

Analisis Faktor-Faktor Penyebab Tehambatnya Perkembangan Umkm Sentra Ikan Bulak (SIB) Kenjeran Dengan Pendekatan Metode Fishbone Diagram

Yuni Krida Sakti¹⁾, Indah Apriliana Sari W²⁾, Diana Zuhroh³⁾

Program Studi Teknik Industri^{1&2)}, Program Studi Ilmu Akuntansi³⁾ Universitas 45 Surabaya

Jl. Mayjend Sungkono 106 Surabaya, Telp.(031)5611214, 5665667

Email: kridasakti81@gmail.com¹⁾, dianazuhroh5@gmail.com²⁾

Abstrak

UMKM Sentra Ikan Bulak (SIB) Kenjeran diharapkan sebagai Destinasi wisata baru pusat produk olahan ikan di daerah pesisir pantai Kota Surabaya, dan sejak didirikan sampai saat ini menghadapi berbagai kendala yang dapat menghambat proses tumbuh dan berkembangnya. Hambatan utama adalah masih kurangnya minat berkunjung di SIB, sehingga berdampak langsung pada tingkat pendapatan pedagang UMKM SIB. Di sisi lain Pemerintah Kota Surabaya telah melakukan berbagai upaya program promosi. Namun jumlah pembeli belum sesuai dengan harapan. Maka Pada Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa dan mengidentifikasi sebab-sebab yang menjadi akar permasalahan yang merupakan hambatan dalam proses pengembangan UMKM SIB Kenjeran. Dengan menggunakan Pendekatan Metode Fishbone Diagram dapat mengidentifikasi dan menganalisa secara detail sebab-sebab terjadinya hambatan tersebut, sehingga dihasilkan beberapa solusi terhadap kondisi sepinya pengunjung dan pembeli. Dari hasil wawancara dan kuesioner dari beberapa pengunjung dan pedagang baik yang berdagang di SIB kenjeran maupun pedagang PKL. Maka perlu dilakukan pengambilan tindakan korektif terhadap kebijakan Pemerintah yang diterapkan lebih tegas dilapangan, peningkatan infrastruktur berupa akses jalan langsung dari tempat wisata menuju SIB kenjeran, serta adanya rute menuju SIB pada moda transportasi wisata (Suroboyo Bus), serta peningkatan program promosi secara gencar melalui media sosial, media elektronik dan cetak, sehingga diharapkan Keberadaan dan fungsi UMKM SIB Kenjeran dikenal oleh masyarakat luas terutama yang berdomisili di Kota Surabaya.

Kata kunci : *Fisbone Diagram, tindakan korektif, promosi*

1. PENDAHULUAN

Berbagai program Pemerintah kota Surabaya untuk mempromosikan UMKM Sentra Ikan Bulak (SIB) Kenjeran sebagai pusat produk olahan ikan dan alternatif destinasi wisata baru di Kota Surabaya yang bertujuan agar UMKM SIB Kenjeran lebih di kenal oleh masyarakat luas, pada akhirnya berdampak pada peningkatan jumlah wisatawan yang berkunjung untuk berbelanja produk olahan laut di UMKM SIB Kenjeran. Namun sejak UMKM Sentra Ikan Bulak (SIB) diresmikan pada tahun 2012 sampai saat ini masih sepi pembeli dan penjual, jadi dapat disimpulkan bahwa selama 8 (delapan) tahun berdiri UMKM SIB tidak mengalami pengembangan sesuai yang diharapkan. Kurangnya minat berkunjung pembeli merupakan hambatan utama dalam proses pengembangan UMKM SIB, karena berdampak langsung pada tingkat pendapatan pedagang yang berjualan di SIB. Hal ini menyebabkan banyak pedagang yang memutuskan untuk kembali berjualan di pinggir jalan, karena lebih ramai pembeli sehingga stan-stan yang tersedia di SIB banyak yang kosong. Kompleksnya kendala yang menjadi hambatan dalam proses pengembangan UMKM SIB membutuhkan sebuah metode agar dapat diketahui penyebab dan solusi optimal untuk mengatasi kondisi kurangnya minat berkunjung dari pembeli.

Perkembangan UMKM SIB Kenjeran Saat ini

Tujuan utama dari dibangunnya UMKM Sentra Ikan Bulak (SIB) Kenjeran disamping untuk menertibkan pedagang yang berdagang di kawasan wisata pesisir pantai Kenjeran sehingga

menyebabkan kemacetan dan ketidakberaturan, tapi sekaligus bertujuan untuk mensejahterakan dan dapat menaikkan perekonomian warga setempat serta memberikan tempat usaha bagi UKM bidang perikanan dan kelautan yang layak, sehat dan modern. Di samping itu juga untuk mempromosikan dan memperkenalkan berbagai produk hasil perikanan agar semakin diminati oleh masyarakat. Program pembangunan UMKM Sentra Ikan Bulak (SIB) Kenjeran tentunya tidak berjalan dengan mudah. Salah satu masalah setelah program pembangunan UMKM SIB dijalankan yaitu sepi pedagang yang menempati stan di UMKM SIB. Gedung UMKM SIB seperti pada gambar 2. dibangun dengan jumlah stan sebanyak 212 stan, stan yang berada di Lantai 1. terdiri dari stan untuk pedagang kerupuk dan ikan kering, ikan asap, ikan segar dan kerajinan kerang. Diperlukannya partisipasi pedagang dalam pengembangan Sentra Ikan Bulak (SIB), karena faktor tersebut merupakan salah satu hambatan dalam proses pengembangan SIB (Sari & Ma'ruf, 2017)



Gambar 1. Gedung UMKM SIB Kenjeran



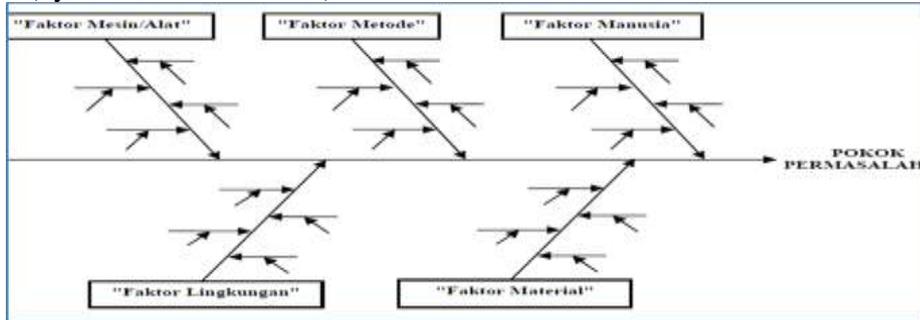
Gambar 2. Kondisi Stan Kosong Di SIB Kenjeran

Seluruh stan yang telah disediakan secara gratis oleh pihak pengelola, kurang lebih hanya 10 % saja yang ditempati oleh para pedagang, karena rata-rata pendapatan mereka sehari-hari biasa sangat minim sekali bahkan ada yang tidak balik modal, kondisi seperti ini terjadi dikarenakan kurangnya minat berkunjung pengunjung dan pembeli. Adanya event-event program promosi mampu mendongkrak jumlah pengunjung dan pembeli yang berbanding lurus dengan pendapatan pedagang SIB tersebut (Sakti & Wachidin, 2018). Dikarenakan program event-event promosi tidak diagendakan secara rutin, maka pada setiap hari kondisi SIB Kenjeran cenderung sepi pengunjung dan pelanggan, Sehingga sebagian besar stan atau kios kosong dan dibiarkan terbengkalai seperti pada gambar 2, sebagai dampak banyaknya pedagang SIB yang kembali berjualan di pinggir jalan (PKL). Perlu adanya evaluasi pencapaian sasaran program pembangunan UMKM Sentra Ikan Bulak (SIB) dalam perkembangan pariwisata pesisir Surabaya sebagai tempat wisata pusat belanja produk olahan ikan, dari segi Relevansi (*Relevance*), Efektivitas (*Effectiveness*), Efisiensi (*Efficiency*), Dampak (*Impact*), Kestambungan (*Sustainability*) dan Upaya Pengembangan Pariwisata (Septiandhanu, 2018). Pada penelitian ini dibutuhkan tranfer informasi dari survey lapangan dan melalui referensi artikel ilmiah yang sebelumnya membahas terkait perkembangan SIB Kenjeran, setelah tahap pengumpulan data tersebut langkah selanjutnya dapat melakukan *brainstorming*. Menggunakan pendekatan metode *Fishbone Diagram* atau Diagram Sebab-Akibat, diharapkan dapat diurai sebab-sebab permasalahan utama yang dianggap Penghambat perkembangan UMKM SIB Kenjeran dan selanjutnya dapat diambil beberapa tindakan korektif sebagai solusi untuk menghilangkan atau mengurangi faktor yang menghambat perkembangan UMKM SIB secara keberlanjutan.

Diagram Tulang Ikan (*Fishbone Diagram*)

Diagram Tulang Ikan (*fishbone diagram*) atau diagram sebab-akibat adalah suatu diagram yang menunjukkan hubungan sebab-akibat yang membantu mengidentifikasi penyebab dari suatu masalah yang selanjutnya dapat diambil suatu tindakan korektif. Diagram tersebut dapat digunakan untuk menganalisis faktor-faktor penyebab dan karakteristik kegagalan tertinggi.

Faktor-faktor yang berpengaruh terjadinya kegagalan atau hambatan tersebut secara umum terbagi menjadi 6 (enam) macam yaitu; Alat (*Mechines*), Cara Kerja (*Methodhs*), Manusia (*Personnel*), Pengukuran (*Measurements*), Bahan (*Material*) Dan Lingkungan (*Environment*). Model Diagram Sebab-Akibat dapat dilihat seperti pada gambar 3. Untuk mencari berbagai penyebab tersebut dapat digunakan teknik brainstorming dari seluruh personil yang terlibat dalam proses yang sedang dianalisis. *Fishbone Diagram* tersebut dikembangkan oleh Ishikawa pada tahun 1943 (Syukron & Kholil, 2012).



Gambar 3. Model Umum *Fishbone Diagram*

Sumber: (Hendradi, 2006)

Hasil Brainstorming masalah dapat dikelompokkan ke dalam beberapa tema yang sudah ditentukan Sebab Utamanya. Penggunaan *affinity dan tree* sangat membantu dalam pengelompokkan tersebut (Hendradi, 2006).

2. METODOLOGI PENELITIAN

Dengan mengambil issue-issue yang saat ini hangat di dibahas di berbagai forum terkait Bisnis UMKM yang sangat membantu dalam perkembangan perekonomian masyarakat Indonesia. Latar Belakang penelitian ini Bahwa saat ini Pemerintah Kota Surabaya sedang giat mengembangkan UMKM Sentra Ikan Bulak (SIB) untuk meningkatkan pendapatan pedagang produk olahan laut dan merupakan masyarakat yang berada di sekitar kawasan wisata pesisir pantai, sehingga dapat mensejahterakan perekonomian mereka. Tujuan dari penelitian ini adalah bagaimana mengidentifikasi penyebab permasalahan utama dari rendahnya pendapatan pedagang UMKM SIB Kenjeran sehingga menghambat perkembangannya. Batasan Masalah pada penelitian ini adalah objek penelitian yang dibahas adalah peningkatan pendapat pedagang yang berada di Lantai 1 UMKM SIB, jumlah pengunjung dan pembeli yang diamati ketika hari libur atau hari Sabtu dan Minggu.

Studi Lapangan

Data penelitian ini mengambil Di beberapa tempat, yaitu di Lantai 1 (satu) Gedung Sentra Ikan Bulak (SIB) Kenjeran Surabaya, kios-kios yang ada di pinggir jalan menuju SIB serta Taman Suroboyo. Survey yang dilakukan untuk mengetahui kondisi nyata di lapangan terkait kondisi jumlah pedagang dan pengunjung yang ada di Sentra Ikan Bulak (SIB) kenjeran. Adapun beberapa kegiatan studi lapangan terdiri dari;

1. Kegiatan survey lapangan dilakukan pada beberapa tempat yaitu di Lantai 1 Gedung UMKM Sentra Ikan Bulak (SIB), Pinggir jalan sepanjang kawasan wisata pesisir pantai dan Taman Suroboyo Kenjeran, untuk mengetahui Kondisi nyata dan jumlah pengunjung yang datang ketika hri libur atau setiap hari Sabtu dan Minggu.
2. Kegiatan wawancara dengan koordinator UMKM SIB Kenjeran pedagang yang ada di pinggir jalan sepanjang kawasan wisata pesisir pantai dan pengunjung sekaligus sebagai pembeli di UMKM SIB, pembeli di pinggir jalan.

Metode Penentuan Akar Permasalahan yang Digunakan

Setelah mengkaji data yang didapatkan dari hasil studi pustaka melalui artikel ilmiah, kebijakan-kebijakan pemerintah dan hasil studi lapangan melalui survey dan wawancara dengan pedagang, pengunjung serta pembeli terkait kondisi nyata permasalahan yang terjadi dilapangan. Sehingga peneliti menggunakan metode Fishbone Diagram atau Diagram Sebab-Akibat untuk mengidentifikasi sumber-sumber dan akar penyebab permasalahan yang menyebabkan rendahnya pendapatan pedagang dan jumlah pembeli di UMKM SIB Kenjeran. Menggunakan metode Diagram Sebab-Akibat karena merupakan alat untuk menemukan penyebab dari permasalahan utama. Proses pembuatan *Fishbone Diagram* dengan menggunakan bantuan Software Minitabs 19.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Identifikasi Faktor Utama Penghambat Perkembangan SIB Kenjeran

Berdasarkan data yang diperoleh dari studi literatur dan studi lapangan melalui wawancara dengan koordinator SIB Kenjeran, beberapa pedagang yang berjualan di SIB dan yang berjualan di pinggir jalan (PKL) serta melalui hasil survey dan observasi di Sentra Ikan Bulak di lantai 1, maka dapat ditentukan Faktor Penyebab Utama terhambatnya perkembangan UMKM Sentra Ikan Bulak (SIB) Kenjeran. Melalui Skema pada gambar 4, dapat diamati alur proses faktor utama tersebut berdampak pada tumbuh kembangnya UMKM SIB Kenjeran.



Gambar 4. Skema Penentuan Faktor Utama Penghambat Perkembangan SIB Kenjeran

Dari gambar 4. Dapat diketahui bahwa faktor sepi pengunjung dan pembeli merupakan faktor utama yang mampu menghambat pencapaian perkembangan UMKM SIB secara keberlanjutan. Sepinya pembeli merupakan kelemahan (*weakness*) pada faktor internal UMKM SIB yang memiliki daya tarik wisata (Wibisono, Pattisellano, & Artanto, 2019) maka diperlukannya sebuah pendekatan metode yang mampu mengurai sebab-sebab atau akar permasalahan yang dianggap berdampak timbulnya faktor penyebab utama terhadap terhambatnya perkembangan SIB Kenjeran. Dengan menggunakan pendekatan **Metode *FishBone Diagram*** diharapkan mampu mengurai akar-akar permasalahan yang ada, sehingga dapat diketahui solusi berupa tindakan korektif untuk menghilangkan faktor penyebab utama terhambatnya perkembangan UMKM SIB Kenjeran.

Identifikasi Akar Permasalahan Dengan Metode *FishBone Diagram*

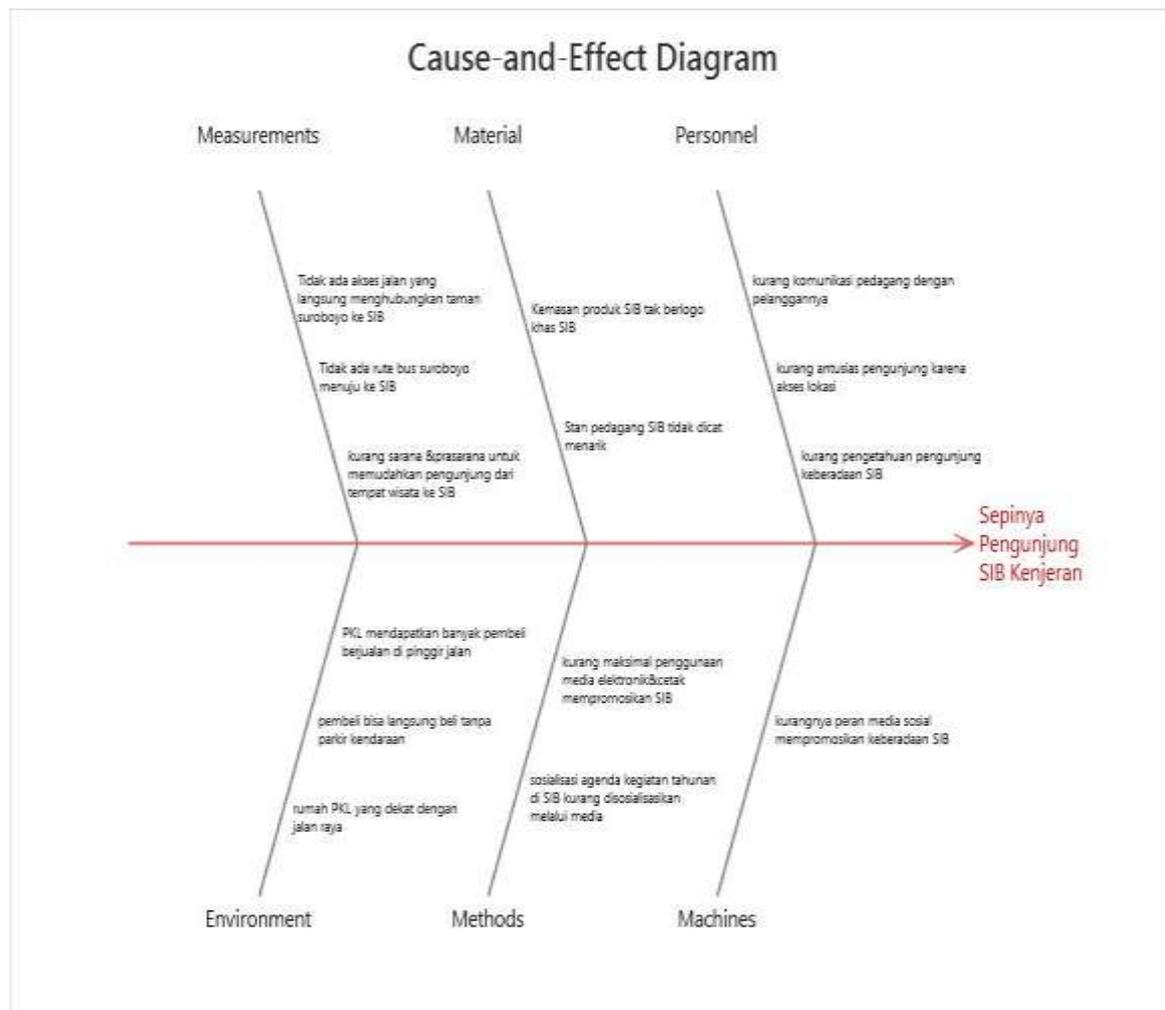
Dari hasil Pengolahan Data secara Kualitatif dan setelah dilakukan brainstorming terhadap sebab-sebab masalah didapatkan hasilnya sebagai berikut sesuai pada tabel 1.

Tabel 1 Hasil Brainstorming Metode *FishBone Diagram*

Masalah Utama	Kategori Sebab Utama	Sub Sebab Masalah
---------------	----------------------	-------------------

Sepinya Pengunjung SIB Kenjeran	Orang (<i>Personnel</i>)	kurang komunikasi pedagang dengan para pelanggannya
		kurang antusias pengunjung karena akses jalan ke lokasi SIB dirasa jauh dari tempat wisata
		Ketidakhutuhan pengunjung keberadaan lokasi SIB Kenjeran
	Lingkungan (<i>Environment</i>)	Rumah PKL yang dekat dengan jalan raya
		Pembeli merasa lebih praktis bisa langsung beli pada PKL tanpa parkir kendaraan
		PKL yang berjualan di pinggir jalan karena banyak pembelinya
		Jalan menuju Lokasi SIB Kenjeran jika menjelang siang dirasakan pengunjung sangat panas
	Material	Kemasan produk SIB tak berlogo khas SIB
		Stan pedagang SIB tidak dicat menarik
	Mesin (<i>Machines</i>)	kurangnya peran media sosial mempromosikan keberadaan SIB
	Measurement	Tidak ada akses jalan yang langsung menghubungkan taman suroboyo ke SIB
		Tidak ada rute bus suroboyo menuju ke SIB
		kurang sarana & prasarana untuk memudahkan pengunjung dari tempat wisata ke SIB
	Metode (<i>Methods</i>)	metode promosi kurang giat
		sosialisasi agenda kegiatan tahunan di SIB kurang disosialisasikan melalui media
kurang maksimal penggunaan media elektronik & cetak mempromosikan SIB		

Selanjutnya dapat dibuat gambaran masing-masing Sub sebab utama tersebut pada diagram tulang ikan atau *fish bone / cause effect diagram*, sesuai pada gambar 5.



Gambar 5. *Fish Bone* Diagram Penyebab Utama Perkembangan UMKM SIB Kenjeran

Berdasarkan *Fish Bone* Diagram yang telah dibuat, maka dapat diketahui akar-akar permasalahan yang berpengaruh terhadap timbulnya Faktor Penyebab Utama, maka langkah selanjutnya menentukan tindakan korektif yang harus dilakukan berdasarkan faktor-faktor penting tersebut, sesuai pada tabel 2. Tercantum tindakan korektif dari berbagai elemen terutama Pemerintah Kota Surabaya dan Pihak Pengelola UMKM SIB serta keterlibatan partisipasi pedagang yang berjualan di SIB kenjeran dan pedagang kaki lima (PKL).

Tabel 2. Tindakan Korektif Berdasarkan Faktor Penyebab Permasalahan

Kategori Sebab Utama	Tindakan Korektif
Orang (<i>Personnel</i>)	Pihak Pengelola SIB lebih banyak melibatkan dalam perencanaan pengembangan SIB dengan menampung kritik dan saran dari para pedagang.
	Pemerintah dan masyarakat lokal yang berperan aktif dalam pengelolaan kawasan ini namun belum ada keterlibatan dari pihak swasta dalam pengelolaan maupun promosi (Ananda & Koswara, 2018)

Lingkungan (<i>Environment</i>)	Pemkot Surabaya sedang merancang kawasan wisata terintegrasi yang nantinya lokasi SIB lantai 2 (dua) akan ada pembangunan jembatan menuju ke Taman Suroboyo (Cahyadi, 2019). Hal ini bertujuan sebagai akses penghubung langsung dari tempat wisata ke SIB, sehingga memudahkan pengunjung jika ingin berwisata dan langsung berbelanja dan berkuliner khas pesisir pantai Kenjeran.
	Kebijakan Pemerintah yang diberlakukan secara tegas terkait pelarangan PKL yang berjualan di pinggir jalan.
Material	Kemasan produk SIB dibuatkan logo khas SIB
	Stan pedagang SIB dicat menarik kekinian dan instagrameable
Mesin (<i>Machines</i>)	Memaksimalkan infrastruktur melalui perkembangan teknologi yang bersinergi dengan baik sehingga akses informasi yang nantinya mampu menjadikan SIB menjadi lebih dikenal oleh masyarakat luas.
Measurement	Pemkot Surabaya juga sudah menjalin kerjasama CSR untuk pembangunan cable car di sekitar lokasi pesisir, yang nantinya akan jadi wisata tersinergi dengan kawasan Taman Hiburan Pantai (THP), SIB dan Taman Suroboyo. Hal ini bertujuan supaya pengunjung tidak berulang kali memarkir kendaraannya untuk mendatangi lokasi wisata tersebut, dengan adanya pembangunan <i>cable car</i> akan memudahkan pengunjung untuk mendatangi beberapa tempat wisata sekaligus, sehingga diharapkan akan mendongkrak jumlah pengunjung di UMKM SIB
	Perlu dibuat rute bus suroboyo menuju ke SIB
	Adanya <i>sign system</i> sebagai penanda lokasi kawasan wisata pesisir
Metode (<i>Methods</i>)	Pihak pengelola harus gencar mempromosikan SIB sebagai wisata pusat belanja produk olahan laut, serta mensosialisasikan agenda kegiatan atau event tahunan diselenggarakan SIB. Promosi melalui media sosial seperti Facebook, Twitter dan Instagram yang saat ini banyak digunakan oleh kaum milenial dan masyarakat saat ini, diharapkan dapat menarik minat masyarakat untuk berkunjung serta mempermudah untuk mengetahui lokasi, atraksi, dan sarana prasarana lain yang ada di UMKM SIB.

4.SIMPULAN

Hasil analisa berdasarkan data-data yang telah didapatkan maka dapat disimpulkan bahwa faktor sepi pengunjung dan pembeli merupakan faktor utama yang mampu menghambat pencapaian perkembangan UMKM SIB secara keberlanjutan. Setelah dilakukan brainstorming terhadap sebab-sebab masalah sehingga menghasilkan model ***FishBone Diagram*** untuk mengetahui akar-akar permasalahan yang terjadi secara visual. Sehingga dapat diketahui solusi berupa tindakan korektif untuk menghilangkan faktor penyebab utama terhambatnya perkembangan UMKM SIB Kenjeran. Tercantum tindakan korektif dari berbagai masing-masing faktor penyebab masalah

tersebut yaitu Pemerintah Kota Surabaya dan Pihak Pengelola UMKM SIB serta keterlibatan partisipasi pedagang yang berjualan di SIB Kenjeran dan pedagang kaki lima (PKL). Tindakan korektif yang terpenting untuk solusi sepiunya pengunjung selain perencanaan pembangunan sarana dan prasarana penghubung tempat wisata yang saling terintegrasi, yang paling ditekankan untuk meningkatkan jumlah pengunjung dan pembeli dengan Pihak pengelola harus giat mempromosikan SIB sebagai wisata pusat belanja produk olahan laut, serta mensosialisasikan agenda kegiatan atau event tahunan yang diselenggarakan SIB. Promosi melalui media sosial seperti Facebook, Twitter dan Instagram yang banyak digunakan oleh kaum milenial dan masyarakat saat ini, diharapkan dapat menarik minat masyarakat untuk berkunjung serta mempermudah masyarakat mengetahui lokasi, atraksi, dan sarana prasarana lain yang ada di UMKM SIB.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ananda, F. A., & Koswara, A. Y. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Integrasi Daya Tarik Wisata (DTW) di Kawasan Wisata Bulak Surabaya. *JURNAL TEKNIK ITS*, 7 no.2, 95-99.
- [2] Cahyadi, E. (2019). *Penghubung antara Sentra Bulak Ke Taman Suroboyo*. Surabaya: Surya.co.id.
- [3] Hendradi, C. T. (2006). *Statistik Sixsigma Dengan Minitab*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- [4] Sakti, Y. K., & Wachidin, A. (2018, September). Pengaruh Program promosi berbasis wisata edukasi melalui kegiatan workshop proses pembuatan produk olahan laut dengan pendekatan strategi CRM Terhadap Tingkat Penjualan Di SIB Kenjeran. *Jurnal Teknik Industri*, 21 No.02, 31-47.
- [5] Sari, E. N., & Ma'ruf, M. F. (2017). Partisipasi Pedagang Dalam Pengembangan. *Publika*, 5, 1-8.
- [6] Septiandhanu, A. (2018, Januari-April). EVALUASI PENCAPAIAN SASARAN PROGRAM PEMBANGUNAN SENTRA IKAN BULAK (SIB) DALAM UPAYA PENGEMBANGAN PARIWISATA WILAYAH PESISIR SURABAYA. *Kebijakan dan Manajemen Publik*, 6 No.1, 1-8.
- [7] Syukron, A., & Kholil, M. (2012). *Six Sigma Quality For Business Improvement*. Yogyakarta: Graha ilmu.
- [8] Wibisono, A. B., Pattisellano, A. D., & Artanto, A. T. (2019, Oktober). Strategi Branding Pesisir Pantai Kota Surabaya. *IDEA JURNAL DESAIN*, 18, No.2, 53-60.