipertemukan. Adapun strategi SO dalam industri garam di Madura yakni dengan cara memanfaatkan sumber daya alam yang ada secara optimal dan memanfaatkan dukungan dari pemerintah untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas garam Madura. Solusi ini sangat tepat digunakan mengingat daerah Madura yang memang memiliki kawasan pesisir yang cukup luas dan memadai untuk dijadikan sebagai lahan produksi garam. Strategi SO kedua yakni dengan meningkatkan diversifikasi produk garam. Produk garam Madura tidak hanya dijual sebagai garam klotor saja akan tetapi juga dapat diolah menjadi produk garam lainnya, seperti garam kecantikan, garam kesehatan, dan produk-produk turunan garam lainnya. Diversifikasi produk ini dapat menjadi nilai tambah bagi para pelaku usaha garam di Madura agar garam yang diproduksi dapat memiliki nilai tambah dan memiliki keunggulan kompetitif.

Selanjutnya terdapat strategi ST yang merupakan penggabungan strategi yang dimunculkan berdasarkan perpaduan antara kekuatan dan ancaman sektor industri garam di Madura. Adapun strategi yang ditawarkan yakni dengan memanfaatkan keunggulan biaya produksi yang rendah untuk bersaing dengan produk impor. Produk impor yang dikenal berkualitas baik dan harganya yang murah sudah tentu menjadi sasaran konsumen garam yang

biasanya membutuhkan garam dalam jumlah besar. Dengan memanfaatkan biaya produksi yang rendah, para pelaku usaha garam di Madura diharapkan dapat memproduksi garam dengan jumlah yang besar dan kualitas yang baik. Hal ini tentunya harus didukung dengan berbagai kondisi yang memadai, seperti kondisi cuaca, panjangnya kemarau, tingkat panas matahari, dan beberapa hal lainnya. Di samping itu, strategi ST lainnya adalah dengan cara merancang sistem pengelolaan lingkungan yang lebih terpadu sehingga dapat mencegah ancaman pencemaran lingkungan. Di Madura, perlu disediakan TPA (Tempat Pembuangan Akhir) dan TPS (Tempat Pembuangan Sampah) supaya masyarakat dapat dengan mudah membuang sampah. Selain itu, masyarakat juga perlu memiliki tingkat kesadaran yang tinggi tentang pentingnya menjaga lingkungan agar tetap bersih.

Strategi WO merupakan kombinasi antara kelemahan dan peluang yang ditemukan pada sektor industri garam di Madura. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, strategi yang disarankan adalah dengan memanfaatkan teknologi modern untuk memproduksi garam dalam jumlah yang jauh lebih banyak dan menghasilkan produk garam yang berkualitas. Teknologi yang dapat digunakan dalam kegiatan produksi garam antara lain, teknologi pembakaran, teknologi ulir filter, dan teknologi-teknologi lainnya yang relevan, efisien, dan efektif. Pemanfaatan teknologi modern ini diharapkan bisa mengatasi kelemahan industri garam Madura yang dihadapi saat ini dengan memanfaatkan peluang-peluang yang tersedia. Strategi WO selanjutnya adalah dengan melakukan kerja sama dengan pemerintah atau investor dalam rangka membuat diversifikasi produk garam dan turunannya. Pemerintah selaku perencana dan pembuat kebijakan, dapat membuat aturan-aturan yang mendukung para pelaku usaha garam di Madura untuk diversifikasi produk garam dan turunannya. Selain itu, pemerintah juga dapat mengatur tentang kegiatan distribusi produk garam yang telah diproduksi. Hal tersebut dapat menjadikan produk garam di Madura lebih terarah dalam, baik dari sisi produksi maupun distribusi karena sudah mendapatkan arahan dari pemerintah yang mendukung kegiatan tersebut. Selain itu, para pelaku usaha garam di Madura juga harus mampu merangkul investor guna mendapatkan pendanaan supaya diversifikasi produk garam di Madura dapat diberlakukan secara massal dan berkelanjutan.

Strategi terakhir adalah strategi WT. strategi ini merupakan strategi yang dibuat atas perpaduan kelemahan dan ancaman atau tantangan yang dihadapi oleh sektor industri garam di Madura. Adapun strategi yang ditawarkan yakni dengan membuat perencanaan tentang mitigasi cuaca dengan memanfaatkan keberadaan teknologi terbaru saat ini. Para pelaku usaha garam juga harus mampu memahami kondisi cuaca supaya tidak mengalami banyak kerugian pada saat melakukan proses produksi garam. Di samping itu, para pelaku usaha garam juga harus mulai belajar mengurangi ketergantungan pada produksi tradisional. Para pelaku usaha garam, harus mulai belajar tentang cara memproduksi garam dengan metode lain yang lebih modern yang tidak hanya memanfaatkan panas matahari. Hal ini dimaksudkan supaya kegiatan produksi garam tidak hanya terjadi pada saat musim kemarau, akan tetapi dapat dilakukan setiap waktu sehingga produksi garam di Madura dapat terus meningkat guna memenuhi kebutuhan garam nasional. Apabila kebutuhan garam nasional dapat terpenuhi oleh produksi garam dalam negeri, maka harga garam akan lebih stabil dan kesejahteraan pelaku usaha garam juga akan semakin meningkat.

Berdasarkan analisis SWOT di atas maka dapat kita simpulkan bahwasanya usaha garam masih sangat layak dan sangat menjanjikan untuk dijalankan karena masih terdapat banyak peluang yang dapat dilakukan. Untuk ancaman atau tantangan yang ditemui oleh para pelaku industri garam di Madura, terdapat beberapa solusi yang telah ditawarkan seperti pemanfaatan teknologi modern untuk produksi garam, kerja sama dengan pemerintah atau investor, membangun sistem pengelolaan lingkungan untuk mencegah pencemaran di pesisir, merencanakan strategi mitigasi risiko cuaca, dan diversifikasi produk garam dan turunannya. Dengan solusi yang telah ditawarkan berdasarkan hasil analisis SWOT di atas, maka sudah sepatutnya usaha garam di Madura akan berada dalam kondisi aman dan tetap berkelanjutan dinilai dari semua sektor, tidak hanya sektor finansial saja.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terkait analisis finansial usaha garam ditemukan bahwa, secara finansial usaha garam di Madura masih sangat layak untuk dijalankan. Hal tersebut didasarkan pada tiga tolak ukur, yakni profitabilitas, likuiditas, dan modal usaha. Secara profitabilitas, usaha garam di Madura masih tergolong sangat menguntungkan karena biaya produksi garam dapat dikatakan cukup rendah akan tetapi nilai jual garam masih cukup tinggi. Pendapatan yang tinggi dan biaya produksi yang rendah akan menghasilkan banyak keuntungan. Di samping itu, terdapat tolak ukur likuiditas. Dari sisi likuiditas, diketahui bahwa para pelaku usaha garam di Madura mayoritas dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Selanjutnya yakni dari sisi modal usaha. Adapun modal usaha para pelaku usaha garam di Madura berasal dari berbagai sumber. Sumber pribadi, utang bank, utang pada pedagang atau kerabat. Mayoritas pelaku usaha garam di Madura dapat memenuhi modal usahanya sendiri, namun ada pula Sebagian pelaku usaha yang meminjam modal usaha kepada bank atau kerabat atau tengkulak guna ekspansi usaha garamnya.

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan, diketahui bahwa usaha garam di Madura memiliki beberapa kekuatan, yakni berlimpahnya sumber daya alam, biaya produksi yang murah, dan permintaan yang stabil dari semua sektor. Adapun kelemahannya, yakni inkonsistensi kualitas produk, teknologi produksi yang masih tertinggal, dan ketergantungan yang tinggi terhadap cuaca. Adapun faktor eksternal yang menjadi peluang bagi usaha garam di Madura antara lain dukungan kebijakan pemerintah, diversifikasi produk berbasis garam, dan kesadaran keberlanjutan global. Selain itu terdapat pula ancaman seperti persaingan dengan produk impor, pencemaran lingkungan pesisir, dan dampak perubahan iklim. Adapun beberapa solusi yang ditawarkan guna menghadapi peluang dan tantangan industri garam di Madura, antara lain dengan optimalisasi sumber daya alam yang ada, diversifikasi produk garam dan turunannya, pemanfaatan teknologi modern dalam proses produksi maupun distribusi, pembangunan sistem pengelolaan lingkungan guna menghindari pencemaran, mengurangi ketergantungan pada panas matahari, bekerja sama dengan pemerintah dan investor. Langkah-langkah tersebut merupakan langkah yang dapat dilakukan oleh para pelaku usaha garam di Madura untuk menjaga stabilitas industri garam di tengah dinamika perubahan pasar. Selain itu, melalui analisis SWOT beserta strategi yang telah ditawarkan, para pelaku usaha garam di Madura juga diharapkan mampu menjaga eksistensi dan keberlanjutan industri garam di Madura.

Referensi :

- Alarussi, A. S., & Alhaderi, S. M. (2018). Factors Affecting Profitability In Malaysia. *Journal of Economic Studies*, 45(3), 442–458.
- Ambarwati, J., & Vitaningrum, M. R. (2021). Pengaruh Likuiditas, Solvabilitas, Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *Competitive Jurnal AKuntansi Dan Keuangan*, 5(2), 127–130. <https://doi.org/10.31539/costing.v5i1.2818>
- Antonites, A. (2020). Salt Production, Use, and Trade. *Oxford Research Encyclopedia of Anthropology*. <https://oxfordre.com/anthropology/display/10.1093/acrefore/9780190854584.001.0001/acrefore-9780190854584-e-201>
- Ardesi, Haris, H., Baharuddin, A., Aslinda, A., & S, M. R. (2022). Strategi Bauran Pemasaran Melalui Analisis Swot pada Industri Garam Lokal di Kelurahan Pallengu Kecamatan Bangkala Kabupaten Jeneponto. 1(3), 191–198. <https://ojs.unm.ac.id/jab/article/view/37785>
- Creswell, J. W. (2018). Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (5th ed.). SAGE Publications.
- Elwany, T. F., Widodo, S., & Fauziyah, E. (2022). Analisis Risiko Usahatani Garam Rakyat di Kecamatan Kalianget, Kabupaten Sumenep. *Agriscience*, 2(3), 701–715. <https://doi.org/10.21107/agriscience.v2i3.13745>

- FR, A. F. U., & Fadli. (2023). Analisis Profitabilitas Usaha Tambak Garam di Kabupaten Bima. *Agrotikos*, 33(3), 1006–1017.
- Hernaningrum, R. F. (2023). *Cukup Sehatkah Garam yang Kita Gunakan? Kemenkes Ditjen Yankes*. https://yankes.kemkes.go.id/view_artikel/2662/cukup-sehatkah-garam-yang-kita-gunakan
- Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. (2024). *Produksi Garam Nasional Capai 2,5 Juta Ton*.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management Global Edition* (15th ed., Vol. 15E). Pearson. <https://doi.org/10.1080/08911760903022556>
- Prayitno, A. D., & Wibowo, P. A. (2018). Analisis Finansial Pertanian Garam dan Pengguna Geoisolator di Kecamatan Batangan dan Juwana. *Economics Development Analysis*, 2(4), 137–144.
- Puyt, R. W., Lie, F. B., & Wilderom, C. P. M. (2023). The Origins of SWOT Analysis. *Long Range Planning*, 56(3), 102304. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2023.102304>
- Riono, S. B., Nurizki, M., Dumadi, D., Syaifulloh, M., & Sucipto, H. (2023). Riono, S. B., Nurizki, M., Dumadi, D., Syaifulloh, M., & Sucipto, H. (2023). Pengaruh Modal Usaha dan Strategi Pemasaran terhadap Volume Penjualan pada Pelaku UMKM Mitra Mandiri Brebes. *Jurnal Ilmiah Ecobuss*, 11(1), 1–8. [https://doi.org/10.51747/ecobuss.v.11\(1\).1129](https://doi.org/10.51747/ecobuss.v.11(1).1129)
- Sammut-Bonnici, T., & Galea, D. (n.d.). <scp>SWOT</scp> Analysis. *Wiley Encyclopedia of Management*, 1–8. <https://doi.org/10.1002/9781118785317.weom120103>
- Sugiyono, D. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*.
- Trikobery, J., Rizal, A., Kurniawati, N., & Anna, Z. (2017). Analisis Usaha Tambak Garam di Desa Pengarengan Kecamatan Pangenan Kabupaten Cirebon. *Jurnal Perikanan Dan Kelautan*, 11(1), 168–175.
- Umam, K. (2024). *Produksi Garam di Sampang Selama 2023 Tertinggi se Jatim*.
- UNICEF. (2023). *Fortifikasi Garam*. <https://doi.org/10.1136/bmjopen-2013-003733>
- Wilkinson, & Timothy, J. (2013). *Strategic Management in the 21st Century*. Praeger.
- Yusuf, M. (2014). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*. Kencana.