



ANALISIS RANTAI NILAI DAN IDENTIFIKASI TANTANGAN PRODUKSI PADA UMKM GARAM BERYODIUM STUDI KASUS UD SNIPER

Milda Apriliana

Jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar , email : mildaapriliana28@gmail.com

*email Koresponden: mildaapriliana28@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rantai nilai serta mengidentifikasi tantangan produksi yang dihadapi oleh UMKM garam beryodium UD SNIPER yang berlokasi di Kelurahan Pallengu, Kecamatan Bangkala, Kabupaten Jeneponto. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif, melibatkan observasi lapangan, wawancara mendalam, dan analisis dokumen terkait proses produksi dan pemasaran garam beryodium. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses produksi UD SNIPER masih didominasi oleh metode tradisional yang bergantung pada kondisi cuaca, sehingga memengaruhi konsistensi kualitas dan kuantitas produk. Tantangan utama yang dihadapi meliputi keterbatasan alat produksi, kurangnya tenaga kerja terampil, serta hambatan dalam akses pasar dan pembiayaan. Dampak dari tantangan tersebut adalah fluktuasi produksi dan risiko penurunan mutu garam beryodium. Penelitian ini merekomendasikan strategi berupa modernisasi alat produksi, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, diversifikasi produk, serta penguatan jaringan pemasaran, termasuk pemanfaatan platform digital. Implementasi strategi tersebut diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha UD SNIPER sebagai produsen garam beryodium yang memenuhi standar nasional.

Kata Kunci: Rantai nilai, Tantangan Produksi, Garam Beryodium, UMKM, UD SNIPER, Keberlanjutan Usaha.

1. PENDAHULUAN

Garam merupakan salah satu kebutuhan pokok yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari, baik sebagai bahan konsumsi rumah tangga maupun dalam industri makanan dan kesehatan. Pemerintah Indonesia telah menetapkan kebijakan wajib yodium pada garam konsumsi sebagai upaya pencegahan gangguan akibat kekurangan yodium (GAKY). Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, banyak Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak dalam produksi garam beryodium di berbagai daerah, termasuk di wilayah pesisir Kabupaten Jeneponto.

Salah satu UMKM yang berperan dalam produksi garam beryodium adalah UD SNIPER yang berlokasi di Kelurahan Pallengu, Kecamatan Bangkala, Kabupaten Jeneponto. UD SNIPER memproduksi garam beryodium secara lokal dengan memanfaatkan potensi sumber daya alam yang tersedia di daerah pesisir tersebut. Peran UMKM seperti UD SNIPER sangat strategis dalam menyediakan garam beryodium yang terjangkau dan berkualitas bagi masyarakat setempat.

Namun demikian, UMKM ini menghadapi berbagai tantangan yang menghambat optimalisasi produksi dan pengembangan usahanya. Tantangan tersebut antara lain



keterbatasan alat produksi modern, kualitas bahan baku yang bergantung pada kondisi alam, keterbatasan pengetahuan dan pelatihan teknis bagi tenaga kerja, serta akses pasar yang masih terbatas. Keterbatasan-keterbatasan ini berpotensi mengurangi daya saing produk garam beryodium yang dihasilkan oleh UD SNIPER.

Dengan melakukan analisis rantai nilai serta identifikasi tantangan produksi pada UD SNIPER, diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai proses produksi garam beryodium di tingkat UMKM di wilayah Kelurahan Pallengu, sekaligus memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan usaha tersebut. Sejalan dengan itu peneliti merasa perlu melakukan penelitian mengenai proses rantai nilai produksi garam beryodium yang dijalankan oleh UMKM UD SNIPER, Tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM UD SNIPER dalam proses produksi garam beryodium, Dampak tantangan produksi terhadap kualitas dan kuantitas garam beryodium yang dihasilkan oleh UD SNIPER, serta strategi atau solusi apa yang dapat diusulkan untuk mengatasi tantangan produksi agar UMKM UD SNIPER dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usahanya.

UMKM memiliki peranan strategis dalam perekonomian nasional karena mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta menggerakkan ekonomi lokal (Kementerian Koperasi dan UKM, 2021). Namun, UMKM sering menghadapi keterbatasan dalam hal teknologi, akses permodalan, dan pemasaran (Tambunan, 2019). Oleh karena itu, pengembangan UMKM memerlukan dukungan melalui pelatihan, pembinaan teknis, dan fasilitasi akses pasar agar dapat berkontribusi optimal.

Konsep rantai nilai diperkenalkan oleh Porter (1985) sebagai rangkaian aktivitas yang memberikan nilai tambah pada produk mulai dari bahan baku hingga produk jadi yang siap dikonsumsi. Dalam konteks UMKM, pemahaman rantai nilai membantu pelaku usaha mengidentifikasi tahapan produksi yang berpotensi diperbaiki untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing (Kaplinsky & Morris, 2001).

Garam beryodium merupakan garam konsumsi yang telah diperkaya dengan yodium untuk mencegah gangguan akibat kekurangan yodium (GAKY) yang berdampak pada kesehatan masyarakat (WHO, 2007). Proses produksi garam beryodium umumnya melibatkan pengambilan bahan baku dari air laut, pengendapan, pengeringan, dan pencampuran yodium secara tepat untuk menjamin kualitas produk (Badan POM, 2020).

UMKM pengolah garam sering menghadapi tantangan seperti keterbatasan alat produksi, fluktuasi kualitas bahan baku, kurangnya pengetahuan teknis, dan terbatasnya akses pasar (Suryani et al., 2018). Selain itu, minimnya pelatihan dan pendampingan menyebabkan produk sulit bersaing dengan produk industri besar (Ismail & Fauzi, 2017).

Penelitian sebelumnya yang mengkaji UMKM garam di berbagai daerah menunjukkan bahwa intervensi teknologi dan pelatihan sangat diperlukan untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas produk. Contohnya, studi oleh Harahap (2019) pada UMKM garam di Sumatera Utara menekankan pentingnya modernisasi alat produksi dan penguatan pemasaran.

2. METODE PENELITIAN

Waktu penelitian dilakukan pada pertengahan Bulan Desember sampai dengan Januari di UD SNIPER Garam Beryodium Lingkungan Paccelanga, Kecamatan Bangkala Kabupaten Jeneponto. Data yang diperoleh pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai



rantai nilai dan tantangan produksi yang dihadapi oleh UMKM garam beryodium UD SNIPER di Kelurahan Pallengu, Kecamatan Bangkala, Kabupaten Jeneponto.

Adapun Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terbagi atas 2, yaitu:

a). Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha, pekerja, serta pihak terkait lainnya; observasi langsung terhadap proses produksi; dan dokumentasi yang relevan, dan b). Data sekunder, meliputi literatur terkait UMKM, rantai nilai produksi garam beryodium, serta data statistik dari instansi pemerintah.

Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dalam studi ini, maka dilakukan dengan cara sebagai berikut a). Wawancara, dilakukan secara semi-terstruktur untuk mendapatkan informasi mengenai tahapan produksi, permasalahan yang dihadapi, dan strategi yang diterapkan oleh UD SNIPER, b). Dokumentasi, pengumpulan data pendukung seperti catatan produksi, laporan usaha, dan dokumen lain yang relevan, dan c). Observasi, peneliti melakukan pengamatan langsung pada proses produksi mulai dari pengadaan bahan baku hingga pengemasan produk garam beryodium.

Data yang diperoleh dianalisis secara kuantitatif dengan tahapan sebagai berikut : a). Reduksi data dengan memilah dan memilih data yang relevan dengan fokus penelitian, b).

Penyajian data dengan menyusun data dalam bentuk narasi deskriptif dan tabel pendukung, dan c). Verifikasi dan kesimpulan dengan menghubungkan hasil analisis dengan teori rantai nilai dan tantangan produksi untuk menarik kesimpulan dan rekomendasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Proses Nilai Produksi Garam Beryodium UMKM UD SNIPER

Penelitian ini dilaksanakan di UD SNIPER, sebuah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak dalam produksi garam beryodium. UD SNIPER berlokasi di Kelurahan Pallengu, Kecamatan Bangkala, Kabupaten Jeneponto, Provinsi Sulawesi Selatan.

Kabupaten Jeneponto merupakan salah satu daerah pesisir yang memiliki potensi besar dalam produksi garam karena kondisi geografisnya yang mendukung. Kabupaten ini terletak di bagian selatan Provinsi Sulawesi Selatan dan dikenal memiliki curah hujan rendah serta tingkat penyinaran matahari tinggi, dua faktor penting dalam proses penguapan air laut untuk pembuatan garam. Kelurahan Pallengu, tempat berdirinya UD SNIPER, merupakan wilayah pesisir yang masyarakatnya banyak bergantung pada sektor kelautan dan perikanan, termasuk di dalamnya produksi garam rakyat. Aktivitas produksi garam di wilayah ini umumnya dilakukan secara tradisional dengan memanfaatkan lahan-lahan terbuka dekat pantai sebagai tempat penjemuran.

UD SNIPER memanfaatkan sumber daya alam setempat dan tenaga kerja lokal dalam kegiatan produksinya. Sebagai UMKM, UD SNIPER memainkan peran penting dalam mendukung ketersediaan garam beryodium bagi masyarakat sekitar serta memberikan kontribusi ekonomi lokal. Namun, UMKM ini juga menghadapi sejumlah kendala, mulai dari cuaca tidak menentu, keterbatasan teknologi, hingga akses distribusi yang belum merata.

Dengan latar belakang wilayah yang memiliki potensi dan tantangan tersebut, UD SNIPER menjadi lokasi yang relevan untuk dianalisis dalam konteks rantai nilai dan tantangan produksi garam beryodium.

UD SNIPER merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang produksi garam beryodium di Kelurahan Pallengu, Kecamatan Bangkala, Kabupaten Jeneponto.



Proses produksi yang dilakukan masih bersifat tradisional, namun mencerminkan struktur rantai nilai yang cukup lengkap, mulai dari pengadaan bahan baku hingga distribusi ke konsumen akhir. Pemahaman terhadap proses nilai produksi ini penting untuk mengidentifikasi titik-titik kritis dalam produksi yang dapat dikembangkan lebih lanjut. Proses nilai produksi ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Pengadaan Bahan Baku

Proses produksi dimulai dengan pengadaan bahan baku utama, yaitu air laut. Air laut diambil langsung dari wilayah pesisir Pallengu yang dikenal memiliki kadar salinitas cukup tinggi, menjadikannya cocok untuk produksi garam. Pengambilan air laut dilakukan secara manual menggunakan pompa sederhana atau wadah tradisional. Air laut tersebut kemudian dialirkan ke dalam petak-petak tambak yang telah disiapkan. Sumber daya alam berupa lahan tambak dan cuaca panas menjadi faktor penting yang sangat menentukan ketersediaan bahan baku dan keberhasilan produksi.

2) Penguapan dan Kristalisasi

Air laut yang telah masuk ke dalam petak tambak akan mengalami proses penguapan secara alami akibat panas sinar matahari. Proses ini membutuhkan waktu antara 5 hingga 10 hari tergantung pada intensitas cahaya matahari, kelembapan udara, dan kecepatan angin. Selama masa penguapan, air laut berubah menjadi larutan pekat hingga akhirnya mulai membentuk endapan kristal garam. Proses kristalisasi ini merupakan tahap penting karena kualitas kristal garam yang terbentuk sangat dipengaruhi oleh ketelitian petani garam dalam mengatur aliran dan volume air laut pada tambak.

3) Pemanenan Garam

Setelah kristal terbentuk, garam dipanen secara manual menggunakan alat-alat tradisional seperti sekop dan wadah anyaman. Pemanenan dilakukan secara hati-hati agar tidak mencampurkan tanah dasar tambak ke dalam hasil garam. Garam yang baru dipanen biasanya masih mengandung kadar air tinggi, dan belum memenuhi standar konsumsi. Oleh karena itu, hasil panen disimpan terlebih dahulu untuk melalui proses pengeringan lanjutan.

4) Pengeringan dan Penyaringan

Garam hasil panen kemudian dijemur kembali di tempat terbuka menggunakan alas terpal atau tikar plastik agar kadar airnya berkurang secara maksimal. Proses ini dilakukan selama 1–2 hari tergantung kondisi cuaca. Setelah kering, garam disaring untuk memisahkan kotoran seperti pasir, batu kecil, atau sisa-sisa organik lainnya. Penyaringan dilakukan secara manual menggunakan ayakan kawat atau jaring plastik.

5) Penambahan Yodium

Setelah garam dinyatakan bersih dan kering, dilakukan proses penambahan yodium (yodisasi) sebagai langkah penting untuk memenuhi standar kesehatan nasional. Penambahan yodium dilakukan dengan cara menyemprotkan larutan kalium iodat (KIO_3) menggunakan sprayer sederhana ke atas tumpukan garam, lalu diaduk hingga merata. Takaran yodium disesuaikan dengan standar dari BPOM, yaitu 30–80 ppm (parts per million). Dalam praktiknya, karena alat dan bahan masih terbatas, proses ini sering dilakukan secara manual dengan menggunakan semprotan dan bergantung pada pengalaman pekerja.

6) Pengemasan



Setelah melalui proses yodisasi, garam beryodium dikemas ke dalam plastik dengan berat bersih bervariasi, umumnya 250 gram, 500 gram, dan 1 kilogram. Pengemasan dilakukan secara manual menggunakan alat pres plastik panas (sealer). Setiap kemasan diberi label produk UD SNIPER yang mencantumkan informasi seperti nama produk, berat bersih, kandungan yodium, tanggal produksi, dan izin edar jika tersedia. Tahap ini penting karena pengemasan yang baik akan menjaga kualitas garam dan meningkatkan daya tarik di pasar.

7) Distribusi dan Pemasaran

Setelah dikemas, garam beryodium UD SNIPER siap didistribusikan ke pasar lokal di Kabupaten Jeneponto dan sekitarnya. Distribusi dilakukan secara langsung oleh pemilik usaha ke toko-toko kelontong, pasar tradisional, dan warung. Dalam beberapa kasus, distribusi juga dilakukan melalui kerja sama dengan pedagang pengecer. Saluran pemasaran masih bersifat sederhana dan belum memanfaatkan platform digital atau jaringan distribusi yang lebih luas, sehingga jangkauan pasar masih terbatas.

b. Tantangan Utama yang di Hadapi UMKM UD SNIPER

Sebagai UMKM yang bergerak dalam sektor produksi garam beryodium secara tradisional, UD SNIPER menghadapi berbagai tantangan baik dari sisi internal maupun eksternal yang memengaruhi keberlangsungan dan daya saing usaha. Tantangan-tantangan ini tidak hanya berdampak pada efisiensi proses produksi, tetapi juga pada kualitas produk, jangkauan pemasaran, dan kemampuan untuk berkembang secara berkelanjutan.

1) Ketergantungan pada Cuaca

Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi UD SNIPER adalah ketergantungan penuh pada kondisi cuaca, khususnya sinar matahari, dalam proses penguapan dan pengeringan garam. Karena proses produksi dilakukan secara tradisional tanpa alat pengering mekanik, maka saat musim hujan tiba atau intensitas matahari menurun, produksi garam secara otomatis terhambat. Hal ini menyebabkan penurunan kuantitas maupun kualitas garam, bahkan bisa menghentikan produksi sementara waktu.

2) Keterbatasan Teknologi Produksi

Penggunaan alat-alat produksi yang masih manual dan sederhana menyebabkan proses produksi berjalan lambat dan kurang efisien. Misalnya, proses pengambilan air laut, pemanenan kristal, pencampuran yodium, hingga pengemasan masih dilakukan dengan teknik konvensional. Tidak adanya mesin pencampur yodium atau alat ukur kadar yodium yang akurat berisiko membuat kualitas produk tidak konsisten dengan standar yang ditentukan.

3) Kualitas Sumber Daya Manusia

Tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi umumnya adalah masyarakat sekitar yang belum memiliki pelatihan khusus dalam bidang produksi pangan atau industri rumah tangga. Hal ini menyebabkan beberapa aspek teknis, seperti pencampuran yodium dan sanitasi produk, kurang diperhatikan secara optimal. Keterbatasan pemahaman terhadap standar mutu dan prosedur produksi berpotensi mengurangi kualitas garam yang dihasilkan.

4) Keterbatasan Modal Usaha

UMKM UD SNIPER juga menghadapi keterbatasan dari segi permodalan. Modal yang tersedia hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan produksi skala kecil



hingga menengah. Ketiadaan akses terhadap pendanaan usaha atau kredit mikro menghambat inovasi, pembelian alat bantu produksi, serta perluasan usaha dan pemasaran produk ke luar daerah.

5) Akses Pasar yang Terbatas

Pemasaran produk UD SNIPER saat ini masih terbatas pada pasar lokal, seperti toko kelontong dan pasar tradisional di sekitar Kabupaten Jeneponto. Kurangnya pemahaman dan kemampuan dalam memanfaatkan media digital atau platform e-commerce menyebabkan produk belum dikenal secara luas. Izin edar dari BPOM juga menjadi kendala utama untuk menembus pasar yang lebih besar seperti ritel modern.

c. Dampak dari Tantangan Produksi Terhadap Kualitas dan Kuantitas Garam Beryodium yang dihasilkan oleh UD SNIPER

UD SNIPER sebagai UMKM yang memproduksi garam beryodium di Kelurahan Pallengu, Kecamatan Bangkala, Kabupaten Jeneponto, telah menunjukkan kemajuan penting dengan memiliki izin SNI, PIRT, dan izin edar. Namun, pencapaian tersebut tidak berarti lepas dari berbagai tantangan teknis dan non-teknis yang berdampak langsung terhadap kualitas dan kuantitas produk. Tantangan-tantangan ini, jika tidak dikelola dengan baik, dapat menghambat efisiensi produksi serta mengurangi daya saing produk di pasar.

1) Fluktuasi Kualitas Produk

Meski produk telah memenuhi standar legalitas, kualitas garam beryodium yang dihasilkan masih mengalami fluktuasi karena beberapa faktor teknis:

- ✓ Pengaruh Cuaca terhadap Proses Pengeringan: Proses produksi yang masih mengandalkan sinar matahari sebagai sumber utama pengeringan membuat kualitas garam sangat tergantung pada kondisi cuaca. Selama musim hujan, kandungan air dalam garam sulit dikendalikan, sehingga berpotensi menurunkan kadar kehalusan, warna, dan daya tahan produk.
- ✓ Infrastruktur Produksi yang Terbatas: Ketiadaan alat pencampur otomatis dan laboratorium kontrol mutu menyebabkan pencampuran yodium tidak selalu konsisten. Meskipun memiliki izin edar, produksi dengan peralatan manual tetap menghadirkan risiko inkonsistensi mutu antar-batch.
- ✓ Keterbatasan SDM Teknis: Tenaga kerja lokal yang belum terlatih secara profesional dalam proses standar industri pangan juga berpengaruh terhadap stabilitas kualitas produk, terutama dalam hal sanitasi dan prosedur pengemasan.

2) Kuantitas Produksi Tidak Stabil

Kuantitas produksi garam beryodium oleh UD SNIPER mengalami naik turun berdasarkan musim dan ketersediaan bahan baku:

- ✓ Produksi Menurun saat Musim Hujan: Karena proses evaporasi tidak menggunakan alat pengering buatan, produksi garam hampir tidak berjalan saat intensitas hujan tinggi. Hal ini menyebabkan pasokan ke pasar tidak selalu tersedia dalam jumlah yang cukup.
- ✓ Kapasitas Produksi Terbatas: Alat dan lahan produksi yang digunakan belum berskala besar sehingga produksi harian atau bulanan belum mampu memenuhi permintaan skala regional secara konsisten.

3) Hambatan Distribusi Meskipun Sudah Memiliki Legalitas



Walaupun UD SNIPER telah memiliki SNI, PIRT, dan izin edar, tantangan produksi masih berpengaruh pada kemampuan distribusi dan pemasaran, yaitu:

- ✓ Sulit Memenuhi Permintaan Besar secara Konsisten: Beberapa mitra usaha atau pembeli dalam jumlah besar memerlukan suplai rutin dalam volume tinggi. Namun, karena kuantitas tidak selalu stabil, UD SNIPER belum bisa menyuplai pasar tersebut secara kontinyu.
- ✓ Pemasaran Masih Terfokus pada Lokal: Produk yang sudah memiliki legalitas seharusnya dapat menembus pasar ritel modern atau daerah luar Jeneponto. Namun, tantangan produksi menyebabkan strategi ekspansi pasar belum bisa dijalankan optimal.

4) Implikasi terhadap Keberlanjutan Usaha

Kombinasi dari kualitas yang fluktuatif dan kuantitas yang terbatas memberikan dampak jangka panjang pada keberlanjutan usaha UD SNIPER:

- ✓ Pendapatan Tidak Stabil: Karena volume produksi tergantung musim dan kondisi operasional, maka pendapatan pun ikut berfluktuasi.
- ✓ Kesulitan Skala Usaha: Meski permintaan pasar untuk garam beryodium relatif stabil, keterbatasan dalam kapasitas dan kecepatan produksi menyebabkan usaha sulit untuk berkembang ke skala lebih besar.

d. Strategi dan solusi dalam mengatasi tantangan produksi agar UMKM UD SNIPER dapat Meningkatkan Daya Saing dan Keberlanjutan Usaha.

Dalam menghadapi berbagai tantangan produksi yang berdampak pada kualitas dan kuantitas garam beryodium, UD SNIPER sebagai UMKM yang beroperasi di Kelurahan Pallengu, Kecamatan Bangkala, Kabupaten Jeneponto, perlu mengembangkan strategi komprehensif agar mampu meningkatkan daya saing dan menjamin keberlanjutan usahanya. Meskipun UD SNIPER telah mengantongi legalitas lengkap seperti SNI, PIRT, dan izin edar, tantangan teknis dan non-teknis masih menjadi kendala nyata yang harus ditangani secara sistematis.

Langkah pertama yang dapat dilakukan adalah modernisasi alat produksi. Saat ini, proses produksi masih mengandalkan metode tradisional yang sangat bergantung pada kondisi cuaca, terutama dalam tahap pengeringan. Untuk mengatasi ketergantungan ini, UD SNIPER dapat berinvestasi pada alat pengering garam berbasis tenaga surya atau sistem dehidrator listrik yang efisien. Selain itu, penggunaan alat pencampur otomatis akan membantu dalam memastikan kadar yodium tercampur secara merata sesuai standar SNI, sekaligus mengurangi risiko kesalahan manual. Modernisasi ini diharapkan dapat meningkatkan konsistensi mutu produk dan mempercepat waktu produksi, sehingga kapasitas dapat meningkat walau dalam kondisi cuaca yang kurang mendukung.

Di sisi lain, peningkatan kapasitas sumber daya manusia juga sangat krusial. Pelatihan teknis bagi para pekerja, terutama dalam hal sanitasi produksi, teknik pencampuran bahan tambahan pangan, dan prosedur pengemasan sesuai standar industri pangan akan sangat membantu menjaga kualitas dan citra produk. Selain keterampilan teknis, pelatihan manajerial seperti pencatatan keuangan, pengelolaan stok bahan baku, hingga pemahaman strategi pemasaran juga perlu diberikan agar manajemen usaha berjalan lebih efisien dan profesional.

Strategi berikutnya adalah diversifikasi produk serta penambahan nilai guna (value added) dari garam beryodium yang diproduksi. UD SNIPER dapat mengembangkan varian produk, seperti garam kemasan kecil untuk rumah tangga,



garam dengan aroma atau manfaat khusus (misalnya garam herbal), hingga produk turunan seperti scrub garam untuk keperluan kosmetik. Diversifikasi ini tidak hanya memperluas pangsa pasar, tetapi juga memberikan nilai jual lebih tinggi dan memperkuat posisi merek di mata konsumen. Untuk mendukung diversifikasi tersebut, penguatan branding dan desain kemasan menjadi sangat penting. Produk dengan kemasan yang menarik, informatif, dan sesuai dengan selera pasar modern akan lebih mudah diterima oleh konsumen perkotaan maupun pasar ritel.

Di samping itu, UD SNIPER juga perlu memperluas akses pasarnya melalui penguatan jaringan distribusi. Salah satu cara yang efektif adalah menjalin kemitraan dengan distributor lokal, toko ritel, dan koperasi masyarakat. Tidak kalah penting, pemanfaatan teknologi digital juga dapat menjadi solusi dalam pemasaran. Dengan memanfaatkan media sosial, marketplace, dan platform digital lainnya, UD SNIPER dapat menjangkau konsumen yang lebih luas tanpa harus bergantung sepenuhnya pada distribusi fisik. Aktivitas digital marketing seperti promosi, edukasi manfaat garam beryodium, serta testimoni pelanggan dapat menjadi strategi pemasaran yang murah namun berdampak besar.

Untuk merealisasikan strategi-strategi tersebut, dukungan dari pihak eksternal seperti pemerintah daerah, lembaga pembina UMKM, dan perguruan tinggi sangat dibutuhkan. UD SNIPER dapat mengakses berbagai program pembinaan dan pelatihan dari Dinas Perindustrian atau Dinas Koperasi dan UKM. Kerja sama dengan perguruan tinggi juga dapat membuka peluang transfer teknologi dan pendampingan usaha. Selain itu, dalam upaya peningkatan kapasitas produksi dan pengembangan usaha, akses permodalan menjadi faktor penting. UD SNIPER dapat memanfaatkan berbagai sumber pendanaan seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), hibah pemberdayaan UMKM, hingga program Corporate Social Responsibility (CSR) dari perusahaan besar atau BUMN yang memiliki tanggung jawab sosial terhadap pelaku usaha lokal.

Dengan mengintegrasikan strategi modernisasi produksi, peningkatan SDM, diversifikasi produk, ekspansi pasar, serta kolaborasi lintas sektor, UD SNIPER memiliki peluang besar untuk meningkatkan daya saing dan menjaga keberlanjutan usahanya. Strategi ini tidak hanya akan memperkuat posisi UD SNIPER sebagai pelaku industri garam beryodium lokal, tetapi juga memungkinkan mereka untuk berkembang lebih jauh ke skala regional maupun nasional dalam jangka panjang.

4. KESIMPULAN

UD SNIPER, yang berlokasi di Kelurahan Pallengu, Kecamatan Bangkala, Kabupaten Jeneponto, telah memenuhi berbagai standar legalitas usaha, termasuk sertifikasi SNI, PIRT, dan izin edar. Hal ini menunjukkan keseriusan usaha dan komitmen terhadap mutu produk garam beryodium yang diproduksi. Proses produksi garam beryodium pada UD SNIPER masih mengandalkan metode tradisional, mulai dari penjemuran, pencampuran yodium, hingga pengemasan. Meskipun efisien secara biaya, metode ini memiliki kelemahan dari segi ketergantungan pada cuaca dan inkonsistensi kualitas produk. Berbagai tantangan seperti cuaca tidak menentu, keterbatasan peralatan, keterbatasan tenaga kerja terlatih, serta kurangnya akses bahan baku dan pemasaran modern menyebabkan fluktuasi baik dalam kuantitas maupun kualitas garam yang dihasilkan. Tantangan-tantangan tersebut secara langsung berpengaruh pada efisiensi produksi dan daya saing produk. Tanpa strategi penanganan yang tepat, UD SNIPER berisiko mengalami stagnasi pertumbuhan, kehilangan pasar, atau kesulitan



mempertahankan standar mutu. Diperlukan berbagai upaya seperti modernisasi alat produksi, pelatihan SDM, diversifikasi produk, penguatan branding dan kemasan, serta perluasan akses pasar melalui jalur distribusi dan digital marketing. Pendekatan ini perlu dilengkapi dengan kolaborasi bersama pemerintah, lembaga pelatihan, dan akses pembiayaan UMKM. Dengan kombinasi antara inovasi, pembinaan, dan dukungan kelembagaan, UD SNIPER berpotensi naik kelas dari usaha mikro menjadi usaha kecil yang mampu bersaing di pasar regional maupun nasional, sekaligus berkontribusi terhadap ketahanan pangan dan pemberdayaan ekonomi lokal.

5. REFERENCES

- Alamsyah, R., & Supriyanto, A. (2020). Pengaruh Teknologi Tepat Guna Terhadap Peningkatan Produksi Garam di UMKM. *Jurnal Teknologi Industri*, 15(2), 110-120.
- Badan Standardisasi Nasional (BSN). (2017). Standar Nasional Indonesia (SNI) Garam Beryodium. Jakarta: BSN.
- Hasan, M. (2018). *Manajemen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Kurniawati, D., & Wijaya, S. (2019). Analisis Rantai Nilai Produk UMKM: Studi Kasus pada Produksi Garam Laut di Kabupaten Indramayu. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 7(3), 235-245.
- Lestari, S., & Rahman, A. (2021). Tantangan dan Strategi Pengembangan UMKM di Era Digital. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 56-70.
- Menteri Kesehatan Republik Indonesia. (2016). *Pedoman Penggunaan Garam Beryodium untuk Pencegahan Gangguan Akibat Kekurangan Yodium*. Jakarta: Kemenkes RI.
- Nugroho, A., & Prasetyo, E. (2020). Pengaruh Pelatihan dan Pendampingan Terhadap Peningkatan Kapasitas UMKM Garam. *Jurnal Pengembangan Sumber Daya Manusia*, 5(1), 45-55.
- Rahman, T., & Sari, L. P. (2019). Strategi Pemasaran Digital untuk UMKM di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran*, 8(4), 300-310.
- Sutrisno, B. (2018). *Manajemen Produksi untuk UMKM*. Bandung: Alfabeta.
- Wicaksono, D., & Santoso, H. (2022). Pengaruh Cuaca terhadap Produksi Garam Laut di Wilayah Pesisir. *Jurnal Meteorologi dan Klimatologi*, 10(2), 120-130.