

LAPORAN SKRIPSI
STRATEGI PEMASARAN AMPLANG IKAN HARUAN PADA KELOMPOK
PENGOLAH DAN PEMASAR SARI ALAMI KELURAHAN SUNGAI BESAR,
KECAMATAN BANJARBARU SELATAN, KOTA BANJARBARU,
PROVINSI KALIMANTAN SELATAN



Oleh :

RIZKA RISMAYA
2110715320015

KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
BANJARBARU
2025

LAPORAN SKRIPSI
STRATEGI PEMASARAN AMPLANG IKAN HARUAN PADA KELOMPOK
PENGOLAH DAN PEMASAR SARI ALAMI KELURAHAN SUNGAI BESAR,
KECAMATAN BANJARBARU SELATAN, KOTA BANJARBARU,
PROVINSI KALIMANTAN SELATAN



Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi Pada
Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Lambung Mangkurat

Oleh :
RIZKA RISMAYA
2110715320015

KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
BANJARBARU
2025

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN SKIRPSI

Judul : Strategi Pemasaran Amplang Ikan Haruan Pada Kelompok Pengolah dan Pemasar Sari Alami Kelurahan Sungai Besar, Kecamatan Banjarbaru Selatan, Kota Banjarbaru, Provinsi Kalimantan Selatan

Nama : Rizka Rismaya

NIM : 2110715320015

Fakultas : Perikanan dan Ilmu Kelautan

Program Studi : Sosial Ekonomi Perikanan

Tanggal Ujian : 03 Juni 2025

Menyetujui,
Pembimbing

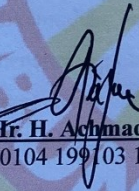


Prof. Dr. Ir. H. Idiannor Mahyudin., M.Si
NIP. 19590409 198103 1 002

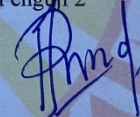
Penguji

Penguji 1

Penguji 2



Prof. Dr. Ir. H. Achmad Svamsu Hidayat., M.P
NIP. 19660104 199103 1 002



Dr. Hj. Irma Fenrianty., S.Pi., M.P.
NIP. 19700223 199903 2 0001

Mengetahui,

Kordinator Program studi,



Dr. Ir. H. Untung Bijaksana, M.P
NIP. 19640517 199303 1 001



Muhammad Adnan Zain, S.Pi., MP
NIP. 1982031 520005 1 002

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rizka Rismaya

Nim : 2110715320015

Fakultas : Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan

Program Studi : Sosial Ekonomi Perikanan

Menyatakan dengan sebenar benarnya bahwa skripsi dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN AMPLANG IKAN HARUAN PADA KELOMPOK PENGOLAH DAN PEMASAR SARI ALAMI KELURAHAN SUNGAI BESAR, KECAMATAN BANJARBARU SELATAN, KOTA BANJARBARU, PROVINSI KALIMANTAN SELATAN “** bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa ada campur tangan dari pihak-pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan penguji.
2. Dalam skripsi saya ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka
3. Skripsi ini belum pernah ditujukan untuk mendapat gelar akademik (sarjana), baik pada Universitas Lambung Mangkurat maupun pada perguruan tinggi lainnya.

Apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dalam pernyataan ini, maka. Saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh dengan skripsi ini serta menerima sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Lambung Mangkurat.

Banjarbaru, Juni 2025
Yang membuat Pernyataan,



Rizka Rismaya
2110715320015

**STRATEGI PEMASARAN AMPLANG IKAN HARUAN PADA KELOMPOK
PENGOLAH DAN PEMASAR SARI ALAMI KELURAHAN SUNGAI BESAR,
KECAMATAN BANJARBARU SELATAN, KOTA BANJARBARU,
PROVINSI KALIMANTAN SELATAN**

ABSTRAK .Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran amplang ikan haruan pada Kelompok Pengolah dan Pemasar (Poklahsar) Sari Alami yang berlokasi di Kelurahan Sungai Besar, Kecamatan Banjarbaru Selatan, Kota Banjarbaru, Kalimantan Selatan. Amplang ikan haruan merupakan produk olahan perikanan khas Kalimantan yang memiliki nilai ekonomis tinggi serta potensi pasar yang luas. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara terstruktur, dokumentasi, dan studi pustaka. Analisis data menggunakan metode SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) yang kemudian disusun dalam matriks IFAS dan EFAS untuk merumuskan strategi pemasaran yang tepat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Poklahsar Sari Alami memiliki kekuatan dalam hal legalitas usaha, kualitas produk yang terjaga, dan jaringan pemasaran yang aktif, terutama melalui media sosial dan toko oleh-oleh. Namun, kelemahan seperti keterbatasan teknologi modern dan ketahanan produk yang terbatas masih menjadi tantangan. Peluang yang dimiliki antara lain meningkatnya permintaan produk lokal dan dukungan pemerintah terhadap UMKM, sedangkan ancaman berasal dari persaingan produk sejenis dan fluktuasi harga bahan baku. Strategi yang disarankan adalah strategi agresif (SO) dengan memanfaatkan kekuatan internal untuk merebut peluang eksternal, seperti peningkatan kapasitas produksi, inovasi kemasan, serta penguatan promosi digital. Dengan strategi yang tepat, Poklahsar Sari Alami diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk amplang ikan haruan di tingkat lokal maupun regional.

Kata kunci : Strategi pemasaran, amplang, SWOT.

**MARKETING STRATEGY OF HARUAN FISH AMPLANG AT THE SARI ALAMI
FISH PROCESSING AND MARKETING GROUP IN SUNGAI BESAR
SUBDISTRICT, SOUTH BANJARBARU DISTRICT, BANJARBARU CITY, SOUTH
KALIMANTAN PROVINCE**

***ABSTRACT.** This study aims to analyze the marketing strategy of amplang made from haruan fish (*Channa striata*) at the Processing and Marketing Group (Poklahsar) Sari Alami, located in Sungai Besar Subdistrict, South Banjarbaru District, Banjarbaru City, South Kalimantan Province. Haruan fish amplang is a traditional Kalimantan fish-based snack product with high economic value and wide market potential. This research uses a qualitative descriptive method with a case study approach. Data were collected through observation, structured interviews, documentation, and literature review. The analysis was conducted using the SWOT method (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), which was further elaborated in the IFAS and EFAS matrices to formulate appropriate marketing strategies. The findings indicate that Poklahsar Sari Alami possesses strengths in terms of business legality, consistent product quality, and an active marketing network, particularly through social media and souvenir shops. However, weaknesses such as limited modern technology and short product shelf life present ongoing challenges. Opportunities include increasing demand for local products and government support for MSMEs, while threats come from product competition and raw material price fluctuations. The recommended strategy is an aggressive (SO) strategy that leverages internal strengths to capture external opportunities, such as improving production capacity, innovating packaging, and enhancing digital marketing. With the implementation of an appropriate marketing strategy, Poklahsar Sari Alami is expected to expand its market reach and enhance the competitiveness of haruan fish amplang both locally and regionally.*

Keywords : Marketing strategy, amplang, SWOT.

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan Syukur penulis Panjatkan Kehadirat Allah SWT, karena Rahmat Dan Karunia-Nya, sehingga penulis dapat Menyusun Laporan Penelitian Skripsi Di Poklhasr Sari Alami Kecamatan Sungai Besar Kota Banjarbaru Provinsi Kalimantan Selatan dengan judul “Strategi Pemasaran Amplang Ikan Haruan Pada Pengolah dan Pemasar Sari Alami, Kelurahan Sungai Besar, Kecamatan Banjarbaru Selatan, Kota Banjarbaru, Provinsi Kalimantan Selatan” yang diajukan sebagai pemenuhan syarat untuk menyelesaikan studi pada program studi Sosial Ekonomi Perikanan fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan universitas Lambung Mangkurat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Idiannor Mahyudin, M.S selaku pembimbing yang telah membantu dan membimbing penulis selama Menyusun usulan penelitian ini.
2. Bapak Prof. Dr. Ir. Achmad Syamsu Hidayat, M.P selaku penguji 1 atas bimbingan serta saran yang diberikan selama penyusunan Laporan Skripsi ini.
3. Ibu Dr. Irma Febrianty, S.Pi, M.P selaku penguji 2 atas bimbingan serta saran yang diberikan selama penyusunan Laporan Skripsi ini.
4. Bapak Muhammad Adnan Zain, S.Pi., M.P selaku Ketua Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Lambung Mangkurat.
5. Ayahanda M.Mahfuz dan Ibunda Risna yang telah memberikan dukungan doa serta semangat sehingga membantu selama proses penelitian sehingga penulis dapat menyelesaikan Usulan Penelitian Skripsi ini.
6. Kepada sahabat Nisa, Dinda, Adia, Manda, Sasa dan Mita yang telah membantu selama penulisan skripsi ini saya mengucapkan terima kasih dari hati yang terdalam atas semua kebersamaan, tawa, dan ketulusan yang telah kalian berikan. Semoga persahabatan ini tetap abadi, meski waktu terus berjalan.
7. Kepada rencang-rencang mancing Listia, Dhea dan Berlin saya ucapkan terima kasih sudah jadi alasan aku bisa tertawa di tengah hari-hari sulit. Kadang yang aku butuhkan bukan solusi, tapi ajakan mancing.

8. Kepada teman-teman SEP21 yang sangat luar biasa memberikan saya motivasi, dukungan dan bantuan dengan penuh semangat dan sukarela ada disaat saya terpuruk dan Bahagia sehingga saya bisa menyelesaikan Usulan Penelitian Skripsi ini.
9. Kepada sahabat dari SD saya yang bernama Ismiati Khodijah yang turut memberikan dukungan serta nasihat yang sangat berarti buat penulis.

Banjarbaru, Juni 2025

Rizka Rismaya

DAFTAR ISI

	Halaman
JUDUL DALAM	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan dan Kegunaan	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Ikan Haruan.....	7
2.2 Pengolahan Perikanan.....	8
2.3 Saluran Pemasaran	9
2.3.1 Pengertian Pemasaran	9
2.3.2 Strategi Pemasaran.....	9
2.4 Analisis SWOT	11
2.5 Matriks SWOT.....	15
2.6 Penelitian Terdahulu	17
2.7 Kerangka Penelitian	20
2.8 Hipotesis Penelitian	21
BAB 3. METODE PENELITIAN	22
3.1 Waktu dan Tempat.....	22
3.2 Metode Pengumpulan Data.....	22

3.3 Sumber dan Jenis Data.....	23
3.3.1 Jenis Data.....	24
3.3.2 Sumber Data	24
3.4 Subjek dan Objek Penelitian.....	25
3.5 Instrumen Penelitian	25
3.6 Analisis Data.....	26
3.7 Metode Penentuan Sampel.....	26
3.8 Definisi Operasional	26
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	28
4.1 Keadaan Umum Daerah Penelitian.....	28
4.1.1 Batas Wilayah.....	28
4.1.2 Data Jumlah Penduduk	28
4.1.3 Usia	29
4.1.4 Pendidikan	29
4.2 Hasil dan Pembahasan	31
4.2.1 Identitas Responden.....	31
4.2.2 Sejarah dan Karakteristik Usaha.....	31
4.2.3 Sarana dan Prasarana	32
4.2.4 Analisis SWOT	33
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	40
3.1 Kesimpulan	40
3.2 Saran	40
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Amplang Ikan Haruan Dengan berbagai Ukuran	3
Tabel 1.2 Produk Olahan Poklaksar Sari Alami	5
Tabel 2.1 Analisis SWOT	14
Tabel 3.1 Jadwal Rencana Penelitian	22
Tabel 4.1 Data Jumlah Penduduk Kelurahan Sungai Besar Berdasarkan Jenis Kelamin.....	28
Tabel 4.2 Data Jumlah Penduduk Kelurahan Sungai Besar Berdasarkan Usia	28
Tabel 4.3 Tingkat Pendidikan Penduduk di Kelurahan Sungai Besar	29
Tabel 4.4 Tabel <i>Internal Factory Analysis Summary</i> (IFAS).....	33
Tabel 4.5 Tabel Eksternal <i>External Factor Analysis Summary</i> (EFAS)	34
Tabel 4.6 Matriks SWOT.....	36

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Ikan Haruan (<i>Channa Striata</i>)	8
Gambar 2.2 Matriks SWOT	16
Gambar 2.3 Kerangka Penelitian	20
Gambar 4.1 Diagram SWOT	35

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Kuesionir Penelitian	47
Lampiran 2. SK Pembimbing dan Penguji Skripsi	52
Lampiran 3. Lembar Konsultasi	56
Lampiran 4. Peta Lokasi Penelitian	58
Lampiran 5. Dokumentasi Kegiatan	60
Lampiran 6. SK Ujian Skripsi.....	62
Lampiran 7. SK Lulus Ujian Skripsi	64