

2024

Laporan Kajian Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti

**Badan Perencanaan dan
Pembangunan Daerah (Bappeda)
Kabupaten Kepulauan Meranti**

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji dan Syukur kita panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat Rahmat dan Karunia-Nya, penyusunan Laporan Akhir “Kajian Penetapan dan Pengembangan Produk Unggulan Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti” ini dapat terselesaikan.

Laporan Akhir ini menyajikan hasil uraian dari latar belakang hingga kesimpulan dan rekomendasi kebijakan. Secara rinci, sistematika penulisan berisi: (i) pendahuluan; (ii) acuan teori dan kerangka konsep; (iii) metode kajian; (iv) gambaran umum Kabupaten Kepulauan Meranti; (v) jangka waktu pelaksanaan kajian; (vi) analisa pembahasan; dan (vii) penutup. Sistematika yang disajikan tersebut disusun dalam rangka menjawab 4 (empat) tujuan kajian, yaitu: (i) mengidentifikasi produk-produk sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti; (ii) menganalisis penentuan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti; (iii) menganalisis faktor pendorong dan penghambat pengembangan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti; dan (iv) memformulasikan rencana pengembangan produk unggulan daerah yang mencakup indikasi program afirmatif yang akan diwujudkan di Kabupaten Kepulauan Meranti. Akhir kata, tim penyusun dari Pusat Kajian SDGs UIR mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu kelancaran penyusunan Laporan Akhir ini.

Selat Panjang, Oktober 2024

Penyusun

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	1
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan Tujuan	2
1.3. Sasaran	2
1.4. Ruang Lingkup	2
BAB II LANDASAN TEORI DAN KONSEP KAJIAN	3
2.1. Konsep Produk Unggulan Daerah	3
2.2. Kriteria Produk Unggulan Daerah Berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014	4
2.3. Konsep Bangun Industri Sebagai Fondasi Pengembangan Produk Unggulan Daerah	6
2.4. Konsep Penentuan Kawasan Industri Sebagai Fondasi Pengembangan Produk Unggulan Daerah	10
2.4.1 Analisis Fungsi Ruang	10
2.4.2 Analisis Struktur	12
2.5. Konsep Produk Unggulan Daerah yang Berkelanjutan	13
2.5.1 Keragaman	14
2.5.2 Integrasi	14
2.5.3 Transportasi Berkelanjutan	14
2.5.4 Passive Solar Design	15
2.5.5 Greening	15
2.6. Konsep Kajian	15
BAB III METODOLOGI KAJIAN	17
3.1. Pendekatan Kajian	17
3.2. Pengumpulan Data	18
3.3. Analisis Data	18
3.3.1 Location Quotient (LQ)	18
3.3.2 Dynamic Location Quotient (DLQ)	19
3.3.3 Shift-Share Analysis (SSA)	20
3.3.4 Statistik Deskriptif	21
3.3.5 Eksploratif Kualitatif	22
3.3.6 Analisis Literature Review	24
3.4. Tahapan Kajian	28
BAB IV GAMBARAN UMUM DAERAH	30
4.1 Aspek Geografi dan Demografi	30
4.1.1 Geografi	30
4.1.1.1 Luas dan Batas Wilayah Administrasi	30
4.1.1.2 Letak dan Kondisi Geografis	31
4.1.1.3 Potensi Pengembangan Wilayah	36
4.1.2 Demografi	40
4.1.2.1 Perkembangan Jumlah dan Pertumbuhan Penduduk	40
4.1.2.2 Perkembangan Kepadatan Penduduk	41
4.1.2.3 Perkembangan Sebaran Penduduk	42

4.1.2.4	Perkembangan Sex Ratio Penduduk	43
4.1.2.5	Stuktur Umur Penduduk	45
4.1.2.6	Rasio Ketergantungan (<i>Depedency Ratio</i>)	45
4.2	Aspek Kesejahteraan Masyarakat	48
4.2.1	Kesejahteraan Ekonomi	48
4.2.1.1	Pertumbuhan Ekonomi	48
4.2.1.2	Laju Inflasi	50
4.2.1.3	Indeks Gini	53
4.2.1.4	Pemerataan Pendapatan	54
4.2.1.5	Indek Ketimpangan Williamson (Ketimpangan Regional)	54
4.2.1.6	Kemiskinan	55
4.2.1.7	Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT)	59
4.2.1.8	Indeks Pembangunan Manusia (IPM)	60
4.2.1.9	Persentase PAD Terhadap Pendapatan	65
4.2.1.10	Opini BPK	65
4.3	Aspek Daya Saing	66
4.3.1	Daya Saing Ekonomi Daerah	66
4.3.1.1	Perkembangan Nilai PDRB	66
4.3.1.2	Kontribusi Sektor Pertanian Terhadap PDRB	70
4.3.1.3	Kontribusi Sektor Pertambangan dan Penggalian Terhadap PDRB	70
4.3.1.4	Kontribusi Sektor Industri Pengolahan Terhadap PDRB	71
4.3.1.5	Kontribusi Sektor Perdagangan Terhadap PDRB	72
4.3.1.6	PDRB Per Kapita	73
4.3.1.7	Pengeluaran Konsumsi Rumah Tangga Per Kapita	74
4.3.1.8	Pengeluaran Konsumsi Non Pangan Per Kapita	75
4.3.1.9	Nilai Tukar Petani	76
4.3.1.10	Rasio Dana Pihak Ketiga (DPK) Terhadap PDRB	77
4.3.1.11	Rasio Kredit (Pinjaman) Terhadap PDRB	78
4.3.1.12	Rasio Kredit UMKM Terhadap PDRB	79
4.3.2	Daya Saing Sumberdaya Manusia	79
4.3.2.1	Indek Pendidikan	79
4.3.2.2	Angka Literasi	80
4.3.2.3	Angka Numerasi	81
4.3.2.4	Angka Pembangunan Literasi Masyarakat	82
4.3.2.5	Indek Literasi Digital	82
4.3.2.6	Angka Partisipasi Angkatan Kerja (APAK)	83
4.3.2.7	Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK)	84
4.3.2.8	Jumlah Penduduk Bekerja	85
4.3.2.9	Laju Pertumbuhan PDRB per Tenaga Kerja	86
4.3.2.10	Rasio Ketergantungan	86
4.3.2.11	Rasio Lulusan S1, S2 dan S3	88
4.3.3	Daya Saing Fasilitas/Infrastruktur Wilayah	89
4.3.3.1	Rasio Panjang Jalan Per Jumlah Kendaraan	89
4.3.3.2	Ketaatan Terhadap RTRW	90
4.3.3.3	Luas Wilayah Produktif	90
4.3.3.4	Luas Wilayah Industri	90
4.3.3.5	Jumlah Restoran Usaha Jasa Makanan/Minum	91
4.3.3.6	Penginapan/Hotel	91
4.3.3.7	Rumah Tangga yang Mendapatkan Air Minum	92
4.3.3.8	Rasio Elektrifikasi	93
4.3.4	Daya Saing Iklim Investasi	93
4.3.4.1	Indek Demokrasi	93

4.3.4.2	Indek Rasa Aman.....	93
4.3.4.3	Indek Ketentraman dan Ketertiban.....	94
4.3.4.4	Indek Kerukunan Umat Beragama.....	94
4.3.4.5	Indek Daya Saing Daerah.....	95
4.3.4.6	Angka Kriminalitas.....	95
4.3.4.7	Angka Demonstrasi	97
BAB V PRODUK UNGGULAN KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI.....		98
5.1	Analisis Produk Unggulan Daerah (PUD).....	98
5.1.1	Analisis Static Location Quotient (SLQ).....	98
5.1.2	Dinamic Location Quotient (DLQ)	99
5.1.3	Shift-Share Analysis (SSA)	102
5.1.4	Eksploratif Kualitatif	103
5.1.5	Literature Review	104
5.2	Perkembangan UMKM Kabupaten Kepulauan Meranti	105
5.2.1	Fleksibilitas dalam Pengelolaan Waktu	105
5.2.2	Peluang dalam Sektor-sektor Spesifik	106
5.2.3	Dorongan Ekonomi Keluarga.....	106
5.2.4	Dukungan Kebijakan dan Program Pemberdayaan	107
5.2.5	Perubahan Budaya dan Peran Gender	107
5.3	Kriteria dan ROC Produk Unggulan Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti	109
5.3.1	Kriteria PUD.....	109
5.3.2	Analisis Rank Order Centroid (ROC)	120
5.4	Faktor Pendorong dan Penghambat Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti	122
5.4.1	Produk Sektor Perkebunan	122
5.4.2	Produk Sektor Perikanan	125
5.4.3	Produk Sektor Industri Olahan Makanan/Minuman.....	126
5.5	Strategi Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti...	158
5.5.1	Produk Sektor Perkebunan	158
5.5.2	Produk Sektor Perikanan	163
5.5.3	Produk Sektor Industri Olahan Makanan/Minuman.....	166
5.6	Arah Kebijakan Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti	203
5.6.1	Produk Sektor Perkebunan	204
5.6.2	Produk Sektor Perikanan	212
5.6.3	Produk Sektor industri Olahan Makanan/Minuman	216
BAB VI PENUTUP.....		287
6.1	Kesimpulan	287
6.2	Rekomendasi	288
DAFTAR PUSTAKA		289
LAMPIRAN.....		290

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
3.1 Parameter KMO.....	26
3.2 Matiks EFE.....	28
3.3 Matiks IFE.....	29
4.1 Luas Wilayah Menurut Kecamatan dan Jumlah Kelurahan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023.....	37
4.2 Pemabagian Wilayah Administrasi Menurut Kecamatan dan Kelurahan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023.....	38
4.3 Tinggi Wilayah Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023.....	39
4.4 Sungai-sungai yang Mengalir Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti.....	40
4.5 Suhu dan Kelembaban Udara Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023.....	41
4.6 Perkembangan Jumlah Hari Hujan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	42
4.7 Perkembangan Jumlah Curah Hujan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	42
4.8 Peruntukan Penggunaan lahan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2030.....	43
4.9 Indikator Kependudukan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023	50
4.10 Perkembangan Sebaran Penduduk Menurut Kecamatan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	51
4.11 Perkembangan Kepadatan Penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti dan Kecamatan Tahun 2014-2023.....	52
4.12 Perkembangan Sex Rasio Penduduk Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	54
4.13 Perkembangan Rasio Ketergantungan Penduduk di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	56
4.14 Perkembangan Laju Pertumbuhan Ekonomi Menurut Sektor Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2010-2023.....	59
4.15 Perkembangan Inflasi Bulanan dan Inflasi Tahunan (Y on Y) Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau Tahun 2010-2023.....	60
4.16 Perkembangan Inflasi Sektor Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2011-2023.....	61
4.17 Perkembangan Indikator Kemiskinan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2010-2023.....	64
4.18 Perkembangan Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	68
4.19 Perkembangan Indikator Indeks Pembangunan Manusia (IPM) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2010-2023.....	69

4.20	Perkembangan Indikator Indeks Kualitas Keluarga (IKK) Provinsi Riau Tahun 2020-2023.....	70
4.21	Perkembangan Indikator Indeks Kualitas Perlindungan Anak Provinsi Riau Tahun 2019-2023.....	70
4.22	Perkembangan Indikator Indeks Pembangunan Pemuda (IPP) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	74
4.23	Perkembangan Indikator Indeks Pembangunan Kebudayaan (IPK) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	75
4.24	Perkembangan Jumlah Penduduk 15 Tahun Ke Atas Melek Huruf Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	76
4.25	Perkembangan Nilai PDRB Atas Dasar Harga Berlaku (Rp. Juta) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2010-2023.....	77
4.26	Perkembangan Kontribusi Sektor Atas Dasar Harga Berlaku Kontribusi Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2010-2023.....	79
4.27	Perkembangan Nilai PDRB Atas Dasar Harga Konstan (Rp. Juta) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2010-2023.....	81
4.28	Perkembangan Kontribusi Sektor Atas Dasar Harga Konstan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2010-2023.....	83
4.29	Perkembangan Kontribusi PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti Terhadap PDRB Provinsi Riau Tahun 2010-2023.....	84
4.30	Perkembangan Kontribusi Sektor Pertanian Terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	86
4.31	Perkembangan Kontribusi Sektor Pertambangan dan Penggalian Terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023....	88
4.32	Perkembangan Kontribusi Sektor Industri Pengolahan Terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	90
4.33	Perkembangan Kontribusi Sektor Perdagangan Terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2010-2023.....	92
4.34	Perkembangan PDRB Per Kapita Kabupaten Kepulauan Meranti dan PDRB Per Kapita Provinsi Riau Tahun 2010-2023.....	94
4.35	Perkembangan Ekonomi Wilayah Menurut Tipologi Klassen Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2011-2023.....	95
4.36	Rata-rata Pengeluaran Konsumsi Rumah Tangga Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	96
4.37	Rata-rata Pengeluaran Konsumsi Non Pangan dan Pangan Rumah Tangga Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	97
4.38	Perkembangan Nilai Tukar Petani (NTP) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	98
4.39	Perkembangan Rasio DPK Terhadap PDRB ADHB Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023.....	98
4.40	Perkembangan Rasio Pinjaman Masyarakat Terhadap PDRB ADHB Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023.....	99
4.41	Rata-rata Kemampuan Literasi Jenjang Pendidikan SD dan SMP di Kabupaten Kepulauan	100

Meranti Tahun 2019-2023.....	
4.42 Rata-rata Kemampuan Numerasi Jenjang Pendidikan SD dan SMP di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023.....	101
4.43 Angka Indeks Pembangunan Literasi Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023.....	102
4.44 Angka Indeks Literasi Digital Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023.....	102
4.45 Perkembangan Angka Partisipasi Angkatan Kerja (APAK) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	103
4.46 Perkembangan Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	103
4.47 Perkembangan Jumlah Penduduk Bekerja dari Angkatan Kerja Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	104
4.48 Perkembangan Laju Pertumbuhan PDRB Per Tenaga Kerja Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	105
4.49 Persentase Rasio Ketergantungan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	105
4.50 Rasio Penduduk yang Bekerja di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	106
4.51 Rasio Panjang Jalan per Jumlah Kendaraan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	106
4.52 Persentase Luas Wilayah Produktif di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	107
4.53 Persentase Luas Wilayah Industri di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	108
4.54 Perkembangan Jumlah Restorasi Jasa Makanan/Minum Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	108
4.55 Perkembangan Jumlah Hotel di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	108
4.56 Persentase Rumah Tangga yang Mendapat Akses Air Minum Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	109
4.57 Persentase Rasio Elektrifikasi di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	109
4.58 Indeks Demokrasi di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	110
4.59 Indeks Rasa Aman di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023...	110
4.60 Indeks Ketentraman dan Ketertiban di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	110
4.61 Indeks Kerukunan Umat Beragama di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	111
4.62 Indeks Daya Saing Daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	111
4.63 Angka Kriminalitas di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023...	111

4.64	Jumlah Demonstransi di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023	112
4.65	Lama Proses Perijinan di Kabupaten Kepulauan Meranti.....	112
4.66	Perizinan yang Diberikan Pemerintah di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023...	114
5.1	Hasil Analisis SLQ Lapangan Usaha Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023.....	116
5.2	Hasil Analisis DLQ Lapangan Usaha Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023.....	119
5.3	Perkembangan Jumlah UMKM Tahun 1968-2023 Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti.....	125
5.4	Metode Rank Order Centroid (ROC) PUD Kabupaten Kepulauan Meranti	143
5.5	Perbandingan Faktor-Faktor yang Tertuang dalam Permendagri Nomor 9 tahun 2014 dan Faktor-Faktor yang Dimasukkan dalam Kajian.....	144
5.6	Prioritas Kebijakan Perluasan Pangsa Pasar dan Peningkatan Manajemen Kewirausahaan untuk Teknis OPD.....	208
5.7	Strategi Pengembangan Produk Industri Makanan dan Minuman dan Program Afirmatif pada Masing-Masing Jenis Produk Unggulan (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti.....	209
5.8	Strategi Pengembangan Produk Kerajinan Program Afirmatif pada Masing-Masing Jenis Produk Unggulan (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti.....	212
5.9	Strategi Pengembangan Tanaman Pangan dan Hortikultura Program Afirmatif pada Masing-Masing Jenis Produk Unggulan (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti.....	213
5.10	Strategi Pengembangan Sub Sektor Perkebunan Program Afirmatif pada Masing-Masing Jenis Produk Unggulan (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti.....	216
5.11	Strategi Pengembangan Sub Sektor Peternakan Program Afirmatif pada Masing-Masing Jenis Produk Unggulan (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti.....	217
5.12	Strategi Pengembangan Sub Sektor Perikanan Program Afirmatif pada Masing-Masing Jenis Produk Unggulan (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti.....	219

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Hal
2.1	Kriteria Pembentuk Produk Unggulan Daerah Berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014.....	7
2.2	Pemetaan Industri Berdasarkan Pasal 33 Undang-Undang Dasar 1945.....	9
2.3	Pemetaan Industri Berdasarkan Modal dan Teknologi.....	11
2.4	Bangun Industri Ideal bagi Pengembangan Produk Unggulan Daerah.....	12
2.5	Bangun Industri Melalui Sinergi IKM dan Industri Besar (IB)...	12
2.6	Kriteria Kawasan Industri Berkelanjutan.....	17
2.7	Konsep Guna Lahan Campuran.....	18
2.8	Konsep Kajian Penetapan dan Pengembangan Produk Unggulan.....	20
3.1	Pendekatan Kajian.....	21
3.2	Matriks IE.....	29
3.3	Tahapan Analisis.....	33
3.4	Tahapan Pelaksanaan Kajian.....	35
4.1	Peta Wilayah Administrasi Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023.....	37
4.2	Jumlah dan Distribusi Penduduk Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023.....	52
4.3	Kepadatan Penduduk Menurut Kecamatan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023.....	53
4.4	Sex Rasio Penduduk Menurut Kecamatan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023.....	55
4.5	Piramida Penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti.....	56
4.6	Perkembangan Rasio Ketergantungan Penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti 2014-2023.....	57
4.7	Perkembangan Laju Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023.....	59
4.8	Perkembangan Inflasi Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau Tahun 2010-2023.....	60
4.9	Perkembangan Inflasi Per Sektor dengan Migas Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023.....	62
4.10	Perkembangan Indeks Gini Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau Tahun 2010- 2023.....	62
4.11	Perkembangan Indeks Williamson Provinsi Riau Tahun 2014-2023.....	63
4.12	Perkembangan Tingkat Kemiskinan (P0) Kabupaten Kepulauan Meranti, Provinsi Riau dan Nasional Tahun 2010-2023.....	63
4.13	Perkembangan Indek Kedalaman Kemiskinan (P1) Kabupaten Kepulauan	66

	Meranti, Provinsi Riau dan Nasional Tahun 2010-2023.....	
4.14	Perkembangan Indek Keparahen Kemiskinan (P2) Kabupaten Kepulauan Meranti, Provinsi Riau dan Nasional Tahun 2023.....	66
4.15	Perkembangan Garis Kemiskinan (P3) Kabupaten Kepulauan Meranti, Provinsi Riau dan Nasional Tahun 2023.....	67
4.16	Indeks Pembangunan Gender Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	71
4.17	Indeks Pemberdayaan Gender Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	72
4.18	Indeks Ketimpangan Gender Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	73
4.19	Indeks Pembangunan Pemuda Provinsi Riau Tahun 2014-2023.....	74
4.20	Indeks Pembangunan Kebudayaan Provinsi Riau Tahun 2014-2023.....	75
4.21	Kontribusi Sektor PDRB ADHB Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2010 dan 2023.....	78
4.22	Kontribusi Sektor PDRB ADHK Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2010 dan 2023.....	82
4.23	Posisi Kontribusi PDRB AHB dan ADHK Kabupaten Kepulauan Meranti dan Kabupaten Kota Terhadap Provinsi Riau Tahun 2023.....	84
4.24	Tren Perkembangan Pendapatan Per Kapita Menurut PDRB ADHB dan ADHK Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 20110-2023.....	94
4.25	Indeks Pendidikan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2014-2023.....	100

BAB PENDAHULUAN

1

1.1. Latar Belakang

Dalam rangka meningkatkan efektivitas dan efisiensi target pembangunan, arah kebijakan Pemerintah Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti saat ini lebih memfokuskan pada upaya pengembangan produk unggulan daerah. Upaya tersebut terus diperkuat, mengingat dalam RPJMD Tahun 2021-2026, misi nomor satu yang diusung adalah ***“Mengembangkan Perekonomian Kota Yang Berdaya Saing Dan Bertumpu Pada Kepelabuhanan dan Industri”***. Maksud dari misi tersebut adalah mengembangkan daerah dengan memperkuat perekonomian berbasis kekuatan produk unggulan menuju daya saing kompetitif. Tujuannya untuk mempercepat pengurangan kesenjangan sosial, menumbuhkan keberpihakan pada ekonomi kerakyatan, dan memantapkan program penanggulangan kemiskinan.

Dalam konteks regulasi, makna “Produk Unggulan Daerah” mengacu pada Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 tentang Pedoman Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD), yaitu sebuah produk, baik berupa barang maupun jasa, yang dihasilkan terutama oleh koperasi, usaha skala kecil dan menengah yang potensial untuk dikembangkan dengan memanfaatkan semua sumber daya yang dimiliki oleh daerah, baik sumber daya alam, sumber daya manusia dan budaya lokal. Berdasarkan peraturan tersebut, makna Produk Unggulan Daerah (PUD) mengacu pada pengertian komoditas (sudah diolah melalui kegiatan industri termasuk jasa), dimana pelaku pengolahannya dapat berupa entitas koperasi maupun UMKM potensial.

Berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014, minimal terdapat 6 (enam) variabel (kriteria) penentu Produk Unggulan Daerah (PUD), yaitu: (i) penyerapan tenaga kerja; (ii) sumbangan terhadap perekonomian; (iii) sektor basis; (iv) dapat diperbaharui; (v) sosial budaya; dan (vi) ketersediaan pasar. Sementara makna “pengembangan produk unggulan” adalah upaya yang dilakukan pemerintah daerah dan masyarakat dalam mengembangkan produk unggulan daerah melalui perencanaan, pengorganisasian, pembiayaan, pengawasan, pengendalian, dan evaluasi kegiatan.

Tujuan utama penetapan dan pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 adalah untuk mendatangkan pendapatan bagi masyarakat maupun pemerintah yang diharapkan menjadi kekuatan ekonomi bagi daerah sesuai dengan kondisi dan kekhasan daerah. Pemerintah daerah berwenang menyusun dan menetapkan Produk Unggulan Daerah (PUD) setiap tahun yang ditetapkan dengan keputusan gubernur dan keputusan bupati/walikota. Hal ini menyiratkan bahwa produk unggulan daerah bersifat dinamis, yang setiap tahunnya bisa berubah sesuai dengan kondisi lingkungan internal dan eksternal. Ketetapan produk unggulan daerah harus didukung dengan peningkatan kapasitas kelembagaan daerah yang mandiri dan tangguh serta menuangkan pengembangan produk unggulan daerah dalam sebuah dokumen perencanaan daerah.

Selain kebutuhan dokumen perencanaan, urgensi penetapan dan pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) di Kabupaten Kepulauan Meranti juga dilatarbelakangi oleh fakta bahwa potensi produk berbasis sektoral. Kabupaten Kepulauan Meranti secara politik, ekonomi, dan perencanaan kebijakan sangat berkepentingan terhadap penetapan dan pengembangan produk unggulan daerah. Potensi beragam produk sektor industri pengolahan dan jasa yang selama ini belum dioptimalkan diharapkan mampu didorong menjadi daya saing daerah, dan berimplikasi pada akselerasi dalam mewujudkan model pembangunan yang inklusif. Orientasi tersebut diharapkan mampu menghasilkan langkah strategis bagi perumusan pengembangan produk unggulan daerah Kabupaten Kepulauan Meranti yang komprehensif, sehingga upaya untuk mewujudkan Kabupaten Kepulauan Meranti yang berkarakter dan berdaya saing sesuai dengan amanah RPJPD dan RPJMD dapat dilakukan secara efisien dan efektif.

1.2. Maksud dan Tujuan

Maksud dari kajian ini adalah untuk memberikan landasan analisis secara akademis dalam menetapkan dan mengembangkan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti. Strategi penyusunan yang dilakukan mencakup tiga hal, yaitu: (i) identifikasi produk-produk sektor potensial Kabupaten Kepulauan Meranti; (ii) penentuan produk unggulan daerah sektor potensial Kabupaten Kepulauan Meranti; (iii) identifikasi faktor pendorong dan penghambat; dan (iv) penyusunan rencana pengembangan produk unggulan daerah yang mencakup indikasi program afirmatif yang akan diwujudkan di Kabupaten Kepulauan Meranti. Penyusunan ini diharapkan dapat menghasilkan strategi pengembangan yang efisien dan efektif agar produk yang dihasilkan mampu berdaya saing dan berdampak pada peningkatan kualitas pembangunan daerah.

Berdasarkan maksud tersebut, maka terdapat empat tujuan yang akan dicapai dalam penyusunan kajian ini, yaitu:

1. Mengidentifikasi produk-produk sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti.
2. Menganalisis penentuan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti.
3. Menganalisis faktor pendorong dan penghambat pengembangan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti.
4. Memformulasikan rencana pengembangan produk unggulan daerah yang mencakup indikasi program afirmatif yang akan diwujudkan di Kabupaten Kepulauan Meranti.

1.3. Sasaran

Berdasarkan maksud dan tujuan, maka sasaran dari hasil kajian ini adalah sebagai berikut:

1. Tersedianya data, informasi, dan analisa terkait identifikasi produk-produk sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti.
2. Tersedianya data, informasi, dan analisa terkait penentuan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti.
3. Tersedianya data, informasi, dan analisa terkait faktor-faktor apa saja yang menjadi pendorong dan penghambat pengembangan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti.
4. Tersedianya dokumen rencana pengembangan produk unggulan daerah yang mencakup indikasi program afirmatif yang akan diwujudkan di Kabupaten Kepulauan Meranti.

1.4. Ruang Lingkup

Ruang lingkup dalam kajian ini meliputi dua hal, yaitu: (i) ruang lingkup wilayah; dan (ii) ruang lingkup materi. Ruang lingkup wilayah adalah daerah-daerah atau objek kajian yang bersifat administratif maupun spasial. Daerah dan objek kajian yang dimaksud dalam kajian ini adalah keseluruhan kecamatan dan desa di Kabupaten Kepulauan Meranti yang mempunyai probabilitas menghasilkan produk unggulan daerah. Selain aspek kewilayahan (kecamatan dan desa), ruang lingkup wilayah dalam kajian ini juga mencakup wilayah otoritas, yakni pihak-pihak yang mempunyai kewenangan mengelola perencanaan sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti, yang dalam hal ini adalah: (i) Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kepulauan Meranti; Dinas Koperasi dan Usaha Mikro; (iii) Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu; dan (iv) Badan Perencanaan Pembangunan Daerah. Selain itu, wilayah kajian ini juga mencakup Badan Pusat Statistik (BPS), Pemerintah Kecamatan, Pemerintah Kelurahan, dan Pemerintah Desa.

Ruang lingkup kajian materi adalah fondasi teoritis, konseptual, dan ranah analisis dari kajian yang dilakukan. Ruang lingkup materi merupakan ranah literatur, yang dalam kajian ini meliputi: (i) analisis ekonomi makro daerah; (ii) analisis sektoral, khususnya sektor industri pengolahan dan jasa, termasuk perdagangan; (iii) konsep dan analisis produk unggulan daerah; (iv) analisis daya saing produk unggulan daerah implikasinya bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat; dan (v) teori pengembangan produk unggulan dalam meningkatkan daya saing daerah. Kesemuanya merupakan satu kesatuan dalam rangka menghasilkan penetapan dan strategi pengembangan produk unggulan daerah sesuai dengan visi Kabupaten Kepulauan Meranti yang berdaya saing.

BAB **LANDASAN TEORITI DAN** **KONSEP KAJIAN**

2

2.1. Konsep Produk Unggulan Daerah

Produk unggulan daerah adalah produk yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan karena memiliki keunggulan komparatif, baik dari segi sumber daya alam, budaya, maupun teknologi lokal. Pengembangan produk unggulan daerah diharapkan mampu meningkatkan daya saing ekonomi daerah di pasar nasional maupun internasional (Herman Hidayat, 2015). Selanjutnya produk unggulan daerah adalah produk yang dapat menjadi ikon daerah dan memiliki keunggulan di pasar, baik dari segi kualitas, harga, maupun keberlanjutan produksinya. Pendapat ini dikemukakan dalam sebuah seminar tentang strategi pengembangan ekonomi lokal (Sri Adiningsih, 2010). Sementara menurut Ernan Rustiadi (2013) mengemukakan bahwa produk unggulan daerah harus memenuhi kriteria seperti ketersediaan bahan baku lokal, permintaan pasar yang stabil, serta kemampuan bersaing dengan produk dari daerah lain. Pendapat ini dimuat dalam kajian tentang pembangunan ekonomi daerah berbasis potensi lokal.

Menurut Chenery (2015), produk unggulan daerah adalah suatu produk (barang atau jasa) yang dimiliki dan dikuasai oleh suatu daerah, yang mempunyai nilai ekonomis dan daya saing tinggi serta menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. Produk unggulan daerah diproduksi berdasarkan: (i) pertimbangan kelayakan teknis (bahan baku dan pasar); (ii) talenta masyarakat; dan (iii) kelembagaan (penguasaan teknologi, kemampuan sumberdaya manusia, dukungan infrastruktur, dan kondisi sosial budaya setempat) yang berkembang di lokasi tertentu. Pengembangan ekonomi lokal berbasis produk unggulan merupakan proses membangun dialog dan kemitraan aksi para pihak yang meliputi pemerintah daerah, para pengusaha, dan organisasi-organisasi masyarakat lokal. Pilar-pilar pokok strateginya adalah meningkatkan daya tarik, daya tahan, dan daya saing ekonomi lokal (Shitaram & Hoque, 2016). Tujuan utamanya adalah untuk menciptakan pertumbuhan yang tinggi dan pembangunan berkelanjutan yang bermanfaat bagi semua pihak di daerah dalam rangka meningkatkan kesempatan kerja baru, peningkatan dan pengurangan kemiskinan secara signifikan.

Menurut Darsono & Darwanto (2019), produk unggulan daerah harus dikaitkan dengan potensi sektoral dalam suatu wilayah. Dalam rangka mengoptimalkan pembangunan ekonomi daerah, inventarisasi potensi wilayah/masyarakat/daerah mutlak diperlukan agar dapat ditetapkan kebijakan pola pengembangan baik secara sektoral maupun secara multisektoral. Salah satu langkah inventarisasi/identifikasi potensi ekonomi daerah adalah dengan mengidentifikasi produk-produk potensial, andalan dan unggulan daerah pada tiap-tiap sub sektor. Produk unggulan daerah menggambarkan kemampuan daerah menghasilkan produk, menciptakan nilai, memanfaatkan sumberdaya secara nyata, memberi kesempatan kerja, mendatangkan pendapatan bagi masyarakat maupun pemerintah, dan memiliki prospek untuk meningkatkan produktivitas dan investasinya. Sebuah produk dikatakan unggul jika memiliki daya saing sehingga mampu untuk menangkai produk pesaing di pasar domestik dan/atau menembus pasar ekspor (Chan et.al, 2019).

Uraian di atas menjelaskan bahwa produk unggulan daerah bertendensi pada penciptaan suatu produk melalui proses pengolahan, sehingga sifatnya bukan ekstraktif (seperti hasil pertanian). Namun, rumusan konsep tersebut mendapat pertentangan, yang menyatakan bahwa produk unggulan daerah bukan saja konsep kompetitif (pengolahan), tetapi juga berasal dari konsep komparatif (hasil sumberdaya alam seperti hasil pertanian). Pendapat ini seperti dikemukakan oleh Asgary et.al (2020), yang menyatakan bahwa kriteria produk unggulan daerah adalah komoditi (semua jenis komoditi baik pertanian maupun pengolahan) yang memenuhi persyaratan kecukupan sumberdaya lokal, keterkaitan komoditas, posisi bersaing, dan potensi bersaing. Pendapat tersebut diperkuat oleh Gunay & Apak (2014), dimana produk unggulan daerah memiliki ciri khas dan keunikan yang tidak dimiliki daerah lain serta berdaya saing handal dan dapat memberikan peluang kesempatan kerja kepada masyarakat lokal. Ciri khas tersebut tidak mengkhususkan pada produk hasil pengolahan, namun mencakup semua jenis termasuk sektor pertanian.

Terdapat beberapa kriteria yang digunakan untuk menentukan apakah suatu komoditas (semua jenis komoditas) tergolong unggul atau tidak bagi suatu daerah. Kriteria-kriteria tersebut antara lain adalah sebagai berikut: (i) harus mampu menjadi penggerak utama (*prime mover*) perekonomian daerah; (ii) mempunyai keterkaitan ke depan dan ke belakang yang kuat, baik sesama komoditas unggulan maupun komoditas lainnya; (iii) mampu bersaing dengan produk/komoditas sejenis dari wilayah lain di pasar nasional maupun internasional baik dalam hal harga produk, biaya produksi, maupun kualitas pelayanan; (iv) memiliki keterkaitan dengan wilayah lain baik dalam hal pasar maupun pasokan bahan baku; (v) memiliki status teknologi yang terus meningkat; (vi) mampu menyerap tenaga kerja berkualitas secara optimal sesuai dengan skala produksinya; (vii) dapat bertahan dalam jangka panjang; (viii) tidak rentan terhadap gejolak eksternal dan internal; (ix) pengembangannya harus mendapatkan berbagai bentuk dukungan (keamanan, sosial, budaya, informasi dan peluang pasar, kelembagaan, fasilitas insentif/ disinsentif, dan lainnya); dan (x) pengembangannya berorientasi pada kelestarian sumberdaya dan lingkungan.

Dari dua perdebatan di atas, maka penentuan produk unggulan daerah pada dasarnya tergantung dari masing-masing daerah, apakah mengadopsi keseluruhan jenis komoditas yang mencakup produk hasil pertanian dan industri pengolahan serta jasa, atau mengerucut hanya pada pemilihan salah satu definisi. Pada dasarnya, kebutuhan tersebut sangat tergantung dari orientasi pembangunan dalam suatu daerah. Menurut Maulina & Fordian (2018), kebutuhan akan produk unggulan daerah sangat ditentukan berdasarkan pengelompokan tiga klasifikasi komoditas, yaitu: (i) komoditas potensial; (ii) komoditas andalan; dan (iii) komoditas unggulan.

1. Komoditas potensial adalah komoditas daerah yang memiliki potensi untuk berkembang karena keunggulan komparatif. Keunggulan komparatif terjadi misalnya karena kecukupan ketersediaan sumberdaya, seperti bahan baku lokal, keterampilan sumberdaya lokal, teknologi produksi lokal serta sarana dan prasarana lokal lainnya.
2. Komoditas andalan adalah komoditas potensial yang dipandang dapat dipersandingkan dengan produk sejenis di daerah lain, karena disamping memiliki keunggulan komparatif juga memiliki efisiensi usaha yang tinggi. Efisiensi usaha tercermin dari efisiensi produksi, produktivitas pekerja, profitabilitas dan lain-lain.
3. Komoditas unggulan adalah komoditas yang memiliki keunggulan kompetitif, karena telah memenangkan persaingan dengan produk sejenis di daerah lain. Keunggulan kompetitif dapat terjadi karena efisiensi produksinya yang tinggi akibat posisi tawarnya yang tinggi baik terhadap pemasok, pembeli, serta daya saingnya yang tinggi terhadap pesaing, pendatang baru maupun barang substitusi.

Sebagai perbandingan, komoditas unggulan akan lebih mudah dan lebih rasional untuk dikembangkan jika memandang komoditas unggulan dari kebutuhan pasar. Pengelompokan komoditas tersebut dapat disusun sebagai berikut:

1. Komoditas unggulan pasar ekspor, yaitu komoditas yang telah mampu memenuhi persyaratan perdagangan di pasar ekspor. Ini menyangkut aspek keamanan, kesehatan, standard, dan jumlah yang memadai, sehingga komoditas tersebut diminati negara pengimpor.
2. Komoditas unggulan pasar tradisional, yaitu komoditas yang mampu memenuhi keinginan selera konsumen lokal, baik dari aspek cita rasa, bentuk, ukuran, kualitas harga, dan budaya lokal.
3. Komoditas unggulan pasar modern, yaitu komoditas yang telah memiliki daya saing tinggi dari aspek harga, kualitas, kuantitas, dan kontinuitas, serta biasa dibutuhkan oleh berbagai kalangan konsumen secara internasional.
4. Komoditas unggulan pasar industri, yaitu komoditas yang merupakan bahan baku utama industri manufaktur agro.
5. Komoditas unggulan pasar antar pulau, yaitu komoditas yang dibutuhkan oleh pasar antar pulau karena komoditas tersebut tak mampu diproduksi di pulau tersebut.
6. Komoditas unggulan pasar khusus, yaitu komoditas yang memang dipesan oleh pasar tertentu lengkap dengan spesifikasinya.

2.2. Kriteria Produk Unggulan Daerah Berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014

Kriteria produk unggulan daerah dalam kajian ini mengacu pada Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 tentang Pedoman Pengembangan Produk Unggulan Daerah. Permendagri tersebut

dianggap merepresentasikan rangkuman definisi dan kriteria produk unggulan dari berbagai definisi teoritis yang mampu diaplikasikan di Indonesia. Latar belakang penerbitan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 mencakup dua hal, yaitu: (i) bahwa potensi ekonomi daerah perlu dikembangkan secara optimal menjadi produk unggulan daerah yang berdaya saing dan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sesuai dengan kondisi dan kekhasan daerah; dan (ii) bahwa untuk menjamin tercapainya sasaran pengembangan produk unggulan daerah perlu didukung dengan peningkatan kapasitas kelembagaan daerah yang mandiri dan tangguh serta menuangkan pengembangan produk unggulan daerah dalam dokumen perencanaan daerah.

Dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014, pengertian Produk Unggulan Daerah (PUD) adalah produk, baik berupa barang maupun jasa, yang dihasilkan oleh koperasi, usaha skala kecil dan menengah yang potensial untuk dikembangkan dengan memanfaatkan semua sumber daya yang dimiliki oleh daerah baik sumber daya alam, sumber daya manusia dan budaya lokal, serta mendatangkan pendapatan bagi masyarakat maupun pemerintah yang diharapkan menjadi kekuatan ekonomi bagi daerah dan masyarakat setempat sebagai produk yang potensial memiliki daya saing, daya jual, dan daya dorong menuju dan mampu memasuki pasar global. Dari pengertian tersebut, maka konsep produk unggulan daerah mengacu pada potensi *endowment* sebuah daerah (kawasan), yang pelaku pengolahannya diprioritaskan oleh koperasi dan UMKM, yang mampu memanfaatkan sumberdaya lokal.

Penetapan Produk Unggulan Daerah (PUD) dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 dapat memenuhi 12 kriteria (syarat), yaitu: (i) penyerapan tenaga kerja; (ii) sumbangan terhadap perekonomian; (iii) sektor basis ekonomi daerah; (iv) dapat diperbaharui; (v) sosial budaya; (vi) ketersediaan pasar; (vii) bahan baku; (viii) modal; (ix) sarana dan prasarana produksi; (x) teknologi; (xi) manajemen usaha; dan (xii) harga. Dengan pertimbangan kekhususan dan kewenangan yang dimiliki pemerintah provinsi dan kabupaten/kota dapat menggunakan sebagian besar kriteria yang digunakan untuk menentukan produk unggulan daerah kecuali kriteria nomor pertama sampai dengan kriteria keenam bersifat mutlak harus terpenuhi.



Gambar 2.1. Kriteria Pembentuk Produk Unggulan Daerah Berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 (Sumber: Permendagri Nomor 9 Tahun 2014)

Secara spesifik, 12 kriteria (syarat) Produk Unggulan Daerah (PUD) dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 adalah sebagai berikut:

1. Penyerapan tenaga kerja produk unggulan daerah diproduksi dengan memanfaatkan tenaga kerja terampil

di daerah produksi sehingga memberi dampak pada penciptaan lapangan kerja dan pendapatan bagi masyarakat setempat.

2. Sumbangan terhadap perekonomian merupakan produk yang memiliki nilai ekonomis memberikan manfaat bagi konsumen, memiliki keterkaitan ke depan dan kebelakang, memberi efek berganda ekonomi dan sekaligus memberikan keuntungan ekonomi bagi seluruh pemangku kepentingan dan daerah yang memproduksi produk unggulan tersebut.
3. Sektor basis ekonomi daerah merupakan produk unggulan daerah yang masuk dalam kategori kelompok sektor basis dalam PDRB dan memberikan kontribusi terbesar dalam ekonomi daerah.
4. Dapat diperbaharui memberi makna bahwa produk unggulan daerah bukan barang tambang dan memanfaatkan bahan baku yang dapat diperbaharui dan ramah lingkungan. Barang tambang tidak dapat dimasukkan sebagai produk unggulan daerah meskipun saat itu memberi kontribusi ekonomi yang besar bagi daerah.
5. Unsur sosial budaya dalam menciptakan, memproduksi dan mengembangkan produk unggulan daerah adalah menggunakan talenta dan kelembagaan masyarakat yang dibangun dan dikembangkan atas dasar kearifan lokal yang bersumber pada ciri khas dan warisan budaya turun temurun serta kondisi sosial budaya setempat.
6. Ketersediaan pasar adalah kemampuan produk unggulan daerah untuk terserap pada pasar lokal, regional dan nasional serta berpotensi untuk memasuki pasar global.
7. Bahan baku terjamin ketersediaannya dengan perolehan harga yang kompetitif, terjamin kesinambungannya serta ramah lingkungan.
8. Modal adalah ketersediaan dan kecukupan dana bagi kelancaran usaha untuk kebutuhan investasi dan modal kerja.
9. Sarana dan prasarana produksi adalah kemudahan bagi pengusaha PUD untuk memperoleh sarana dan prasarana produksi pada tingkat harga yang kompetitif dan mudah diperoleh.
10. Teknologi yang relevan, tepat guna dan terdapat unsur yang tidak mudah ditiru.
11. Manajemen usaha merupakan kemampuan mengelola usaha secara profesional dengan memanfaatkan talenta dan kelembagaan masyarakat.
12. Harga merupakan kemampuan memberi nilai tambah dan mendatangkan laba usaha.

Untuk meningkatkan kualitas daya tarik PUD, suatu daerah harus memperhatikan 4 prinsip, yaitu: (i) nilai budaya; (ii) nilai sosial; (iii) kelestarian lingkungan hidup; dan (iv) keberlanjutan sumber daya yang dimiliki oleh daerah. Keempat prinsip tersebut mengindikasikan bahwa PUD harus memperhatikan inklusivitas sosial dan ramah lingkungan. Selain memperhatikan prinsip-prinsip tersebut, peningkatan kualitas daya tarik PUD dapat dilaksanakan dengan 6 cara, yaitu: (i) penyehatan iklim investasi; (ii) inovasi produk; (iii) peningkatan kapasitas produksi PUD; (iv) pengembangan keragaman jenis PUD; (v) peningkatan kualitas sumberdaya manusia yang terlibat dalam pengembangan PUD; dan (vi) revitalisasi struktur, elemen, dan aktivitas yang menjadi penggerak kegiatan pengembangan PUD. Selain itu, dalam rangka pengembangan PUD, perlu diperhatikan kualitas infrastruktur, yang dilakukan melalui: (i) peningkatan infrastruktur transportasi; (ii) peningkatan infrastruktur umum; (iii) peningkatan infrastruktur produksi; dan (iv) peningkatan infrastruktur pemasaran.

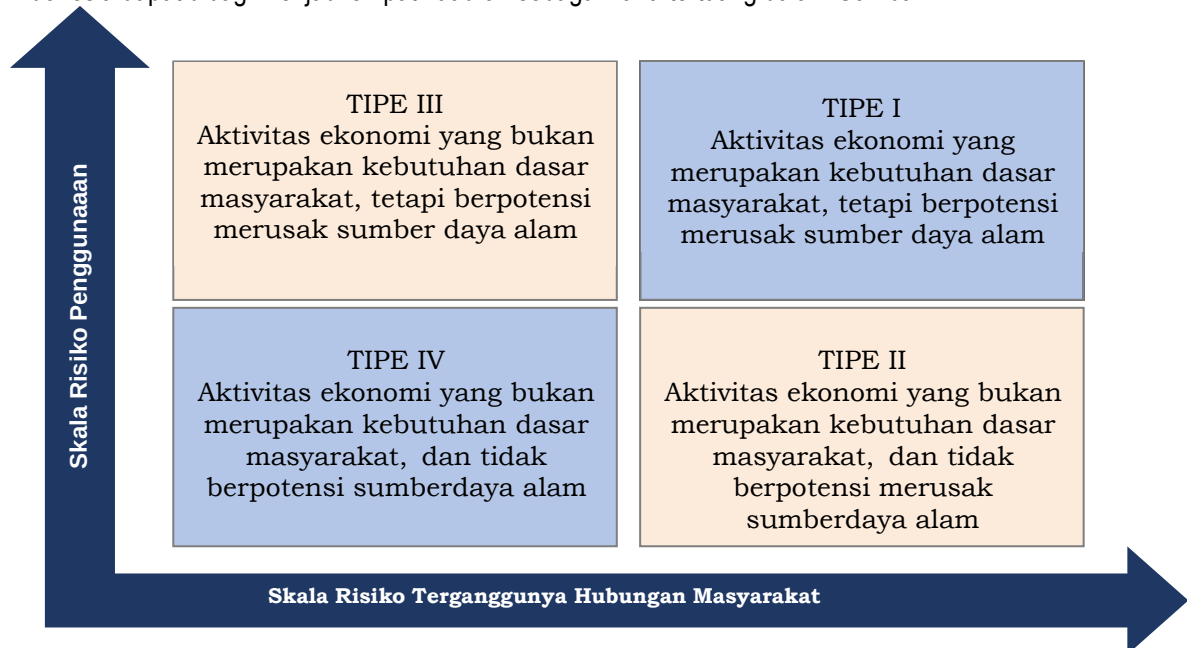
2.3. Konsep Bangun Industri Sebagai Fondasi Pengembangan Produk Unggulan Daerah

Produk unggulan daerah adalah komoditas tertentu yang menjadi andalan dari suatu wilayah. Dikatakan sebagai komoditas andalan karena komoditas tersebut adalah yang paling menguntungkan untuk diusahakan atau dikembangkan dalam suatu daerah (Depkimpraswil, 2003). Komoditas unggulan dapat dijadikan sebagai penentu utama dalam perekonomian suatu wilayah. Oleh karena itu, proses penentuan komoditas unggulan menjadi penting untuk dibuat.

Cara menentukan produk unggulan daerah sebagaimana mengacu pada Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 adalah dengan memperhatikan produk khas daerah, jumlah unit usaha terbesar, pemberi kontribusi terbesar terhadap pendapatan atau penyerap tenaga kerja terbesar dalam suatu daerah. Penentuan produk unggulan umumnya juga ditentukan sebagai basis industri.

Basis industri dapat dipetakan berdasarkan nilai kebermanfaatannya. Hal ini dapat merujuk pada Pasal 33 UUD 1945, dimana terdapat 2 (dua) perspektif utama dalam pembangunan ekonomi Indonesia, yaitu:

(i) dalam keterkaitannya terhadap hajat hidup orang banyak; dan (ii) kontribusinya terhadap pelestarian sumber daya alam yang melimpah. Berdasarkan pendekatan tersebut, maka pada dasarnya keberadaan Industri di Indonesia dapat dibagi menjadi empat kuadran sebagaimana tertuang dalam Gambar 2.2.



Gambar 2.2. Pemetaan Industri Berdasarkan Pasal 33 Undang-Undang Dasar 1945 (Sumber: Santoso et al, 2014)

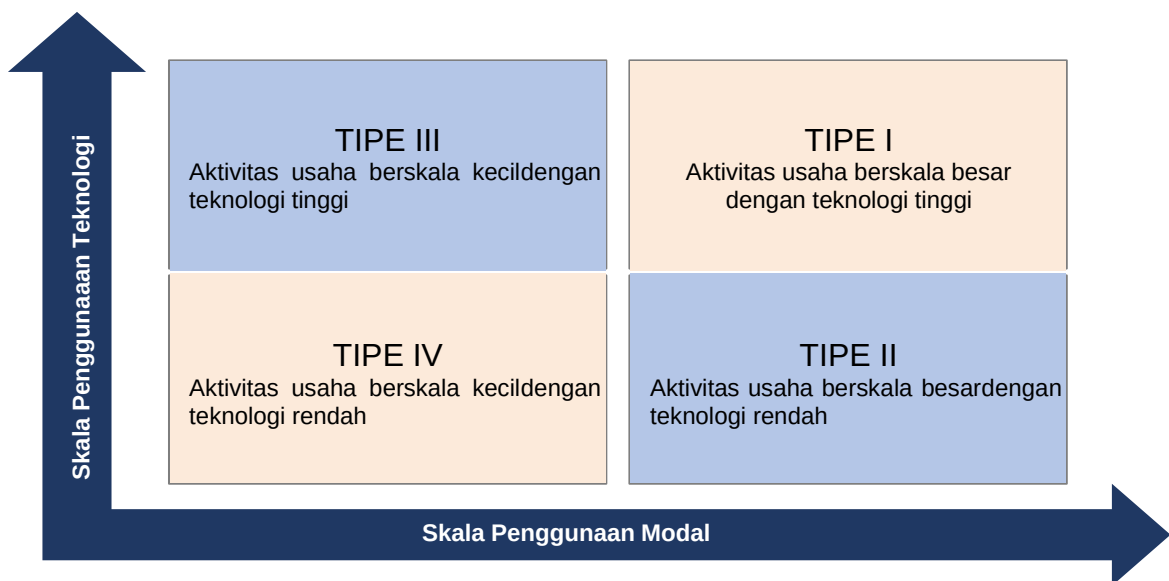
Pemetaan di atas membagi tipe bidang usaha berdasarkan kepentingan masyarakat dan pelestarian sumberdaya. Pemetaan ini dibagi menjadi 4 (empat) kuadran, yaitu:

1. **Kuadran strategis I**, yaitu kuadran dimana hasil produksi industri sangat dibutuhkan oleh masyarakat, namun proses produksinya berpotensi untuk merusak sumber daya. Hal ini disebabkan karena bahan baku utama dari industri tersebut berasal dari sumber daya alam yang tidak terbarukan, misalnya industri energi atau pelabuhan. Oleh karena itu, pengembangannya lebih mementingkan prinsip pemerataan daripada prinsip efisiensi. Untuk mengendalikan kerusakan alam dan kemungkinan eksploitasi sumber daya, maka industri yang berada pada kuadran strategis I pada umumnya dimiliki oleh negara.
2. **Kuadran Strategis II** merupakan kuadran dimana hasil produksi dari industri sangat dibutuhkan oleh masyarakat dan tidak berpotensi untuk merusak sumber daya, misalnya industri makanan minuman. Oleh karena itu dalam pengembangannya, industri yang berada dalam kuadran strategis II membutuhkan peningkatan efisiensi produksi agar masyarakat tidak terbebani dengan harga mahal yang tercipta karena tingginya harga produksi.
3. **Kuadran Strategis III** menggambarkan aktivitas ekonomi yang hasil produksinya bukan merupakan kebutuhan pokok bagi masyarakat dan memiliki potensi besar dalam merusak sumber daya, misalnya industri kayu atau industri pertambangan non energi. Industri ini biasanya merupakan industri besar, sehingga memerlukan adanya pengawasan dari pemerintah untuk meminimalisir upaya kerusakan alam baik melalui regulasi maupun BUMN. Strategi pengembangan dalam industri ini utamanya berfokus pada peningkatan teknologi dan efisiensi produksi untuk mengurangi limbah dan bahan baku tak terbarui dalam proses produksi.
4. **Kuadran Strategis IV**, yaitu kuadran industri yang hasil produksinya bukan merupakan kebutuhan pokok masyarakat dan tidak berpotensi untuk merusak lingkungan. Industri yang berada dalam kuadran ini antara lain adalah industri motor dan alat elektronik. Sama halnya dengan kuadran Strategis II, pengembangan industri pada kuadran ini lebih difokuskan pada upaya efisiensi dan inovasi. Selain agar masyarakat tidak terbebani dengan harga yang mahal, hal tersebut perlu untuk dilakukan agar industri dapat mempertahankan daya saingnya di pasar mengingat bahwa hasil produksinya bukan merupakan

konsumsi pokok masyarakat.

Dalam perspektif yang berbeda, industri juga dapat dikelompokkan berdasarkan penggunaan faktor produksi utama, yaitu penggunaan modal dan teknologi. Sama halnya dengan pengelompokan berdasarkan kepentingan dan sumberdaya, faktor produksi membagi industri kedalam 4 (empat) kuadran sebagaimana tertuang dalam Gambar 2.3.

1. **Kuadran I** merupakan kelompok industri yang kegiatan produksinya membutuhkan teknologi tinggi dan modal yang besar, misalnya industri motor dan elektronik. Sektor industri ini utamanya dikuasai oleh industri besar yang juga memiliki kontribusi tinggi terhadap pendapatan negara. Oleh karena itu, pengembangan industri yang berada pada kuadran I perlu didukung, misalnya melalui regulasi dan penyederhanaan birokrasi. Industri yang berada pada kuadran ini juga sebaiknya meningkatkan kreativitas dan efisiensi agar produk yang dihasilkan tidak hanya memasuki pasar dalam negeri tetapi juga dapat menjadi ekspor utama bagi negara.
2. **Kuadran II** merupakan kelompok industri dengan teknologi sedang namun membutuhkan modal besar, misalnya industri pertanian, perikanan maupun perkebunan dalam skala besar. Industri yang berada dalam kuadran ini membutuhkan efisiensi dan peningkatan teknologi, sehingga produk yang dihasilkan dapat memenuhi standarisasi tertentu.
3. **Kuadran III** merupakan kelompok industri dengan teknologi canggih dan modal rendah. Industri yang berada dalam kuadran ini pada umumnya merupakan industri kreatif. Oleh karena itu, pengembangan kuadran III perlu difokuskan pada tumbuhnya ide kreatif dan dukungan berupa regulasi yang sesuai.
4. **Kuadran IV** merupakan kelompok industri dengan teknologi rendah dan modal rendah, misalnya UMKM dan *home industry* yang menyediakan bahan baku bagi industri besar. Pengembangan utama yang menjadi penting adalah terkait dengan pemasaran produk dan jaringan (*networking*) dengan industri besar sebagai salah satu konsumen potensial.



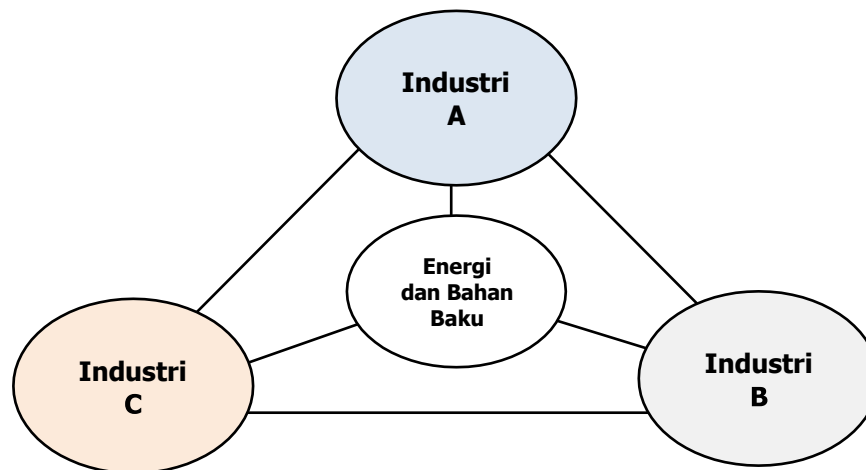
Gambar 2.3. Pemetaan Industri Berdasarkan Modal dan Teknologi (Sumber: Santoso et al, 2014)

Pada akhirnya, pengembangan produk unggulan tetap tidak dapat terpisahkan dari permasalahan yang terjadi. Misalnya cepat usangnya fasilitas dan teknik produksi, singkatnya masa edar produk, dan rendahnya margin keuntungan. Maka dari itu, peningkatan daya saing menjadi isu utama dalam pengembangan produk unggulan daerah. Peningkatan daya saing salah satunya dapat diwujudkan dengan pembentukan rancang bangun industri.

Menurut Undang-Undang Nomor 5 tahun 1984, rancang bangun industri adalah kegiatan industri yang berkaitan dengan perencanaan pendirian industri atau pabrik secara keseluruhan atau bagian-bagiannya. Untuk membuat perencanaan yang meningkatkan daya saing, setidaknya terdapat 3 (tiga) elemen utama yang perlu diperhatikan, yaitu: (i) siklus material yang tertutup sehingga dapat meminimalkan limbah industri

yang merusak lingkungan; (ii) mengupayakan proses dematerialisasi untuk mengubah limbah menjadi bahan baku bagi industri lainnya; dan (iii) mengurangi dan menghilangkan ketergantungan pada sumberdaya yang tidak terbarukan.

Gambar 2.4 mengilustrasikan bangun industri yang dirancang berdasarkan keterkaitan antar industri dan pemanfaatan sumberdaya secara optimal. Bangun industri yang tertutup diharapkan mampu mengoptimalkan prinsip simbiosis antar industri yang mana akan menjadi lebih efektif apabila ditata dalam sebuah kawasan industri yang terpadu. Pembentukan bangun industri ideal bagi pengembangan produk unggulan daerah sebagaimana diilustrasikan pada gambar 2.4 sulit untuk diwujudkan. Namun konsep tersebut paling tidak mampu meminimalisir adanya limbah yang tidak dapat dimanfaatkan.



Gambar 2.4. Bangun Industri Ideal bagi Pengembangan Produk Unggulan Daerah (Sumber: Santoso et al, 2014)

Hal yang paling mendasar untuk menciptakan bangun industri adalah terpenuhinya *basic need* atau prasyarat pengembangan industri. Dalam hal ini mencakup moralitas, pemerintahan yang baik, kepastian hukum dan HAM, Tramtib, pelestarian SDA dan lingkungan hidup, pelayanan sosial dasar (pendidikan, kesehatan, air bersih, infrastruktur). Selain itu ditunjang dengan pasar yang terbuka dengan informasi, permodalan bank dan non bank, R&D, infrastruktur agrobisnis, Diklat, BUMD, kelembagaan pelaku usaha, jasa serta pariwisata. Adanya sinergitas antar sub sistem yaitu sektor hulu-budidaya-hilir dapat menciptakan bangun industri yang utuh dan saling terkait sehingga mampu menjadi daya dorong pengembangan produk unggulan daerah.



Gambar 2.5. Bangun Industri Melalui Sinergi IKM dan Industri Besar (IB) (Sumber: Santoso et al, 2014)

Permasalahan industri di Indonesia masih berakut pada ketimpangan distribusi antar pelaku ekonomi, utamanya usaha besar dan usaha kecil, yang dapat dilihat melalui beberapa aspek, yaitu: (i) struktur pasar, dimana usaha besar umumnya berada dalam struktur quasi monopoli maupun oligopolistik, sementara usaha kecil berada dalam persaingan yang ketat; (ii) persaingan usaha, dimana perusahaan besar pada umumnya mampu memberikan hambatan untuk masuk (*barrier to entry*) bagi pesaing baru, sementara perusahaan kecil memiliki *ratio exit market* yang besar karena ketatnya persaingan; dan (iii) akumulasi permodalan dan pengembangan teknologi, dimana usaha besar yang memiliki omzet dan sumber daya memadai memiliki akses besar kepada modal dan teknologi, sementara usaha kecil memiliki keterbatasan. Melihat kepada permasalahan tersebut, maka bangun industri yang ideal salah satunya dapat diciptakan dengan mensinergikan pengembangan industri kecil dan industri besar sebagaimana tergambar dalam Gambar 2.5. Bangun industri tersebut sangat diperlukan bagi pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD).

2.4. Konsep Penentuan Kawasan Industri Sebagai Fondasi Pengembangan Produk Unggulan Daerah

2.4.1 Analisis Fungsi Ruang

Ruang adalah wadah yang meliputi daratan, lautan, dan udara sebagai satu kesatuan wilayah, dimana manusia dan makhluk hidup lainnya hidup dan melakukan kegiatan serta memelihara kelangsungan hidupnya. Berdasarkan pendekatannya, terdapat beberapa definisi mengenai ruang, diantaranya:

a) Pendekatan ekologis

Pendekatan ekologis memandang kota atau wilayah sebagai obyek studi, dimana di dalamnya terdapat masyarakat yang kompleks dan inter relasi antara manusia dan lingkungan. Dalam pendekatan ini, konsep ruang terdapat proses yang berkaitan dengan unsur natural atau biotis, kebutuhan tempat tinggal, proses regenerasi dan perkembangbiakan, serta kebutuhan tempat untuk makan.

b) Pendekatan ekonomi

Pendekatan ekonomi didasarkan pada nilai lahan atau *land values*, serta harga sewa dan biaya (*rent and cost*) dalam suatu guna lahan. Pendekatan ini meyakini bahwa faktor jarak atau kedekatan dalam suatu guna lahan mempengaruhi kenyamanan penghuni yang pada akhirnya akan meningkatkan nilai lahan tersebut.

c) Pendekatan morfologis

Pendekatan morfologis menekankan pandangan pada aspek bentuk penataan ruang kota yang menyebar maupun terpusat.

d) Pendekatan sistem kegiatan

Pendekatan sistem kegiatan memandang tata ruang dengan melakukan penekanan pada analisis unsur-unsur utama perilaku, dan dinamika perilaku (ruang dan waktu).

Unsur ruang dapat dikategorikan menjadi aspek fisik dan sosial. Aspek fisik ruang adalah batasan-batasan unsur fisik yang nyata dan berkarakter serupa. Aspek fisik ini umumnya biasanya ditandai dengan batas-batas administrasi maupun batas-batas geografis. Secara umum aspek fisik ruang dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

- a) Ruang Terbuka, yaitu ruang yang tidak memiliki batasan-batasan buatan dan bercirikan terbuka secara natural. Adapun ruang terbuka dapat berupa daratan, perairan (sungai, laut, danau, dan lain-lain), daerah hijau, dan belum terbangun.
- b) Ruang Terbangun, yaitu ruang yang memiliki batas-batas artifisial yang dikategorikan berdasarkan fungsi ruang, berbentuk 3 (tiga) dimensi serta dapat dibedakan menjadi bangunan-bangunan kompak atau menyebar.

Sementara itu ruang sosial adalah ruang yang terbentuk sebagai akibat dari kegiatan manusia dan ditandai dengan seberapa luas jangkauan layanan dalam ruang tersebut. Ruang sosial ini juga berkorelasi dengan ruang wilayah.

Berdasarkan Undang-Undang Penataan Ruang Nomor 24 Tahun 1992 dan Undang-Undang Penataan Ruang Nomor 26 Tahun 2007, fungsi ruang wilayah dapat dibedakan menjadi sebagai berikut:

a) Sebagai fungsi lindung

Kawasan lindung memiliki karakteristik ruang dan sifat pemanfaatannya, yang dapat didelineasi sebagai kawasan lindung, yaitu fungsi utama melindungi kelestarian lingkungan hidup. Kawasan ini biasa dijumpai

sebagai kawasan campuran budidaya terbatas (kawasan suaka alam, kawasan pantai hutan bakau, kawasan cagar budaya dan ilmu pengetahuan, taman hutan raya dan taman wisata alam).

b) Sebagai fungsi budidaya

Kawasan budidaya adalah wilayah yang ditetapkan dengan fungsi utama untuk dibudidayakan atas dasar kondisi dan potensi sumber daya alam, sumber daya manusia, dan sumber daya buatan. Kawasan ini memiliki karakteristik ruang dan sifat pemanfaatannya, yang dapat didelineasi sebagai kawasan budidaya, yaitu fungsi utama untuk budidaya, batas kawasan bisa kabur, tumpang tindih atau “bergerak” atau berpindah (kawasan permukiman, kawasan pariwisata, kawasan/peruntukan industri, kawasan pertambangan, perikanan, peternakan, dan lain-lain).

Pembentukan ruangan dapat dilakukan secara terencana maupun tidak. Ruang yang terbentuk dengan terencana biasanya mengikuti kaidah perencanaan dan memiliki pola fisik atau sosial yang jelas atau teratur. Sedangkan ruang yang tidak direncanakan tumbuh berkembang secara spontan dan tidak ada pola fisik atau sosial yang jelas. Dalam kaitannya dengan industri, penentuan fungsi ruang dipengaruhi oleh dua faktor yaitu internal dan eksternal, yaitu sebagai berikut:

2.4.1.1 Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam kawasan industri yang dapat berpengaruh terhadap cepat atau lambatnya perkembangan industrialisasi. Faktor ini internal ini terdiri dari:

a. Faktor Lokasi

Pengertian faktor lokasi adalah letak suatu industri dalam suatu daerah tertentu. Letak ini sangat berpengaruh terhadap minat investor, mengingat dalam kegiatan industrinya para investor akan membutuhkan kemudahan yang menyangkut faktor lokasi, seperti jarak kawasan industri dari berbagai sarana di perkotaan. Contohnya seperti dari pelabuhan laut, bandar udara, pusat pemerintahan, bebas banjir, bebas macet, terdapat akses jalan menuju jalan utama yang menghubungkan kota-kota besar, dan lokasi kawasan industri berada dalam daerah industri sesuai Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW).

b. Permodalan

Permodalan merupakan salah satu faktor penting bagi perkembangan kawasan industri. Dengan modal yang cukup maka pembangunan kawasan industri dapat berjalan dengan lancar. Hal ini adalah sesuatu yang wajar karena membangun suatu kawasan industri memerlukan investasi yang sangat besar, mulai dari pembebasan tanah, pembangunan sarana dan prasarana serta fasilitas, dan operasionalnya. Semua itu harus ditanggung sendiri oleh pengembang kawasan industri, tanpa adanya bantuan dari pemerintah. Bagi perusahaan kawasan industri hal ini merupakan sesuatu yang sangat berat, sehingga diperlukan adanya fasilitas pendanaan dari perbankan dengan memberikan insentif bagi perusahaan kawasan industri. Fasilitas ini dapat berupa kemudahan bagi perusahaan kawasan industri untuk meminta dana pinjaman.

c. Kelengkapan Fasilitas Kelengkapan fasilitas dalam kawasan industri sangat berpengaruh terhadap perkembangan kawasan industri. Kawasan industri yang menyediakan fasilitas yang lengkap akan menjadi daya tarik bagi investor untuk masuk ke dalam kawasan industri tersebut, sehingga pemasaran kawasan industri menjadi mudah cepat berkembang. Fasilitas standar yang harus disediakan oleh suatu kawasan industri telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 31 tahun 2000 tentang Desain Industri maupun Peraturan Menteri Perindustrian Nomor 5 Tahun 2014 Tentang Tata Cara Pemberian Izin Usaha Kawasan Industri dan Izin Perluasan Kawasan Industri.

d. Promosi, Selain dari faktor lokasi, permodalan, dan kelengkapan fasilitas, yang tak kalah penting bagi perkembangan kawasan industri adalah faktor promosi. Keberadaan suatu kawasan industri tidak akan diketahui atau dikenal di kalangan investor apabila tidak dilakukan upaya promosi. Promosi dilakukan dengan tujuan memperkenalkan keberadaan kawasan industri dan sekaligus upaya untuk menarik investor agar mau menanamkan modalnya di dalam kawasan industri. Mengingat suatu kawasan industri diperuntukkan bagi perusahaan PMA (Penanaman Modal Asing) maupun PMDN (Penanaman Modal Dalam Negeri), maka dalam berpromosi, kawasan industri melakukan tidak hanya pada tingkat nasional melainkan juga tingkat internasional.

2.4.1.2 Faktor Eksternal

Sedangkan faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari luar ruang industri, diantaranya:

- a. Iklim Investasi, Suatu kawasan industri tidak dapat beroperasi kalau tidak ada investor yang mau membangun pabrik di kawasan tersebut. Dengan demikian, berkembangnya kawasan industri juga terkait dengan minat para investor tertarik menanamkan modalnya di suatu daerah dimana kawasan industri dibangun. Sedangkan minat investor untuk mau menanamkan modal di suatu wilayah atau daerah tergantung dengan baik tidaknya iklim investasi di daerah/wilayah tersebut. Iklim investasi dikatakan baik atau kondusif apabila para calon investor dapat merealisasikan investasinya di suatu daerah dapat berjalan dengan lancar tanpa adanya hambatan-hambatan yang berarti. Menurut Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), terdapat 5 (lima) kendala yang mengakibatkan iklim investasi di Indonesia belum kondusif, yaitu: (i) proses perizinan yang sulit; (ii) tidak adanya *rules of the law*; (iii) masalah pemutusan hubungan kerja; (iv) masalah infrastruktur; dan (v) masalah insentif.
- b. Dukungan Pemerintah Secara teknis, kawasan industri lebih terintegrasi dan tertata apabila dibandingkan lokasi di luar kawasan industri. Hal ini tentunya lebih berpotensi untuk menarik minat investor. Namun untuk mengajak investor masuk ke suatu kawasan industri bukan sesuatu hal yang mudah. Faktor yang mempengaruhinya salah satunya adalah harga tanah di dalam kawasan industri yang umumnya lebih mahal dibanding diluar, sehingga dapat mengakibatkan biaya yang tinggi. Stimulan dari pemerintah dapat berupa insentif Pajak Bumi Bangunan (PBB) atau dukungan biaya pembangunan dan perawatan infrastruktur, serta kemudahan-kemudahan dalam perizinan seperti pelayanan satu atap dan lain-lain.
 - i. Untuk membiayai administrasi pemerintah, pengurusan harta benda negara sangat penting seperti memperbaiki jalan lama, memelihara gedung pemerintah dan sebagainya dan membiayai tersedianya fasilitas sosial untuk keperluan penduduk. Sedangkan pengeluaran investasi adalah pengeluaran yang akan menambah modal sosial masyarakat yaitu barang-barang modal yang akan digunakan oleh masyarakat seperti jalan-jalan, pelabuhan dan jaringan jalan kereta api di dalam Negara tersebut. Jenis-jenis pengeluaran pemerintah ini sangat penting dalam menentukan laju pembangunan daerah karena pengeluaran tersebut besar pengaruhnya terhadap kegiatan sektor lain dalam suatu daerah. Dengan demikian, perbaikan prasarana akan membantu mempertinggi efisiensi berbagai industri.
 - ii. Kegagalan suatu daerah untuk menarik modal ke daerahnya seringkali bukan disebabkan oleh terbatasnya pasar atau kekurangan bahan mentah maupun tenaga kerja, tetapi karena kekurangan berbagai jenis prasarana yang tersedia di daerah tersebut. Fasilitas pelabuhan dan angkutan yang kurang memadai, buruknya jaringan angkutan, dan kurang sempurnanya keadaan komunikasi seringkali menyebabkan penanam modal enggan untuk menanamkan modalnya di suatu daerah. Ketidadaan prasarana mempertinggi resiko atau kemungkinan kegagalan usaha tersebut. Berarti, industrialisasi daerah tidak mungkin tercapai apabila pemerintah gagal untuk menyediakan prasarana yang cukup memadai.

2.4.2 Analisis Struktur

Penciptaan struktur yang efisien memerlukan penataan dan pengalokasian berbagai kegiatan perkotaan. Proses tersebut didahului dengan penetapan bagian-bagian wilayah kota serta unit lingkungan agar perkembangan kota nantinya dapat berjalan secara simultan. Adapun dasar pertimbangan wilayah kota yang ditetapkan adalah mempertimbangkan metode perencanaan yang mencakup nilai dan status ruang dengan petunjuk dan alasan perencanaan fisik kawasan perkotaan. Ketentuan nilai dan status ruang itu sangat tergantung pada faktor-faktor nilai dan harga tanah serta faktor pemilihan tanah. Sedangkan nilai dan harga tanah tersebut dipengaruhi oleh tersedianya prasarana dan sarana pembentuk elemen perkotaan seperti fasilitas perekonomian, listrik, jalan dan kemudahan fasilitas kota lainnya.

Struktur ruang kawasan perkotaan umumnya dipengaruhi oleh pola jaringan jalan dan struktur fungsional. Adapun variabel amatan dalam analisa struktur ruang adalah sebagai berikut:

2.4.2.1 Sistem Pusat Pelayanan

Sistem pusat pelayanan dapat terbentuk dengan melakukan analisa orientasi pergerakan penduduk

dalam melakukan kegiatannya. Contohnya seperti kegiatan berbelanja, kegiatan pendidikan, kegiatan administratif, kegiatan bekerja, dan sebagainya.

2.4.2.2 Model Struktur Ruang Kota

Model dan pola kota akan terbentuk secara unik sesuai dengan proses perkembangan dan karakteristik (potensi dan masalah) kawasan tersebut. Proses tersebut akan membentuk struktur ruang kota secara keseluruhan. Model struktur ruang kota yang ada antara lain adalah sebagai berikut:

2.4.2.3 Kecenderungan Pemanfaatan Ruang

Kecenderungan pemanfaatan ruang dapat dianalisa dari kecenderunganarah perkembangan kawasan terbangun yang ada/ eksisting. Perkembangan kota selalu terkait antara aspek spasial dan non spasial (sosial-ekonomi). Konsentrasi penduduk dan dinamika perekonomian akan menyebabkan perkembangan lahan (kawasan terbangun). Demikian juga aksesibilitas dan keuntungan nodal akan menjadi tarikan konsentrasi penduduk dan aglomerasi kegiatan perekonomian. Hasilanalisa ini digunakan sebagai dasar acuan untuk membuat rencana distribusi penggunaan tanah. Hasil ini juga akan dijadikan dasar arahan yang tepat dalam menentukan jenis dan besaran peruntukan bangunan/tapak. Sementara itu, penilaian terhadap pemanfaatan lahan berdasarkan perkembangan jumlah penduduk dan perkembangankegiatan penduduk yang disesuaikan dengan standar pemenuhan yang ada serta dengan luas dari suatu wilayah.

2.4.2.4 Skalogram Fasilitas

Skalogram fasilitas digunakan untuk menganalisa tingkat pelayanan (hierarki) fasilitas dari suatu kawasan permukiman yang mempunyai implikasi terhadap pengembangan kawasan produk unggulan. Variabelnya terdiri dari berbagai fasilitas, seperti fasilitas pendidikan, kesehatan, peribadatan, perdagangan, pemerintahan, olah raga dan rekreasi. Asumsi penggunaannya didasarkan pada kelengkapan fasilitas yang ada, semakin lengkap fasilitas yang terdapat pada kawasan permukiman, maka hirarkinya semakin tinggi dan kawasan tersebut mempunyai kecenderungan kuat menjadi pusat pelayanan bagi kawasan di sekitarnya.

2.5. Konsep Produk Unggulan Daerah yang Berkelanjutan

Salah satu karakteristik Produk Unggulan Daerah (PUD) adalah pentingnya aspek keberlanjutan usaha, yang mensyaratkan adanya lingkungan industri yang ramah lingkungan. Konsep kawasan industri ramah lingkungan menjadi konsep yang paling sering digunakan dalam perencanaan kawasan industri sebagai fondasi dalam mengembangkan lingkungan pendukung peningkatan kapasitas produk unggulan daerah. Kawasan industri berkelanjutan harus mempunyai pengaruh langsung terhadap habitat, ekosistem, keanekaragaman hayati dan kualitas air melalui konsumsi lahan, fragmentasi habitat, serta konversi lahan terbuka hijau. Selain itu, bentuk dan struktur ruang juga berpengaruh terhadap perilaku perjalanan atau mobilitas barang dan jasa, dan akhirnya berdampak terhadap kualitas lingkungan.

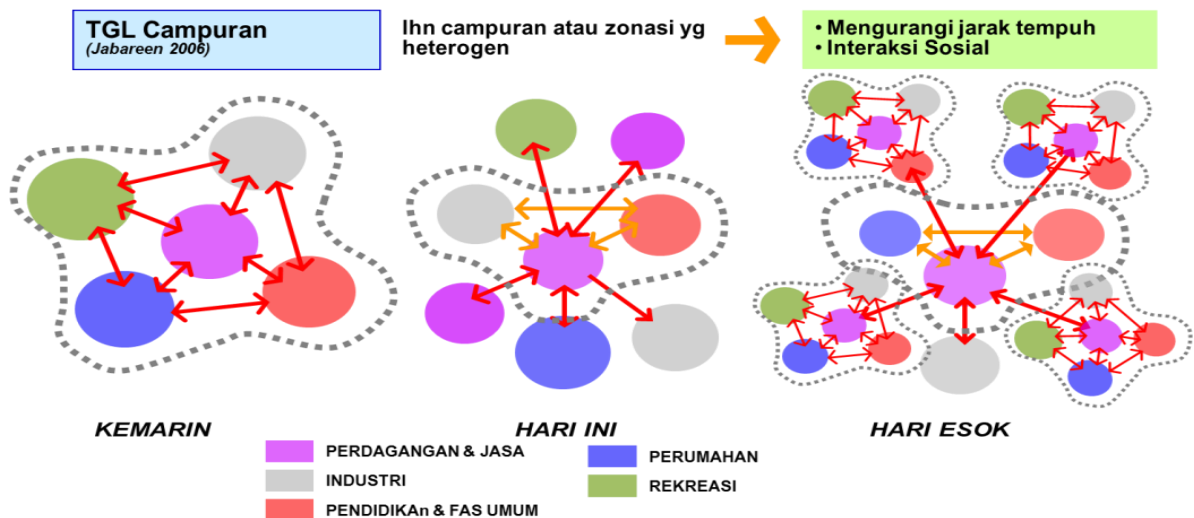
Keragaman (Jacobs 2002)	variasi jenis guna lahan, sarana prasarana	→	• Efisien • Kesetaraan
Integrasi (Acioly Jr & Claudio 2000)	Integrasi Vertikal dan Horisontal	→	• Meminimalkan energi dan limbah
Sistem Transportasi Berkelanjutan (Handy, 2005).	Kesimbangan antara kebutuhan akan aksesibilitas dan kualitas lingkungan	→	• Transportasi yang efisien dan setara
Passive Solar Design (Moughtin dan Peter 2005)	Pengaturan bentuk & desain bang, jln, materia, vegetasi dan permukaan air,	→	• Efisiensi energi
Greening-Ecological Design (Beatly 2000)	Integrasi antara alam dengan kawasan	→	• Peningkatan kualitas lingkungan

Gambar 2.6. Kriteria Kawasan Industri Berkelanjutan (Sumber: Jacobs (2002), Acioly (2000), Handy (2009), Moughtin & Peter (2005), dan Beatly (2000))

Adapun beberapa kriteria kawasan industri berkelanjutan antara lain adalah sebagai berikut:

2.5.1 Keragaman

Keragaman aktivitas merupakan esensi dari kawasan industri berkelanjutan. Jacobs (2002) mempopulerkan konsep keragaman yang kemudian diadopsi secara meluas oleh banyak model perencanaan ruang kota, seperti *new urbanism*, *smart growth* dan *sustainable development*. Keragaman merupakan fenomena multidimensional yang mendorong variasi dalam hal jenis perumahan, kepadatan bangunan, ukuran rumah tangga, usia, budaya dan pendapatan. Dalam hal ini, keragaman banyak terkait dengan konteks sosial dan budaya. Perencanaan kota konvensional masih menganggap bahwa 'unmixing' kota dengan zonasi yang eksklusif (*rigid zoning*) sebagai suatu konsep yang ideal. Dampaknya adalah semakin jauh panjang perjalanan yang dilakukan serta berkurangnya daya tarik kota. Penggunaan lahan campuran atau zonasi yang heterogen memungkinkan penggunaan lahan yang sesuai dan saling membutuhkan untuk berdekatan sehingga dapat mengurangi jarak tempuh antar aktivitas.



Gambar 2.7. Konsep Guna Lahan Campuran (Sumber: Jabareen, 2006)

Tata guna lahan campuran ditandai dengan keragaman fungsi gunalahan dalam suatu area, seperti perumahan, perdagangan, jasa, perkantoran, industri, dan sebagainya. Dampak selanjutnya adalah pengurangan penggunaan kendaraan pribadi untuk berbelanja, ke tempat pekerjaan, sekolah dan tempat rekreasi. Penggunaan konsep tata guna lahan campuran setidaknya menjamin bahwa banyak sarana pelayanan kawasan industri berada dalam radius yang memungkinkan untuk dicapai dengan berjalan kaki dan bersepeda. Disamping itu, penggunaan lahan campuran dapat merevitalisasi bagian kawasan ruang kota dengan penambahan fungsi baru.

2.5.2 Integrasi

Integrasi dalam perencanaan kawasan industri berkelanjutan merupakan integrasi antara vertikal dan horizontal, dimana konsepnya adalah meminimalkan energi dan limbah kawasan industri. Adapun beberapa aspek yang harus terintegrasi antara lain: (i) optimasi penggunaan sumber daya (*resource*); (ii) siklus material yang tertutup dan minimalisasi emisi; (iii) proses dematerialisasi; (iv) simbiosis industri; (v) integrasi guna lahan; dan (vi) integrasi sarana prasarana

2.5.3 Transportasi Berkelanjutan

Handy (2005) berpendapat bahwasanya bentuk ruang kota serta kawasan industri yang berkelanjutan harus memiliki struktur yang sesuai untuk angkutan umum yang efisien, serta harus berbentuk kompak dan mendorong interaksi sosial. Dalam hal ini, transportasi berkelanjutan didefinisikan sebagai pelayanan transportasi dengan merefleksikan biaya sosial dan lingkungan yang disesuaikan dengan daya dukung lingkungan serta adanya keseimbangan antara kebutuhan akan mobilitas dengan kebutuhan akan aksesibilitas, kualitas lingkungan dan permukiman yang nyaman. Kebijakan pengembangan kawasan industri berkelanjutan juga mencakup pengurangan keinginan untuk melakukan perjalanan dan menciptakan kondisi yang sesuai

untuk transportasi yang efisien dan ramah lingkungan.

2.5.4 Passive Solar Design

Passive Solar Design merupakan titik sentral dalam usaha untuk mewujudkan bentuk dan struktur kawasan industri yang berkelanjutan. Konsep umumnya adalah mendesain suatu kawasan tertentu guna mereduksi kebutuhan energi dan menyediakan penggunaan energi pasif. Pembentukan desain khusus diasumsikan mampu mendorong penggunaan optimum pencahayaan dan kondisi iklim mikro untuk meminimalkan kebutuhan akan pemanasan ataupun pendinginan bangunan melalui sumber energi konvensional. Moughtin dan Peter (2005) menyimpulkan beberapa parameter desain yang dapat mewujudkan ruang industri berkelanjutan, yaitu: (i) bentuk bangunan, yang mempengaruhi aliran udara, view, sinar matahari dan tutupan permukaan; (ii) koridor jalan, mempengaruhi proses pemanasan dan pendinginan, kenyamanan visual dan termal, serta pengurangan polusi; desain bangunan, yang mempengaruhi konversi dan pelepasan panas; (iv) material penutup permukaan, mempengaruhi penyerapan dan pemantulan panas; (v) vegetasi dan permukaan air, mempengaruhi proses evaporasi; dan (vi) transportasi, mengurangi, menyebarkan dan mengalirkan udara, panas serta kebisingan.

2.5.5 Greening

Greening adalah penghijauan kota atau *green urbanism* yang menjadi konsep desain yang penting untuk mewujudkan kawasan industri yang berkelanjutan. Ruang terbuka hijau memiliki kemampuan untuk memberi kontribusi positif dalam pengembangan kawasan industri berkelanjutan. Melalui penghijauan, diharapkan terjadi integrasi antara alam dengan ruang kota dan tetap menjaga kehadiran alam dalam kawasan industri. Terdapat beberapa keuntungan dengan adanya ruang terbuka hijau, antara lain: (i) memberi kontribusi dalam keanekaragaman hayati melalui konservasi dan peningkatan keunikan habitat ruang; (ii) menjaga keseimbangan lingkungan fisik ruang melalui pengurangan polusi, menjaga air tanah dan iklim ruang; (iii) memberi kontribusi peningkatan kualitas visual ruang; (iv) meningkatkan kualitas hidup mahluk hidup di perkotaan; dan (v) meningkatkan daya tarik ekonomi dan kebanggaan bagi penduduk kota. Beberapa pendekatan yang dapat digunakan untuk mewujudkan *green urbanism* antara lain (Beatly, 2000): (i) tetap menjaga pengembangan dalam batas ekologis; (ii) mendesain dengan analogi alam; (iii) mendorong metabolisme sirkular dibandingkan metabolisme linear; (iv) menjaga kemandirian secara lokal maupun regional; (v) memfasilitasi gaya hidup yang lebih berkelanjutan; dan (vi) menekankan pada kualitas hidup masyarakat.

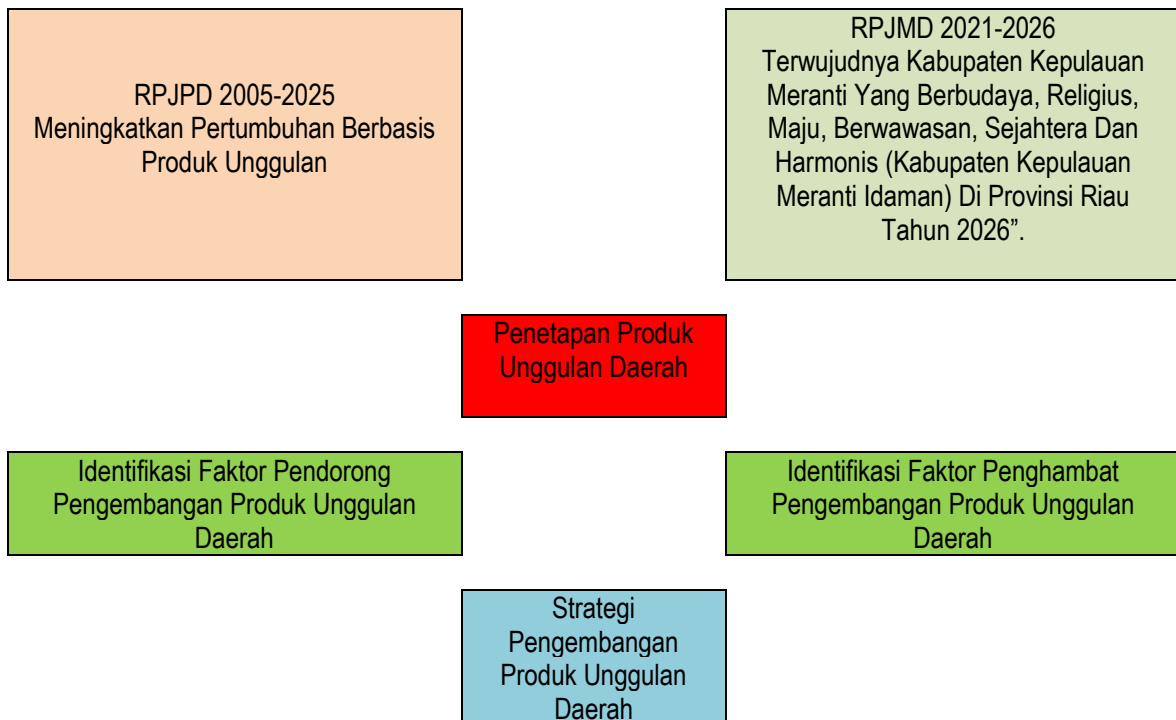
2.6. Konsep Kajian

Berdasarkan uraian latar belakang dan landasan teori, maka konsep dalam kajian ini adalah sebagai berikut:

1. Kajian ini dilatar belakangi oleh amanah dalam dokumen perencanaan daerah Kabupaten Kepulauan Meranti, yang menekankan pentingnya pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD). Hal ini mengacu pada dokumen perencanaan RPJPD 2005-2025 dan RPJMD 2021-2026.
2. Kabupaten Kepulauan Meranti belum mempunyai pemetaan dan regulasi terkait kondisi eksisting Produk Unggulan Daerah (PUD), terutama dari sektor potensial. Oleh karena itu, kajian ini berusaha menetapkan secara akademis Produk Unggulan Daerah (PUD) yang dimiliki oleh Kabupaten Kepulauan Meranti. Pengertian akademis adalah penetapan yang dilakukan secara sistematis sesuai dengan kaidah-kaidah ilmiah.
3. Penetapan tersebut dilakukan beriringan dengan identifikasi faktor pendorong dan penghambat dalam rangka pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) di Kabupaten Kepulauan Meranti. Tujuannya untuk memformulasikan pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti agar mampu bersaing dan berkelanjutan. Dalam kajian ini, hal tersebut dilakukan melalui pembuatan formulasi rencana pengembangan yang mencakup indikasi program afirmatif yang akan diwujudkan di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Pengembangan produk unggulan daerah adalah proses strategis yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan nilai tambah dari produk-produk yang memiliki potensi besar di suatu wilayah. Proses ini melibatkan berbagai aspek, mulai dari identifikasi potensi lokal, pengolahan produk, peningkatan kualitas, hingga pemasaran yang efektif. Pengembangan produk unggulan daerah ini memerlukan

kolaborasi antara pemerintah, masyarakat, akademisi, dan sektor swasta untuk memastikan keberhasilan dan keberlanjutannya. Berikut Skema Alur Penetapan dan Pengembangan Produk Unggulan Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti.



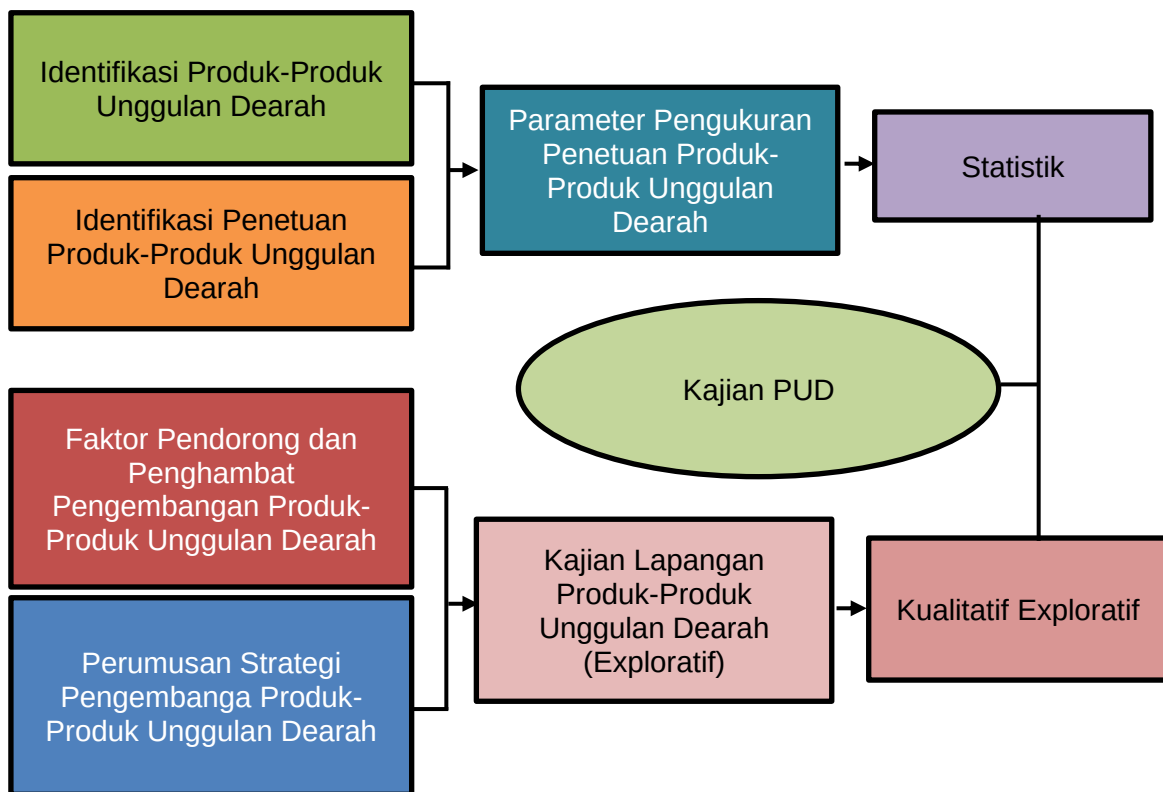
Gambar 2.8. Konsep Kajian Penetpaan dan Pengembangan Produk Unggulan

BAB METODOLOGI KAJIAN

3

3.1. Pendekatan Kajian

Pendekatan yang digunakan dalam kajian ini merupakan metode kuantitatif yang didukung dengan pendekatan kualitatif eksploratif. Pilihan metode kuantitatif didasarkan pada tujuan kajian yang bersifat ingin mengidentifikasi, sehingga membutuhkan hasil indikator yang jelas melalui sebuah perhitungan statistik. Identifikasi yang dimaksud adalah: (i) identifikasi produk-produk sektor dipotensial di Kabupaten Kepulauan Meranti; dan (ii) identifikasi penentuan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti. Kedua identifikasi tersebut membutuhkan suatu perhitungan statistik melalui prosedur yang bersifat ilmiah dan sistematis. Dengan perhitungan statistik, Pemerintah Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti diharapkan dapat membaca dan memahami dengan mudah karena terdapat kejelasan parameter atau pengukuran.



Gambar 3.1. Pendekatan Kajian

Sementara alasan pemilihan pendekatan kualitatif eksploratif karena tujuan lain yang ingin dicapai dalam kajian ini adalah: (i) untuk mengklasifikasi faktor pendorong dan penghambat pengembangan produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti; dan (ii) untuk merumuskan strategi pengembangan produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti. Kedua tujuan tersebut mengharuskan adanya penelitian lapang, sehingga dibutuhkan pendekatan kualitatif dan eksploratif dari temuan-temuan lapangan. Fungsi dari penelitian lapangan adalah: (i) untuk mengkonfirmasi dan memvalidasi hasil perhitungan statistik; (ii) untuk mengeksplorasi kondisi eksisting melalui pendokumentasian kegiatan usaha dalam kegiatan observasi; dan (iii) untuk memotret jenis-jenis produk unggulan Kabupaten Kepulauan Meranti secara lebih komprehensif dan mendalam. Dengan perpaduan antara pendekatan statistik dan kualitatif eksploratif, diharapkan mampu

menghasilkan output kajian yang optimal, aplikatif, dan mampu dilaksanakan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti.

3.2. Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan berdasarkan jenis data yang diperlukan, yaitu data primer dan data sekunder. Alasan pemilihan data sekunder dan data primer dalam kajian ini adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

Pengumpulan data primer dalam kajian ini berfungsi untuk menjadi data input pengolahan bagi tujuan eksplorasi peluang tantangan, dan strategi kebijakan, yaitu: (i) mengklasifikasikan faktor pendorong dan penghambat pengembangan produk unggulan di Kabupaten Kepulauan Meranti; dan (ii) merumuskan strategi pengembangan produk unggulan daerah Kabupaten Kepulauan Meranti. Kedua tujuan tersebut membutuhkan data primer yang diperoleh dari: (i) pihak pemerintahan yang membidangi sektor potensial sebagaimana sudah disebutkan pada poin nomor 1; (ii) pelaku potensial baik skala UMKM maupun skala besar yang berada di Kabupaten Kepulauan Meranti; dan (iii) pihak perangkat kecamatan atau desa yang memahami kondisi sektor potensial di wilayahnya masing-masing.

2. Data Sekunder

Pengumpulan Data sekunder diperoleh melalui data yang langsung diminta dari sumber OPD terkait. Pengumpulan data sekunder dalam kajian ini berfungsi untuk menjadi data input pengolahan bagi tujuan identifikasi, yaitu: (i) mengidentifikasi produk-produk sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti; dan (ii) mengidentifikasi penentuan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti. Kedua identifikasi tersebut membutuhkan data sekunder yang diperoleh dari: (i) Dinas Perdagangan, Perindustrian Koperasi dan UMKM; (iii) Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu; (iv) Badan Perencanaan Pembangunan Daerah; dan (v) Badan Pusat Statistik. Kepada pihak Organisasi Perangkat Daerah (OPD) bersangkutan. Sementara data primer diperoleh dengan jalan melakukan wawancara yang ditujukan bagi pihak-pihak yang dinilai berkaitan erat dengan tujuan kajian, yakni para pelaku sektor potensial maupun pihak regulator baik di level kabupaten, kecamatan, kelurahan, dan desa. Dalam memperoleh kedua jenis data tersebut, tenaga ahli dan surveyor (enumerator) bersama-sama melakukan kegiatan pengumpulan data yang kemudian akan didiskusikan dalam rangka untuk menghasilkan data yang benar-benar valid.

3.3. Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam kegiatan ini antara lain model static dan dinamik antara lain: Profil perekonomian dan pola pengembangannya digunakan tabulasi silang (*Cross Table Analysis*) dan database potensi ekonomi dalam bentuk persentase, grafik dan tabulasi. Sektor yang dijadikan sebagai sektor basis dianalisis dengan menggunakan analisis:

3.3.1 Location Quotient (LQ)

Analisis dampak regional pembangunan ekonomi untuk masing-masing lapangan usaha (Davis, 1990). Analisis ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana tingkat spesialisasi sektor-sektor ekonomi di suatu daerah atau sektor-sektor apa saja yang merupakan sektor basis atau leading sektor. Pada dasarnya teknik ini menyajikan perbandingan relatif antara kemampuan suatu sektor di daerah yang diselidiki dengan kemampuan sektor yang sama pada daerah yang menjadi acuan. Satuan yang digunakan sebagai ukuran untuk menghasilkan koefisien LQ tersebut nantinya dapat berupa jumlah tenaga kerja per sektor ekonomi, jumlah produksi atau satuan lain yang dapat digunakan sebagai kriteria.

$$LQ = \frac{Si/Ni}{S/N} = \frac{Si/S}{Ni/N}$$

Dimana:

Si = Nilai PDRB 17 sektor ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti 2010-2023

S = Nilai PDRB 17 sektor ekonomi Provinsi Riau 2010-2023

Ni = Nilai PDRB 17 sektor ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti 2010-2023

N = Nilai PDRB 17 sektor ekonomi Provinsi Riau 2010-2023

Dari perhitungan *Location Quotient* (LQ) suatu sektor, kriteria umum yang dihasilkan adalah:

a) Jika $LQ > 1$, disebut sektor basis, yaitu sektor yang tingkat spesialisasinya lebih tinggi dari pada tingkat

wilayah acuan

- b) Jika $LQ < 1$, disebut sektor non-basis, yaitu sektor yang tingkat spesialisasinya lebih rendah dari pada tingkat wilayah acuan
- c) Jika $LQ = 1$, maka tingkat spesialisasi daerah sama dengan tingkat wilayah acuan.

Asumsi metoda LQ ini adalah penduduk di wilayah yang bersangkutan mempunyai pola permintaan wilayah sama dengan pola permintaan wilayah acuan. Asumsi lainnya adalah permintaan wilayah akan suatu barang akan dipenuhi terlebih dahulu oleh produksi wilayah, kekurangannya diimpor dari wilayah lain.

Keunggulan Analisis LQ: Location Quotient merupakan suatu alat analisa yang digunakan dengan mudah dan cepat. LQ dapat digunakan sebagai alat analisis awal untuk suatu daerah, yang kemudian dapat dilanjutkan dengan alat analisis lainnya. Karena demikian sederhana, LQ dapat dihitung berulang kali untuk setiap perubahan spesialisasi dengan menggunakan berbagai peubah acuan dan periode waktu. Perubahan tingkat spesialisasi dari tiap sektor dapat pula diketahui dengan membandingkan LQ dari tahun ke tahun.

Kelemahan Analisis LQ: Perlu diketahui bahwa nilai LQ dipengaruhi oleh berbagai faktor. Nilai hasil perhitungannya bias, karena tingkat disagregasi peubah spesialisasi, pemilihan peubah acuan, pemilihan entity yang diperbandingkan, pemilihan tahun dan kualitas data.

Masalah paling mendasar pada model ekonomi basis ini adalah masalah time lag. Hal ini diakui, bahwa base multiplier atau pengganda tidak berlangsung secara tepat, karena membutuhkan time lag antara respon dari sektor basis terhadap permintaan dari luar wilayah dan respon dari sektor non basis terhadap perubahan sektor basis. Pendekatan yang biasanya dilakukan terhadap masalah ini adalah mengabaikan masalah time lag ini, namun dalam jangka panjang masalah ini pasti terjadi.

Pada umumnya jika dilakukan dengan hati-hati dan menggunakannya dengan hati-hati pula, maka model ekonomi basis ini merupakan alat yang baik untuk mengeksplorasi, mengevaluasi dan memberikan dugaan permintaan basis untuk masa mendatang dan memprediksi tenaga kerja, pendapatan, populasi, investasi, kebutuhan pelayanan masyarakat dan sebagainya.

Menurut teori ini, sektor perdagangan ekspor merupakan sektor yang paling penting dalam pembangunan daerah, karena (1) ekspor akan secara langsung menimbulkan kenaikan pendapatan faktor-faktor produksi dan pendapatan daerah, (2) pengembangan ekspor akan menimbulkan permintaan atas produksi industri lokal (*residential industry*), yaitu industri di daerah yang memproduksi untuk memenuhi pasaran di daerah tersebut. Walaupun sebetulnya ada faktor lain yang tidak kalah pentingnya dalam pembangunan daerah, yaitu penambahan penduduk dan modal yang besar ke daerah tersebut.

Dalam perkembangannya, teori ekspor base dikembangkan lagi oleh Perlof dan Wingo ke dalam teori resource base yang didasarkan pada pengalaman empirik sejarah perkembangan daerah di Amerika Serikat (Sukirno, 1982). Teori ini menganggap bahwa di samping ekspor, peranan kekayaan alam suatu daerah juga menentukan perkembangan daerah tersebut.

3.3.2 Dynamic Location Quotient (DLQ)

Kelemahan analisis SLQ dapat diatasi apabila laju pertumbuhan suatu sektor provinsi kajian dapat dibandingkan dengan laju pertumbuhan sektor tersebut di tingkat nasional yaitu dengan metode Dynamic Location Quotient (DLQ). Dalam metode DLQ laju pertumbuhan suatu sektor provinsi relatif terhadap pertumbuhan ekonomi provinsi dibandingkan dengan laju pertumbuhan sektor tersebut di tingkat nasional relatif terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.

Dynamic Location Quotient sektor i (DLQ_i) dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$DLQ_i = \frac{(1 + g_i)/(1 + g)}{(1 + G_i)/(1 + G)}$$

Dimana:

g_i = rata-rata laju pertumbuhan sektor i Kabupaten Kepulauan Meranti

G_i = rata-rata laju pertumbuhan sektor i Provinsi Riau

g = rata-rata laju pertumbuhan PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti

G = rata-rata laju pertumbuhan PDB Provinsi Riau

Kriteria pengambilan keputusan hasil perhitungan DLQ dalam perekonomian diinterpretasikan sebagai berikut:

- a) Jika $DLQ_i > 1$, berarti potensi perkembangan sektor ekonomi Kabupaten lebih cepat dibandingkan dengan Provinsi.

- b) Jika $DLQ_i = 1$, berarti potensi perkembangan sektor ekonomi Kabupaten sama dibandingkan dengan Provinsi
- c) Jika $DLQ_i < 1$, berarti potensi perkembangan sektor ekonomi Kabupaten lebih lambat dibandingkan dengan Provinsi

Identifikasi Sektor Unggulan, Kriteria pemilihan sektor unggulan dilihat berdasarkan perolehan nilai SLQ dan DLQ dapat dipadukan untuk mengetahui tingkat keunggulan saat ini dan potensi keunggulan masa depan suatu sektor provinsi, dengan empat kemungkinan hasil sebagai berikut:

- a) $SLQ_i < 1$ dan $DLQ_i < 1$ Sektor ekonomi bukan merupakan sektor unggulan saat ini dan tidak berpotensi unggulan di masa depan.
- b) $SLQ_i < 1$ dan $DLQ_i > 1$ Sektor ekonomi bukan merupakan sektor unggulan saat ini namun berpotensi unggulan di masa depan.
- c) $SLQ_i > 1$ dan $DLQ_i < 1$ Sektor ekonomi merupakan sektor unggulan saat ini tetapi tidak berpotensi unggulan di masa depan.
- d) $SLQ_i > 1$ dan $DLQ_i > 1$ Sektor ekonomi merupakan sektor unggulan saat ini sekaligus berpotensi unggulan di masa depan.

3.3.3 Shift-Share Analysis (SSA)

Metoda SSA digunakan untuk mengetahui kinerja perekonomian daerah, pergeseran struktur, posisi relatif sektor-sektor ekonomi dan identifikasi sektor unggulan daerah dalam kaitannya dengan perekonomian wilayah acuan (wilayah yang lebih luas) dalam dua atau lebih kurun waktu. Analisis berasumsi bahwa pertumbuhan sektor daerah sama dengan pada tingkat wilayah acuan, membagi perubahan atau pertumbuhan kinerja ekonomi daerah (lokal) dalam tiga komponen:

- a. Komponen Pertumbuhan Wilayah Acuan (KPW), yaitu mengukur kinerja perubahan ekonomi pada perekonomian acuan. Hal ini diartikan bahwa daerah yang bersangkutan tumbuh karena dipengaruhi oleh kebijakan wilayah acuan secara umum.
- b. Komponen Pertumbuhan Proporsional (KPP), yaitu mengukur perbedaan pertumbuhan sektor-sektor ekonomi acuan dengan pertumbuhan agregat. Apabila komponen ini pada salah satu sektor wilayah acuan bernilai positif, berarti sektor tersebut berkembang dalam perekonomian acuan. Sebaliknya jika negatif, sektor tersebut menurun kinerjanya.
- c. Komponen Pergeseran atau Pertumbuhan Pangsa Wilayah (KPK), yaitu mengukur kinerja sektor-sektor lokal terhadap sektor-sektor yang sama pada perekonomian acuan. Apabila komponen ini pada salah satu sektor positif, maka daya saing sektor lokal meningkat dibandingkan sektor yang sama pada ekonomi acuan, dan apabila negatif terjadi sebaliknya.

Dengan demikian apabila perubahan atau pertumbuhan kinerja ekonomi kota adalah PEK, maka persamaannya dapat diformulasikan sebagai berikut (Ma'rif, 2000):

$$PEK = KPW + KPP + KPK$$

Atau:

$$PEK = \left[\frac{Y^*}{Y} - 1 \right] + \left[\frac{Y'i}{Yi} - \frac{Y^*}{Y} \right] + \left[\frac{y'i}{yi} - \frac{Y'i}{Yi} \right]$$

Di mana:

Y^* = Indikator ekonomi Provinsi Riau akhir tahun kajian

Y = Indikator ekonomi Provinsi Riau awal tahun kajian

$Y'i$ = Indikator ekonomi Provinsi Riau sektor ekonomi akhir tahun kajian

Yi = Indikator ekonomi Provinsi Riau sektor ekonomi awal tahun kajian

$y'I$ = Indikator ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti (lokal) sektor ekonomi akhir tahun kajian

yi = Indikator ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti (lokal) sektor ekonomi awal tahun kajian

Pergeseran Netto (PN) dihitung dengan rumus:

$$PN = KPP + KPK$$

Selain data pendapatan dapat juga dipergunakan data kesempatan kerja.

1) Keunggulan *Shift Share Analysis*:

- a) Digunakan untuk memperoleh gambaran rinci mengenai pergeseran struktur ekonomi
- b) Menggambarkan posisi relatif masing-masing sektor perekonomian daerah terhadap wilayah acuan

- c) Menggambarkan sektor-sektor unggulan yang dapat dipacu untuk mendorong pertumbuhan ekonomi
 - d) Menggambarkan sektor yang posisinya relatif lemah, namun dianggap strategis untuk dipacu (pertimbangan penyerapan tenaga kerja)
- 2) Kelemahan *Shift Share Analysis*:
- a) Asumsi yang digunakan bahwa sektor-sektor ekonomi acuan tumbuh dengan tingkat yang sama,
 - b) Pergeseran posisi sektor dianggap linier.

3.3.4 Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif dilakukan melalui penggunaan Analisis Faktor. Analisis Faktor adalah salah satu metode statistik multivariat yang menerangkan hubungan antar sejumlah peubah-peubah yang saling independent antara satu dengan yang lain sehingga bisa dibuat satu atau lebih kumpulan peubah yang lebih kumpulan peubah yang lebih sedikit dari jumlah peubah awal. Analisis Faktor juga digunakan untuk mengetahui faktor-faktor dominan dalam menjelaskan suatu masalah. Tujuan Analisis Faktor dari kajian ini adalah:

1. *Data Summarization*, yakni identifikasi adanya hubungan antar peubah dengan melakukan uji korelasi yang dilakukan antar peubah dalam kolom SPSS; dan
2. *Data Reduction*, yakni perlakuan setelah melakukan korelasi dengan membuat sebuah peubah set baru yang dinamakan faktor untuk menggantikan sejumlah peubah tertentu.
3. Analisis Faktor merupakan sebuah pendekatan statistik yang digunakan dalam menganalisis hubungan diantara variabel-variabel dalam memetakan potensi produk potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti.
4. Variabel-variabel yang dimaksud adalah: (i) volume produksi; (ii) unit usaha; (iii) tenaga kerja; (iv) investasi; dan (v) nilai tambah per unit output dan input. Variabel lainnya mengacu pada Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 tentang Pedoman Pengembangan Produk Unggulan Daerah.
5. Proses Analisis Faktor ini adalah menemukan hubungan (*interrelationship*) antar sejumlah variabel-variabel yang saling independent satu dengan yang lain sehingga bisa dibuat satu atau beberapa kumpulan variabel yang lebih utama dari jumlah variabel awal. Prinsip kerja dari Analisis Faktor adalah dari n variabel yang diamati,
6. dimana beberapa variabel mempunyai korelasi maka dapat dikatakan variabel tersebut mempunyai p faktor umum (*common factor*) yang mendasari korelasi antar variabel dan juga m faktor unik (*unique factor*) yang membedakan tiap variabel. Secara sistematis rincian dari Analisis Faktor adalah sebagai berikut:

$$F_{if} = b_{f1}X_{i1} + b_{f2}X_{i2} + \dots + b_{fv}X_{iv}$$

Dimana:

F_{if} : faktor skor individu I dalam faktor ; b_{fi} : koefisien faktor dalam variabel v

X_{iv} : nilai individu i dalam variabel v ; Faktor-faktor khusus tersebut tidak berhubungan satu sama lain serta tidak mempunyai korelasi dengan faktor umum. Faktor-faktor umum sendiri dapat dinyatakan sebagai kombinasi linear dari variabel yang dapat diamati dengan rumus sebagai berikut:

$$X_{iv} = a_v1f_{i1} + a_v2f_{i2} + a_v3f_{i3} + \dots + e_{iv}$$

Dimana:

I : indeks untuk individu i

V : indeks untuk variabel v

X_{iv} : nilai individu i dalam variabel f

F_{if} : faktor skor individu I dalam faktor f

A_{vf} : faktor loading variabel v dalam faktor f

E_{iv} : sebuah variabel pengganggu yang memasukkan seluruh variansi X yang tidak dapat dijelaskan oleh faktor-faktor.

Setelah itu, dalam Analisis Faktor dilakukan analisis ukuran Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) yang dapat ditunjukkan sebagai berikut:

Tabel 3.1. Parameter KMO

Ukuran KMO	Rekomendasi
$\geq 0,90$	Baik sekali
$\geq 0,80$	Baik
$\geq 0,70$	Sedang
$\geq 0,60$	Cukup

$\geq 0,50$	Kurang
Dibawah 0,50	Ditolak

Secara umum, tingginya KMO sangat diperlukan. Dari tabel tersebut maka disarankan paling tidak di atas 0,80. Namun, di atas 0,5 biasanya masih bisa diakomodasi untuk penentuan Analisis Faktor. Selain memasukkan semua indikator di dalam perhitungan korelasi, Kaiser–Meyer–Olkin juga menghitung Koefisien korelasi di dalam Analisis Faktor untuk indikator tertentu. Adapun formulanya sebagai berikut:

$$MSA_i = \frac{\sum r_{ij}^2}{\sum r_{ij}^2 + \sum a_{ij}^2}$$

R_{ij} : koefisien korelasi

A_{ij} : koefisien korelasi parsial

Sebagaimana KMO, semakin tinggi nilai koefisien korelasi MSA maka sangat beralasan untuk memasukkan indikator secara individual di dalam Analisis Faktor.

3.3.5 Eksploratif Kualitatif

Eksploratif Kualitatif adalah pendekatan penelitian yang berfokus pada penggalian wawasan mendalam tentang fenomena yang sedang diteliti melalui metode kualitatif. Dalam konteks analisis ekonomi suatu wilayah, seperti Kabupaten Kepulauan Meranti, metode ini digunakan untuk memahami lebih dalam berbagai faktor yang mempengaruhi perkembangan ekonomi dan sektor-sektor unggulan berdasarkan perspektif para pemangku kepentingan, seperti pemerintah daerah, pelaku usaha, masyarakat, dan ahli. Pendekatan **eksploratif kualitatif** untuk analisis ekonomi:

3.3.5.1 Tujuan Eksploratif Kualitatif

- Memahami Faktor-faktor yang Tidak Terukur Secara Kuantitatif:** Pendekatan ini berguna untuk menggali faktor-faktor yang memengaruhi ekonomi tetapi sulit diukur secara kuantitatif, seperti kebijakan pemerintah, budaya lokal, tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha, atau persepsi masyarakat tentang perkembangan sektor-sektor tertentu.
- Mengidentifikasi Peluang dan Tantangan:** Dengan mendengarkan pendapat berbagai pihak yang terlibat, metode eksploratif kualitatif membantu mengidentifikasi peluang yang belum dieksplorasi dan tantangan yang dihadapi dalam sektor-sektor ekonomi lokal.

3.3.5.2 Metode Pengumpulan Data

- Wawancara Mendalam:** Wawancara dengan pemangku kepentingan utama seperti pengusaha, pejabat pemerintah daerah, dan masyarakat setempat untuk mendapatkan wawasan tentang perkembangan ekonomi, kondisi sektor-sektor unggulan, dan harapan mereka terhadap masa depan ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti.
- Diskusi Kelompok Terarah (Focus Group Discussion / FGD):** Diskusi kelompok dengan pelaku usaha, akademisi, dan pemerintah untuk mendapatkan pandangan kolektif tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh sektor-sektor tertentu, misalnya sektor industri pengolahan, perdagangan, dan pertambangan di Kepulauan Meranti.
- Observasi Partisipatif:** Melakukan observasi langsung di lapangan, seperti di kawasan industri, pasar, pelabuhan, atau pusat perdagangan, untuk melihat dinamika ekonomi secara langsung dan memahami bagaimana faktor-faktor ekonomi berjalan dalam praktik sehari-hari.

3.3.5.3 Analisis Data Kualitatif

- Koding Data:** Setelah data kualitatif terkumpul dari wawancara, FGD, dan observasi, langkah selanjutnya adalah melakukan koding, yaitu pengelompokan data menjadi kategori-kategori yang relevan, seperti faktor yang mendukung atau menghambat pertumbuhan sektor-sektor ekonomi.
- Tema Utama:** Setelah koding dilakukan, peneliti akan mengidentifikasi tema-tema utama yang muncul dari data. Misalnya, tema-tema seperti **infrastruktur pelabuhan**, **investasi sektor industri pengolahan**, atau **tantangan tenaga kerja terampil** mungkin akan muncul sebagai faktor-faktor penting yang mempengaruhi perkembangan ekonomi Kepulauan Meranti.

Analisis eksploratif kualitatif dengan menggunakan EFAS (External Factor Analysis Summary) dan IFAS (Internal Factor Analysis Summary). Analisis EFAS IFAS merupakan analisis kualitatif yang bersifat

mendukung hasil Analisis Faktor. Teknik Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal (IE)

a. Matriks External Factor Evaluation (Matriks EFE)

Matriks EFE digunakan untuk membuat perencanaan strategis yang dapat meringkas dan mengevaluasi informasi internal maupun eksternal terkait produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti. Tahapan kerja matriks EFE adalah sebagai berikut:

- 1) Daftar *critical success factors* untuk aspek eksternal mencakup perihal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*treaths*) bagi pelaku usaha potensial produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- 2) Penentuan bobot (*weight*) dari *critical success factor* tadi dengan skala yang lebih tinggi dari yang berprestasi tinggi dan begitu pula sebaliknya. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0. Nilai bobot dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata industrinya.
- 3) Pemberian *rating* (nilai) antara 1 sampai 4 bagi masing-masing faktor yang memiliki nilai: 1 = di bawah rata-rata; 3 = di atas rata-rata; 2 = rata-rata 4 = sangat bagus

Rating mengacu pada efektivitas strategi pelaku usaha potensial produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti. Dengan demikian nilainya didasarkan pada kondisi pelaku usaha potensial produk unggulan daerah yang dianalisis.

- 1) Penggalan nilai bobot dengan nilai *rating*-nya dari masing-masing faktor untuk menentukan nilai skor *critical success factor*.
- 2) Penjumlahan semua skor untuk mendapatkan skor total bagi pelaku usaha potensial produk unggulan daerah yang dinilai. Nilai skor total 4,0 mengindikasikan bahwa pelaku tersebut merespon dengan cara yang luar biasa terhadap peluang-peluang yang ada dan menghindari ancaman- ancaman di pasar industrinya. Sementara itu, skor total 1,0 menunjukkan bahwa pelaku usaha potensial produk unggulan daerah tidak memanfaatkan peluang-peluang yang ada atau tidak menghindari ancaman- ancaman eksternal.

Tabel 3.2. Matiks EFE

Faktor Strategi Eksternal	Bobot(A)	Rating(B)	Skor (A x B)
Kekuatan			
Kelemahan			
Total			

b. Matriks Internal Factor Evaluation (Matriks IFE)

Matriks IFE merupakan alat perumusan strategi yang bersifat meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama yang dimiliki sebuah pelaku usaha potensial produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti. Data dan informasi aspek internal dalam hal ini dapat digali dari analisis lingkungan internal yakni fungsional perusahaan, seperti aspek keuangan, SDM, skala usaha, inovasi, serta sarana prasarana yang dimiliki. Thapan kerja matriks IFE adalah:

- a. Daftar *critical success factors* (faktor-faktor utama yang mempunyai dampak penting pada kesuksesan atau kegagalanusaha) untuk aspek internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).
- b. Penentuan bobot (*weight*) dari *critical success factor* tadi dengan skala yang lebih tinggi dari yang berprestasi tinggi dan begitu pula sebaliknya. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0. Nilai bobot dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata industrinya.
- c. Pemberian *rating* (nilai) antara 1 sampai 4 bagi masing-masing faktor yang memiliki nilai: 1 = di bawah rata-rata 3 = di atas rata-rata 2 = rata-rata 4 = sangat bagus
Jadi, *rating* mengacu pada kondisi perusahaan, sedangkan bobot mengacu pada industri dimana perusahaan berada.
- d. Pengalian nilai bobot dengan nilai *rating*-nya dari masing-masing faktor untuk menentukan nilai skornya.
- e. Penjumlahan semua skor untuk mendapatkan skor total bagi perusahaan yang dinilai. Nilai rata-rata adalah 2,5. Jika nilainya di bawah 2,5 maka menandakan bahwa secara internal perusahaan adalah lemah. Sedangkan nilai yang berada di atas 2,5 menunjukkan posisi internal yang kuat. Matriks EFE dapat dilihat pada Tabel 3.3.

Tabel 3.3. Matiks IFE

Faktor Strategi Internal	Bobot(A)	Rating(B)	Skor (A x B)
Kekuatan:			
Kelemahan:			
Total			

c. Matriks Internal-Eksternal (Matriks IE)

Matriks IE memposisikan berbagai divisi organisasi dalam tampilan sembilan sel, seperti yang diilustrasikan pada Gambar 3.4. Matriks IE didasari pada dua dimensi kunci, yaitu total rata-rata tertimbang IFAS pada sumbu x dan total rata-rata tertimbang EFAS pada sumbu y. Pada sumbu x, total rata-rata tertimbang dari 1,0 hingga 1,99 dianggap rendah; nilai dari 2,0 hingga 2,99 adalah menengah; dan nilai dari 3,0 hingga 4,0 adalah tinggi. Demikian pula dengan sumbu y, total rata-rata tertimbang dari 1,0 hingga 1,99 dianggap rendah; nilai dari 2,0 hingga 2,99 adalah menengah; dan nilai dari 3,0 hingga 4,0 adalah tinggi.

	4,0	Kuat	3,0	Rata-rata	2,0	Lemah	1,0
Kuat 3,0	I			II		III	
	Grow and Build			Grow and Build		Hold and Maintain	
Rata-rata 2,0	IV			V		VI	
	Grow and Build			Hold and Maintain		Harvest or Divestiture	
Lemah 1,0	VII			VIII		IX	
	Hold and Maintain			Harvest or Divestiture		Harvest or Divestiture	

Gambar 3.2. Matriks IE

Pada matriks IE, pada prinsipnya kesembilan sel tersebut dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) strategi utama, yaitu:

- Growth Strategy*, merupakan pertumbuhan organisasi perusahaan itu sendiri (sel I, II, dan V) atau upaya diversifikasi (sel VII dan sel VIII).
- Stability Strategy*, adalah strategi yang diterapkan tanpa mengubah arah strategi yang telah ditetapkan (sel IV dan sel V).
- Retrenchment Strategy*, ialah usaha memperkecil atau mengurangi usaha yang dilakukan industri (sel III, sel VI, sel IX).

Dapat dikatakan, matriks IE di atas sangat berguna dalam menganalisis posisi masing-masing jenis potensial sebagai garis pedoman yang berguna bagi penentuan arah bisnis pelaku usaha potensial produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti. Sebagai contoh, bila salah satu potensial di posisi *growth strategy* dan di posisi sudut kiri atas, berarti bahwa posisi industri memiliki kompetisi yang tinggi dalam daya tarik industri. Maka, industri dalam posisi ini harus mencoba tumbuh dan mencari posisi dominan dengan memaksimalkan investasinya.

3.3.6 Analisis Literature Review

Literature review untuk memperdalam analisis data seperti dalam memformulasikan strategi maupun untuk memotret benchmark kasus-kasus serupa di daerah lain.

Secara operasional, analisis *literature review* dalam kajian ini dilakukan setelah data sekunder maupun data primer berhasil diperoleh. Analisis *literature review* dilakukan dengan cara mengumpulkan jurnal, buku, dan publikasi, yang kemudian dilakukan pengkodean (koding). Koding adalah pengklasifikasian beberapa tema atau teori yang dianggap sama, dikomparasikan, dan kemudian digabungkan dengan mencari titik temu yang relevan. Teori yang dimaksud dalam kajian ini adalah sebagaimana sudah dijelaskan dalam Bab 2, antara lain terdiri dari beberapa teori utama, seperti: (i) teori produk unggulan daerah; (ii) teori sektoral yang mencakup pertanian dan industri pengolahan; dan (iii) model industrialisasi dan analisis spasial. Tujuan analisis *literature*

review secara spesifik dalam kajian ini adalah sebagai berikut:

1. Fungsi analisis *literature review* adalah untuk mengeksplorasi dan mempertajam analisis narasi dari perolehan data sekunder dan primer, terutama data terkait dengan isu-isu pengembangan produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti. Pengertian eksplorasi dan penajaman analisis adalah menambahkan beragam narasi untuk memperdalam pembahasan dari temuan-temuan data sekunder maupun data primer. Temuan data sekunder terletak pada hasil statistik yang berorientasi untuk mengidentifikasi produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti. Sementara temuan data primer terletak pada fakta-fakta lapangan yang mengungkap beragam persoalan yang dihadapi oleh pelaku potensial penghasil produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti. Temuan-temuan tersebut harus diperkuat dengan literasi kasus-kasus sejenis (*benchmark*) yang kemungkinan mempunyai kontribusi besar terhadap penyusunan strategi pengembangan produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti.
2. Literatur yang semakin kaya, maka mempunyai peran yang semakin besar terhadap pengkayaan referensi analisis pembahasan, sehingga memungkinkan menghasilkan keberagaman opsi-opsi kebijakan dan strategi pengembangan produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti. Penyusunan strategi pengembangan harus didasarkan pada sumber referensi yang relevan, *update*, dan mendalam, sehingga penyusunan strategi pengembangan diharapkan bisa lebih presisi dan mampu memberikan alternatif lebih kredibel bagi pemangku kepentingan, terutama Pemerintah Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti. Dari beberapa penjelasan tersebut, maka alur pelaksanaan studi literatur dalam kajian ini dapat diilustrasikan dalam Gambar
3. Dari alur pelaksanaan sebagaimana dalam Gambar 3.3, output yang diharapkan dari analisis *literatur review* adalah temuan berupa sintesa atau proposisi. Upaya untuk menemukan sintesa atau proposisi dilandasi oleh kajian penetapan dan pengembangan produk unggulan daerah Kabupaten Kepulauan Meranti yang mendalam. Hal tersebut sangat penting, mengingat sintesa atau proposisi yang dihasilkan mendapat pijakan yang kuat dari hasil analisis evaluasi, bersifat kontekstual, dan mencari keragaan historis berdasarkan ketekunan merangkaikan beberapa literatur. Usulan sintesa dilakukan dengan eksplorasi teori, dipadukan dengan hasil FGD, dianalisis melalui literatur kritis tahap kedua, dan kemudian menarik kesimpulan (finalisasi) dalam rangka memformulasikan strategi pengembangan produk unggulan daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Analisis Literature Review adalah metode penelitian yang digunakan untuk meninjau dan menganalisis berbagai literatur atau sumber-sumber ilmiah yang relevan dengan topik tertentu. Dalam konteks ekonomi suatu wilayah, seperti Kabupaten Kepulauan Meranti, literature review membantu memahami konsep, teori, dan hasil penelitian sebelumnya yang dapat mendukung analisis perkembangan ekonomi serta sektor-sektor unggulan. Berikut komponen-komponen utama dalam **Analisis Literature Review**:

3.3.6.1 Tujuan Literature Review

- a) **Meninjau Hasil Penelitian Sebelumnya:** Tujuannya adalah untuk mengevaluasi dan menyintesis penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional, yang relevan dengan topik pertumbuhan ekonomi dan sektor-sektor spesifik di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) **Mendukung Kerangka Teoretis:** Literature review membantu membangun dasar teoretis yang kuat untuk analisis ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti dengan mengidentifikasi teori-teori ekonomi yang relevan, seperti **teori pembangunan regional**, **teori sektor unggulan**, atau **teori ekonomi berbasis sumber daya**.
- c) **Mengidentifikasi Kesenjangan Penelitian:** Melalui review literatur, peneliti dapat menemukan area yang belum banyak diteliti atau topik yang memerlukan penelitian lebih lanjut. Misalnya, mungkin ada keterbatasan penelitian tentang dampak pelabuhan Kepulauan Meranti terhadap pertumbuhan ekonomi lokal atau tantangan yang dihadapi sektor industri pengolahan di kota tersebut.

3.3.6.2 Metode Pengumpulan Literatur

- a) **Sumber-sumber Ilmiah:** Literature review biasanya mencakup jurnal akademik, buku, laporan penelitian, dan dokumen kebijakan yang relevan dengan topik. Sumber-sumber ini diperoleh dari database ilmiah seperti **Google Scholar**, **Scopus**, **PubMed**, serta publikasi resmi dari lembaga pemerintahan atau organisasi internasional.
- b) **Laporan dan Dokumen Pemerintah:** Dalam konteks Kabupaten Kepulauan Meranti, literatur yang relevan juga dapat mencakup **Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD)**, laporan

dari **BPS** tentang PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti, dan dokumen-dokumen yang diterbitkan oleh lembaga pemerintahan daerah.

- c) **Sumber Lokal:** Untuk mendapatkan perspektif yang lebih kontekstual, review juga dapat mencakup publikasi lokal seperti **studi lapangan oleh universitas setempat** atau laporan industri dari perusahaan yang beroperasi di Kabupaten Kepulauan Meranti.

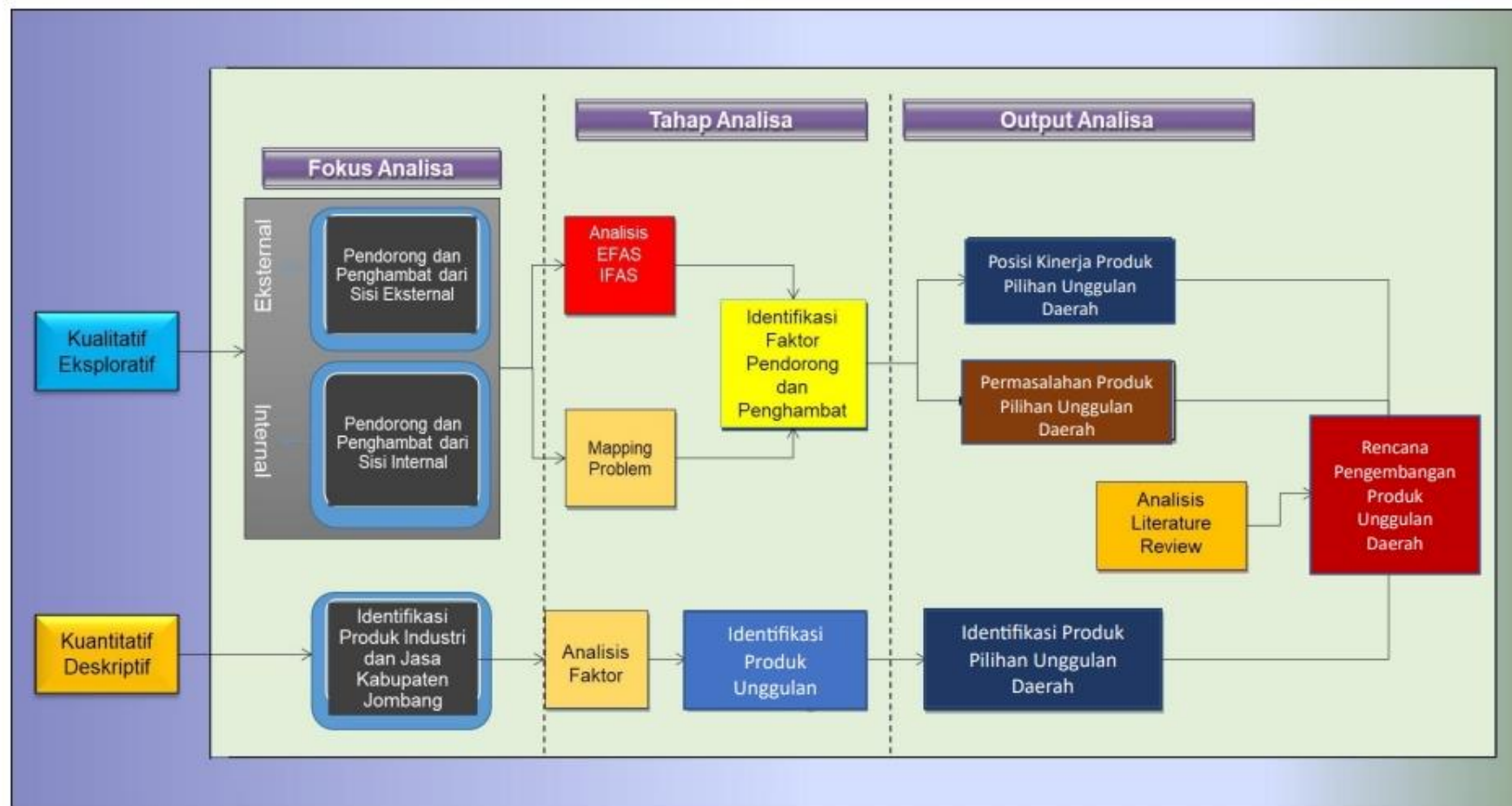
3.3.6.3 Langkah-langkah Analisis Literature Review

- a) **Pengumpulan Literatur yang Relevan:** Mulailah dengan mengidentifikasi literatur yang berhubungan dengan pertumbuhan ekonomi, sektor industri pengolahan, perdagangan, dan pertambangan di Kabupaten Kepulauan Meranti. Pastikan untuk mencakup penelitian yang dilakukan baik di Indonesia maupun secara internasional yang memiliki relevansi untuk wilayah tersebut.
- b) **Evaluasi Kualitas Literatur:** Setelah literatur dikumpulkan, evaluasi kualitas dari setiap sumber, termasuk kredibilitas penulis, metode penelitian yang digunakan, dan relevansi temuan dengan konteks Kabupaten Kepulauan Meranti.
- c) **Sintesis Temuan:** Gabungkan hasil-hasil dari berbagai penelitian untuk memberikan pandangan yang komprehensif tentang topik yang diteliti. Misalnya, sintesis dapat menunjukkan bagaimana pembangunan infrastruktur pelabuhan di daerah lain berdampak pada pertumbuhan sektor perdagangan, dan bagaimana temuan ini relevan untuk Kepulauan Meranti.
- d) **Mengidentifikasi Kesenjangan Penelitian:** Setelah melakukan analisis literatur, Anda dapat mengidentifikasi aspek-aspek yang belum banyak diteliti, seperti potensi pengembangan sektor ekonomi berbasis sumber daya lokal atau tantangan dalam mendiversifikasi ekonomi Kepulauan Meranti.

3.3.6.4 Topik-topik Literature Review untuk Kabupaten Kepulauan Meranti

Literature review untuk Kabupaten Kepulauan Meranti dalam konteks ekonomi dan sektor unggulan dapat mencakup berbagai topik seperti:

- a) **Pengaruh Infrastruktur Pelabuhan terhadap Pertumbuhan Ekonomi Lokal:** Tinjauan penelitian yang membahas dampak infrastruktur pelabuhan terhadap ekonomi wilayah, terutama pelabuhan ekspor seperti yang ada di Kepulauan Meranti, dapat memberikan wawasan tentang bagaimana pelabuhan berperan dalam mendorong sektor perdagangan dan industri pengolahan.
- b) **Pengembangan Industri Berbasis Sumber Daya Alam:** Banyak literatur yang fokus pada bagaimana kota atau wilayah yang kaya sumber daya alam dapat memanfaatkan potensi ini untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Ini relevan dengan Kabupaten Kepulauan Meranti yang memiliki sektor industri pengolahan sagu dan minyak bumi.
- c) **Diversifikasi Ekonomi di Kota Industri:** Literatur yang meneliti strategi diversifikasi ekonomi di kota-kota yang sangat bergantung pada industri tertentu, seperti minyak dan gas, bisa memberikan wawasan untuk Kepulauan Meranti yang sangat bergantung pada sektor ini.
- d) **Peran Sektor Perdagangan dalam PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti:** Literature review ini dapat meninjau peran sektor perdagangan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi di kota-kota pelabuhan, mengingat pentingnya perdagangan ekspor-impor di Kepulauan Meranti.
- e) **Kebijakan Pemerintah untuk Mendukung Pengembangan Sektor Industri:** Tinjauan literatur yang membahas kebijakan ekonomi yang mendukung pengembangan sektor industri di wilayah berkembang, khususnya kebijakan fiskal dan insentif untuk investasi industri.



Gambar 3.3. Tahapan Analisis

3.4 Tahapan Kajian

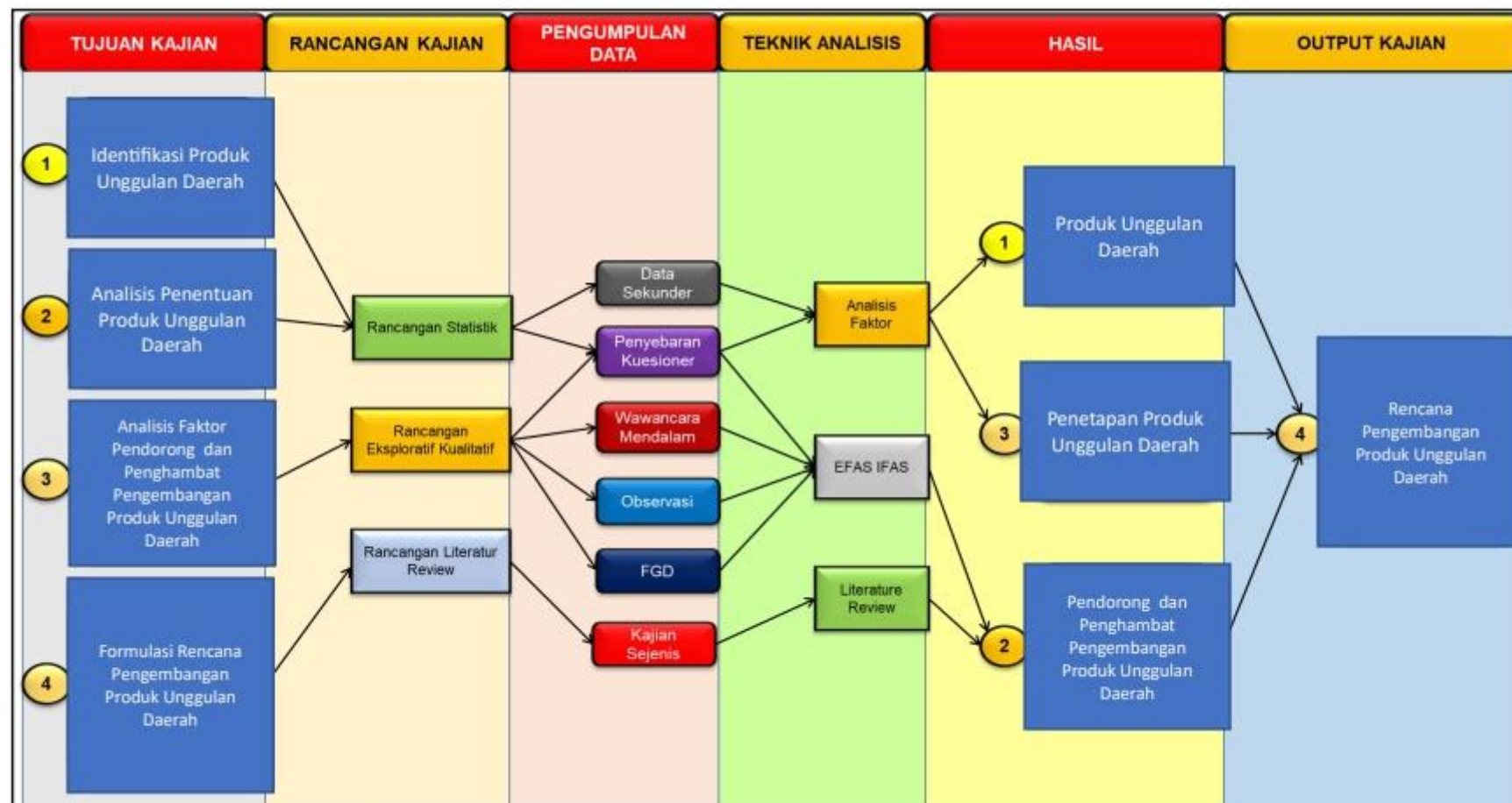
Berdasarkan uraian metodologi sebagaimana sudah dijelaskan sebelumnya, maka dapat disusun alur atau tahapan kajian sebagai berikut: Pertama, penggunaan metode kajian dalam penelitian ini mengacu pada 4 (empat) tujuan kajian, yaitu:

- 1) mengidentifikasi produk-produk sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti;
- 2) (ii) menganalisis penentuan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti;
- 3) menganalisis faktor pendorong dan penghambat pengembangan produk unggulan daerah sektor potensial di Kabupaten Kepulauan Meranti; dan
- 4) memformulasikan rencana pengembangan produk unggulan daerah yang mencakup indikasi program afirmatif yang akan diwujudkan di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Pada tujuan pertama dan kedua, pendekatan rancangan kajian menggunakan statistik, karena dibutuhkan pengolahan data sekunder. Untuk tujuan kajian yang ketiga, dilakukan dengan pendekatan kajian eksploratif kualitatif, karena tujuan tersebut didasarkan pada kebutuhan analisis data primer yang didapat dari OPD maupun dari para pelaku UMKM di Kabupaten Kepulauan Meranti. Sedangkan untuk tujuan kajian yang keempat didekatif melalui rancangan *literature review*, seperti kebutuhan pendekatan deksriptif atau *benchmark* dari kasus sejenis.

Langkah berikutnya adalah menentukan cara atau metode pengumpulan data. Berdasarkan pendekatan kajian yang dilakukan, maka perolehan data dilakukan melalui 6 (enam) cara, yaitu: (i) perolehan data sekunder dari masing-masing OPD, diantaranya adalah Dinas Perdagangan dan Perindustrian, Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu, Badan Perencanaan Pembangunan Daerah, dan BPS; (ii) penyebaran kuesioner kepada pelaku UMKM penghasil produk unggulan; (iii) wawancara mendalam kepada para pelaku UMKM penghasil produk unggulan; (iv) observasi yang dilakukan kepada masing-masing pelaku UMKM penghasil produk unggulan; (v) FGD seperti pertemuan paparan laporan kajian; dan (vi) kajian sejenis seperti *benchmark* dari beberapa daerah.

Setelah data berhasil diperoleh, langkah selanjutnya adalah melakukan teknik analisis data. Analisis data dilakukan dengan menggunakan 3 (tiga) jenis analisis, yaitu: (i) Analisis Faktor; (ii) EFAS IFAS; dan (iii) *literature review*. Analisis Faktor digunakan untuk menganalisis data sekunder dalam menentukan klasifikasi jenis-jenis potensial penghasil produk unggulan di Kabupaten Kepulauan Meranti. Analisis EFAS IFAS digunakan untuk menganalisis hasil penyebaran kuesioner, wawancara mendalam, observasi, dan FGD, terutama ditujukan untuk mengidentifikasi peluang dan tantangan masing-masing jenis penghasil produk unggulan di Kabupaten Kepulauan Meranti. Sementara *literature review* digunakan untuk menganalisis hasil kajian sejenis yang bertujuan untuk mempertajam hasil analisis serta untuk memperkaya opsi-opsi kebijakan dan strategi pengembangan produk unggulan daerah. Perpaduan ketiga jenis analisis tersebut dibutuhkan untuk memformulasikan rencana pengembangan produk unggulan daerah yang mencakup indikasi program afirmatif yang akan diwujudkan di Kabupaten Kepulauan Meranti.



Gambar 3.4. Tahapan Pelaksanaan Kajian

BAB

4

GAMBARAN UMUM KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI

4.1 Aspek Geografi dan Demografi

Analisis pada aspek geografi Kabupaten Kepulauan Meranti perlu dilakukan untuk memperoleh gambaran mengenai kondisi Karakteristik Lokasi dan Wilayah, potensi pengembangan wilayah, dan wilayah rawan bencana. Sedangkan gambaran kondisi demografis, antara lain mencakup perubahan penduduk, komposisi dan populasi masyarakat secara keseluruhan atau kelompok dalam waktu tertentu di Kabupaten Kepulauan Meranti.

4.1.1 Geografi

Karakteristik lokasi dan wilayah menjelaskan tentang luas dan batas wilayah administrasi, letak dan kondisi geografi, topografi, geologi, hidrologi, klimatologi dan penggunaan lahan di Kabupaten Kepulauan Meranti.

4.1.1.1 Luas dan Batas Wilayah Administrasi

Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki luas wilayah 3.624,55 km². Gugusan daerah kepulauan ini terdapat beberapa pulau besar, seperti pulau Tebing Tinggi (1.438,83 km²), Pulau Rangsang (922,10 km²), Pulau Padang dan Merbau (1.348,91 km²). Luas wilayah di Kabupaten Kepulauan Meranti menurut kecamatan tersaji pada Tabel 4.1. Pada tabel tersebut dapat dilihat wilayah kecamatan yang paling luas adalah Tebing Tinggi Timur seluas 800,47 km² (22,08%) dan paling sempit adalah Tebing Tinggi seluas 89,38 km² (2,47%) dari luas wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti.

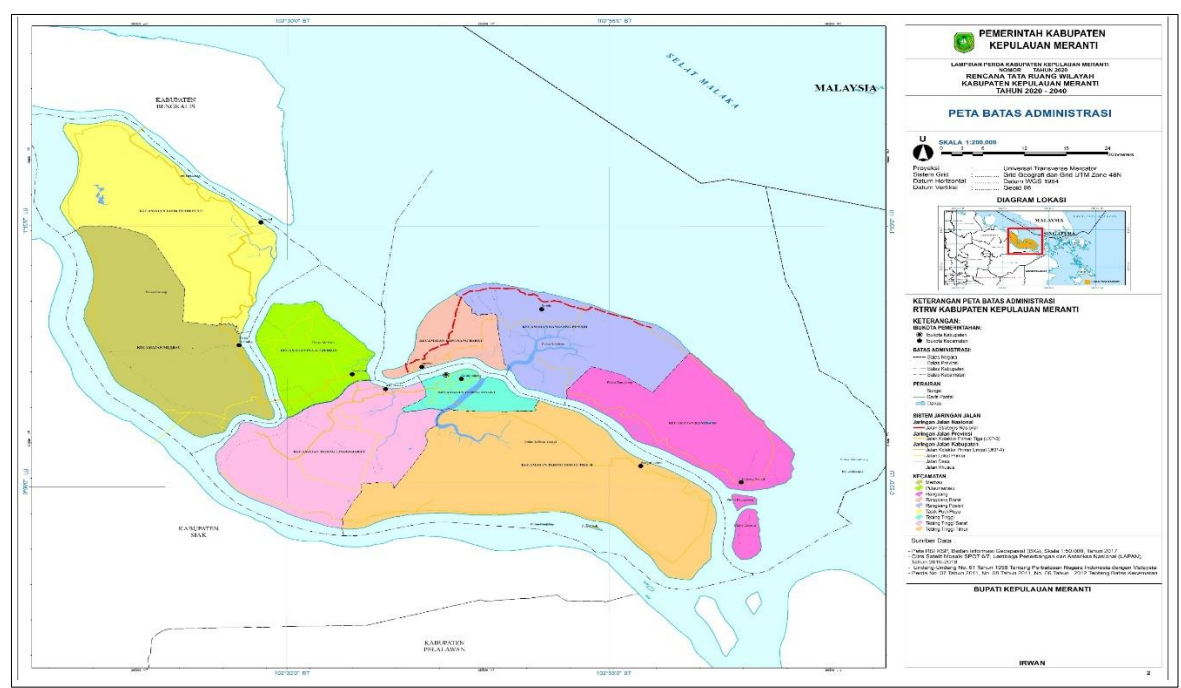
Tabel 4.1
Luas Wilayah Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

Kecamatan	Luas Wilayah		
	Km ²	Ha	(%)
Tebing Tinggi Barat	489,46	48.946	13,50
Tebing Tinggi	89,38	8.998	2,47
Tebing Tinggi Timur	800,47	80.047	22,08
Rangsang	420,73	42.073	11,61
Rangsang Pesisir	381,35	38.135	10,52
Rangsang Barat	116,38	11.638	3,21
Merbau	553,82	55.382	15,28
Pulau Merbau	216,14	21.614	5,96
Tasik Putri Puyu	556,22	55.622	15,35
Kepulauan Meranti	3.623,95	362.395	100,00

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka Tahun 2024

Secara adminstratif Kabupaten Kepulauan Meranti terdiri dari 9 kecamatan, 5 kelurahan dan 96 desa. Kabupaten Kepulauan Meranti juga memiliki 4 pulau utama dan 8 pulau kecil lainnya serta 18 sungai (lihat Gambar 2.1). Kabupaten Kepulauan Meranti dengan batas wilayah administrasi daerah sebagai berikut.

- Sebelah Utara berbatasan dengan Selat Malaka, Kabupaten Bengkalis
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Karimun, Provinsi Kepulauan Riau
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Siak, Kabupaten Pelalawan
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Bengkalis.



Gambar 2.1.
Peta Wilayah Administrasi Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023
(Sumber: RTRW Kabupaten Kepulauan Meranti 2020-2040)

4.1.1.2 Letak dan Kondisi Geografis

Posisi astronomis Kabupaten Kepulauan Meranti terletak pada posisi antara 0°42'30" – 01° 28' 0" Lintang Utara (LU) dan 102° 12' 0" – 103° 10' 0" Bujur Timur (BT) dengan posisi terletak pada bagian pesisir timur pulau Sumatera, dengan pesisir pantai yang berbatasan dengan sejumlah negara tetangga dan masuk dalam daerah Segitiga Pertumbuhan Ekonomi (*Growth Triagle*) Indonesia, Malaysia, Singapore (IMS-GT) dan secara tidak langsung sudah menjadi daerah Hinterland Kawasan *Free Trade Zone* (FTZ) Batam - Tanjung Balai Karimun. Dalam rangka memanfaatkan peluang dan keuntungan posisi geografis dan mendorong pertumbuhan ekonomi wilayah perbatasan dengan negara tetangga Malaysia dan Singapura, maka wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti sangat potensial berfungsi sebagai gerbang lintas batas negara/pintu gerbang internasional yang menghubungkan dengan Riau daratan dengan negara tetangga melalui jalur laut.

1) Topografi

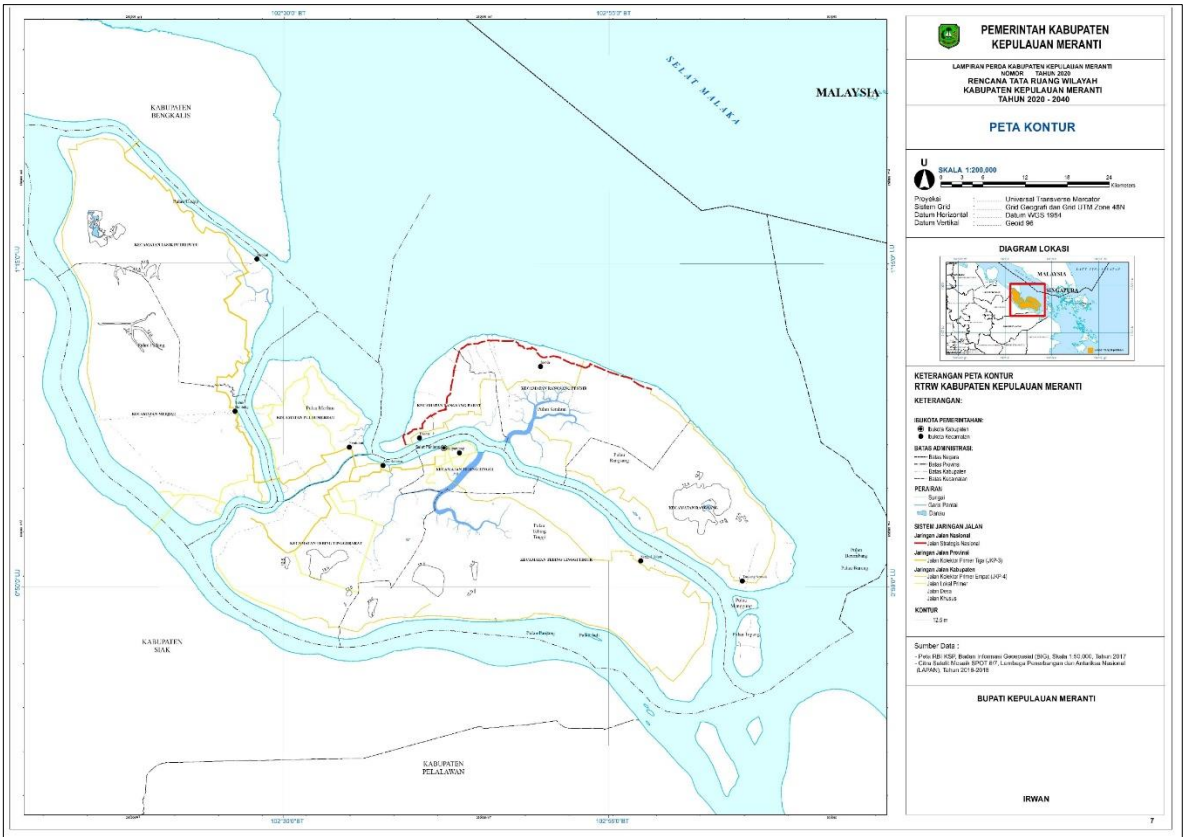
Kondisi topografi Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan wilayah di Pesisir Timur Pulau Sumatera yang merupakan dataran rendah dengan kondisi topografi yang sebagian besar relatif datar dengan kemiringan lereng rata-rata berkisar antara 0-2%. Berdasarkan hasil penafsiran peta topografi dengan skala 1:250.000 dengan bentuk wilayah pada unit fisiografi ini adalah bergelombang sampai berombak (3-18%). Drainase sedang sampai baik dengan ketinggian rata-rata sekitar 1-7 m di atas permukaan laut. Tinggi wilayah di atas permukaan laut (DPL) menurut kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti tersaji pada Tabel 4.2. berikut.

Tabel 4.2
Tinggi Wilayah di Atas Permukaan Laut (DPL) Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

Kecamatan	Ibu Kota Kecamatan	Tinggi Wilayah (mdpl)
Tebing Tinggi Barat	Alai	3,00
Tebing Tinggi	Selat Panjang	6,00
Tebing Tinggi Timur	Sungai Tohor	6,30
Rangsang	Tanjung Samak	6,00
Rangsang Pesisir	Sonde	3,00
Rangsang Barat	Bandar	6,60
Merbau	Teluk Belitung	4,00
Pulau Merbau	Renak Dungun	2,40
Tasik Putri Puyu	Bandul	2,00

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka Tahun 2024

Sedangkan jenis tanah berdasarkan bentuk dan ukuran butirannya yaitu tekstur halus yang dapat dijumpai pada hampir semua kecamatan, tekstur sedang (lumpur) dan tekstur kasar (pasir). Peta topografi Kabupaten Kepulauan Meranti tersaji pada Gambar 4.2 berikut.



Gambar 4.2.
Peta Topografi Wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023
(Sumber: RTRW Kabupaten Kepulauan Meranti 2020-2040)

Secara topografi, hampir sebagian besar wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan dataran rendah dengan ketinggian 0-15 meter di atas permukaan laut (mdpl) seperti yang terlihat pada Tabel 4.3. Memiliki kemiringan antara 0-3 %, hanya sebagian kecil merupakan daerah perbukitan dengan kemiringan lereng antara 8-15%.

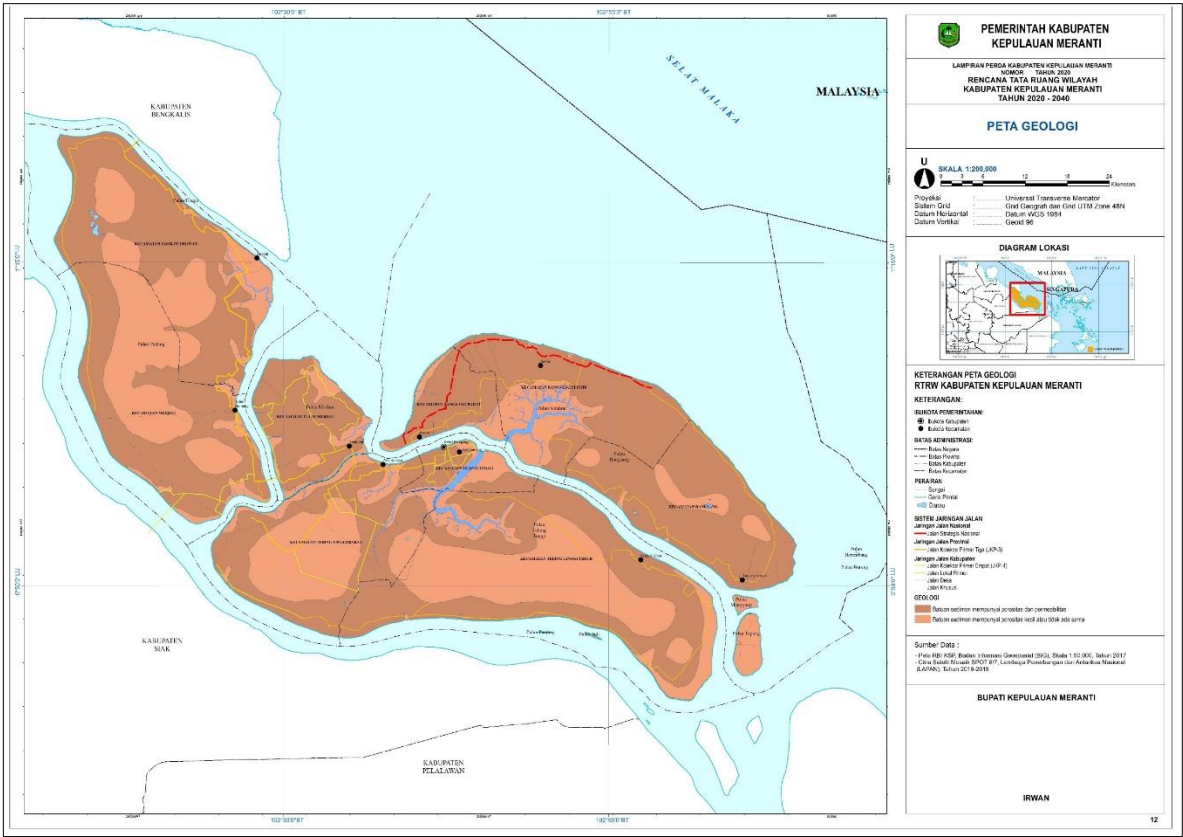
Jenis tanah yang banyak terdapat di Kabupaten Kepulauan Meranti adalah jenis tanah gambut trofik. Berdasarkan struktur dan jenis tanahnya, wilayah daratan didominasi endapan permukaan tua yang terdiri dari lempung, lanal, kerikil lempungan, sisa-sisa tumbuhan dan pasir granit. Beberapa daerah didominasi oleh endapan permukaan muda berbentuk rawa gambut berwarna abu-abu kecoklatan pada keadaan bahas, sangat lunak, plastis, rekah kerut tinggi, mengandung bahan organik. Tanah gambut yang terdapat di Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan jenis tanah gambut trofik yang dibentuk oleh bahan-bahan sisa tanaman purba yang berlapis-lapis hingga mencapai ketebalan >30 cm. Bahan organik yang membentuk tanah gambut pada umumnya memiliki ketebalan di atas 75 cm, bahkan di beberapa lokasi memiliki ketebalan >3 meter.

Harga tekanan *unconfined strenght* (kekuatan tak terbatas) kurang dari 0,5 kg per cm² dan memiliki sifat keteknikan buruk, kurang teguh, daya dukung rendah dan mudah terjadi amblesan maupun tererosi. Batuan dasar terdapat pada kedalaman lebih dari 60 meter. Pengikisan dapat terjadi di semua daerah tepian selat, sungai dan parit sebagai akibat hantaman oleh gelombang dan pasang surut. Pengikisan terutama disebabkan oleh buruknya sifat tanah yang bersifat lunak, sehingga menyebabkan garis pantai semakin landai dan mundur. Keadaan ini juga akan merusak tumbuhan bakau. Sedangkan lumpur hasil pengikisan juga menyebabkan pedangkalan setempat, sehingga mengganggu jalur lalu lintas air.

Kondisi geologi wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti termasuk berumur kuarter dan tersier. Tersier terdiri dari 3 formasi, yaitu: formasi petani (Tup), formasi Telisa (TMT) dan formasi Pematang (Tlpe). Menurut Van Bemelen (1970) formasi petani disebut sebagai lapisan Palembang Tengah dan bawah, sedangkan kuarter terdiri dari formasi Minas, (Qpmi), endapan permukaan muda (Qh) dan

endapan permukaan tua (Qp). Berikut Gambar 4.3 disajikan peta Geologi Kabupaten Kepulauan Meranti.

Wilayah pesisir Kabupaten Kepulauan Meranti didominasi oleh endapan rawa yang berupa lumpur, liat dan bahan organik. Endapan lumpur liat umumnya dijumpai didaerah pantai. Bagian yang jauh dari pantai terbentuklah tanah dengan bahan induk organik yang merupakan sisa vegetasi rawa. Bahan endapan rawa merupakan proses akumulasi atas aktifitas laut/marin dan sungai. Akibat keadaan tata air yang kurang baik maka terjadi penumpukkan bahan organik karena proses pelapukan terhambat. Akhir terbentuknya tanah organik (gambut) yang sebagian besar mempunyai kedalaman besar dari 2 meter (kubah gambut). Sebagaian besar kubah gambut ini telah diusahakan oleh masyarakat untuk pertanian.



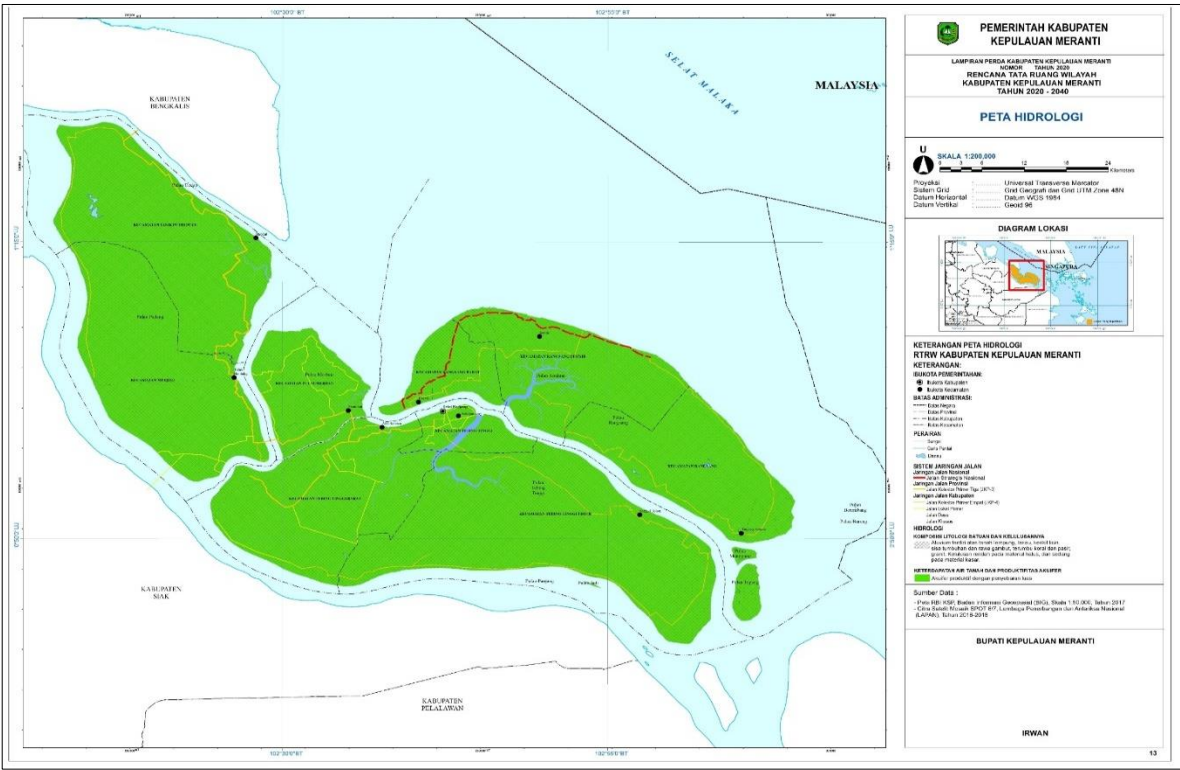
Gambar 4.3.
Peta Geologi Wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023
(Sumber: RTRW Kabupaten Kepulauan Meranti 2020-2040)

2) Hidrologi

Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki banyak sungai, baik besar maupun kecil, yaitu terdapat 18 buah sungai diantaranya terdapat di Kecamatan Merbau, Kecamatan Rangsang, Kecamatan Tebing Tinggi dan Kecamatan Tebing Tinggi Barat. Sungai-sungai tersebut adalah Sungai Merbau, Sungai Selat Akar, Sungai Pinang Rapat, Sungai Simpang Kiri, Sungai Mengkopot, Sungai Melibur, Sungai Batang Hari, Sungai Suir Kiri, Sungai Tohor, Sungai Perumbi, Sungai Suir Kanan, dan Sungai Jabi. Selain itu terdapat sungai yang terdapat tasik diantaranya Tasik Putri Puyu, Tasik Tanjung Padang, Tasik Air Putih, Tasik Ular, Tasik Penyagun, Tasik Meskil, Tasik Nambus dan Tasik Perekat di Kecamatan Merbau, Kecamatan Rangsang dan Kecamatan Tebing Tinggi.

3) Klimatologi

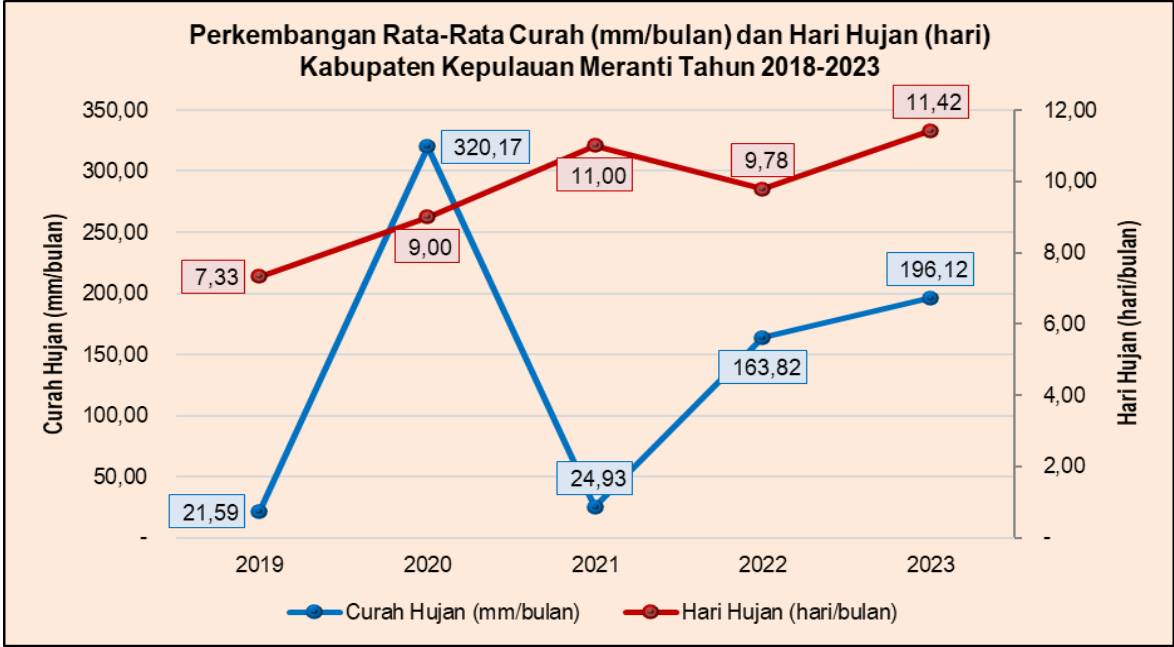
Berdasarkan klasifikasi iklim Schmidt dan Ferguson, Kabupaten Kepulauan Meranti mempunyai tipe iklim berkisar antara A-B-C, yaitu beriklim tropis basah selama tahun 2017-2021 dengan rata rata hari hujan 7,33-11 per bulan dengan curah hujan berkisar antara 24-320 mm/bulan dan dipengaruhi oleh musim kemarau dan musim hujan. Perkembangan jumlah hari hujan dan curah hujan dapat digunakan untuk menggambarkan ketersediaan air dan kondisi kekeringan di wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti. Berdasarkan data curah hujan dan hari hujan tersebut menunjukkan bahwa wilayah dengan intensitas curah hujan selama lima tahun masuk kategori menengah tinggi dengan curah hujan tersebut masih masuk dalam kategori bulan basah.



Gambar 4.4.
Peta Hidrologi Wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023
(Sumber: RTRW Kabupaten Kepulauan Meranti 2020-2040)

Salinger (2005) menganalisis perubahan suhu dan curah hujan akibat perubahan iklim dan menyatakan bahwa dampak perubahan iklim ke depan akan serius terhadap dua sektor yaitu kehutanan dan pertanian. Naylor et al. (2007) secara spesifik menyatakan bahwa produksi pertanian sangat dipengaruhi oleh curah hujan baik variasi antar musim maupun antar tahun. Viet et al. (2001) menyarankan bahwa untuk keberlanjutan pertanian akibat adanya perubahan iklim perlu dilakukan penyesuaian baik kalender tanam, pola tanam, maupun rotasi penanaman untuk setiap zona agroekologi yang lebih jelas dapat dilihat pada Gambar 4.5.

Tingkat Ketersediaan Air Tanah bagi Tanaman (ATi) menggunakan perhitungan neraca air dengan metode *Thornthwaite and Mather*. ATi dihitung dengan persamaan sebagai berikut: $\{(KAT - TLP)/(KL - TLP)\} \times 100\%$. Kriteria: Kurang: jika ketersediaan air tanah < 40%; Sedang: jika ketersediaan air tanah 40% - 60%; Cukup: jika ketersediaan air tanah > 60%



Gambar 4.5.
Rata-Rata Curah Hujan (mm) dan Hari Hujan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023
(Sumber: Kabupaten Kepulauan Meranti Dalam Angka Tahun 2024)

Demikian halnya dengan kekeringan akan menimbulkan kebakaran maka sangat diperlukan antisipasi dalam penanganan kebakaran sehingga mengurangi resiko kerusakan lingkungan. Kurangnya ketersediaan air akan memberikan pengaruh negatif terhadap usaha masyarakat terutama usaha pertanian, perikanan dan peternakan. Dampak negatif dari rendahnya hari hujan dan curah hujan adalah kekurangan ketersediaan air dan kesulitan dalam penentuan pola tanam komoditas pertanian serta kondisi tersebut sangat menghambat pertumbuhan tanaman dan pengembangan pertanian sehingga akan mempengaruhi rendahnya produktifitas komoditas pertanian, maka dibutuhkan pembangunan infrastruktur pengairan bidang pertanian di wilayah yang curah hujannya rendah di Kabupaten Kepulauan Meranti.

[illegible]

Gambar 4.6.
Peta Klimatologi (Curah dan Hari Hujan) Wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023
(Sumber: RTRW Kabupaten Kepulauan Meranti 2020-2040)

Berdasarkan hasil interpretasi penggunaan lahan di Kabupaten Kepulauan Meranti, penggunaan lahan paling dominan di Kabupaten Kepulauan Meranti adalah penggunaan lahan peruntukan kawasan hutan sekunder seluas 134.815,38 hektar atau sebesar 36,47 %. Sedangkan untuk kawasan perkebunan sagu seluas 39.950 hektar atau sebesar 10,81% dan perkebunan kelapa seluas 32.320 hektar atau sebesar 8,74% sedangkan untuk proporsi lahan permukiman seluas 6.367,59 atau sebesar 1,72% dari total luas lahan 369.618,79 hektar.

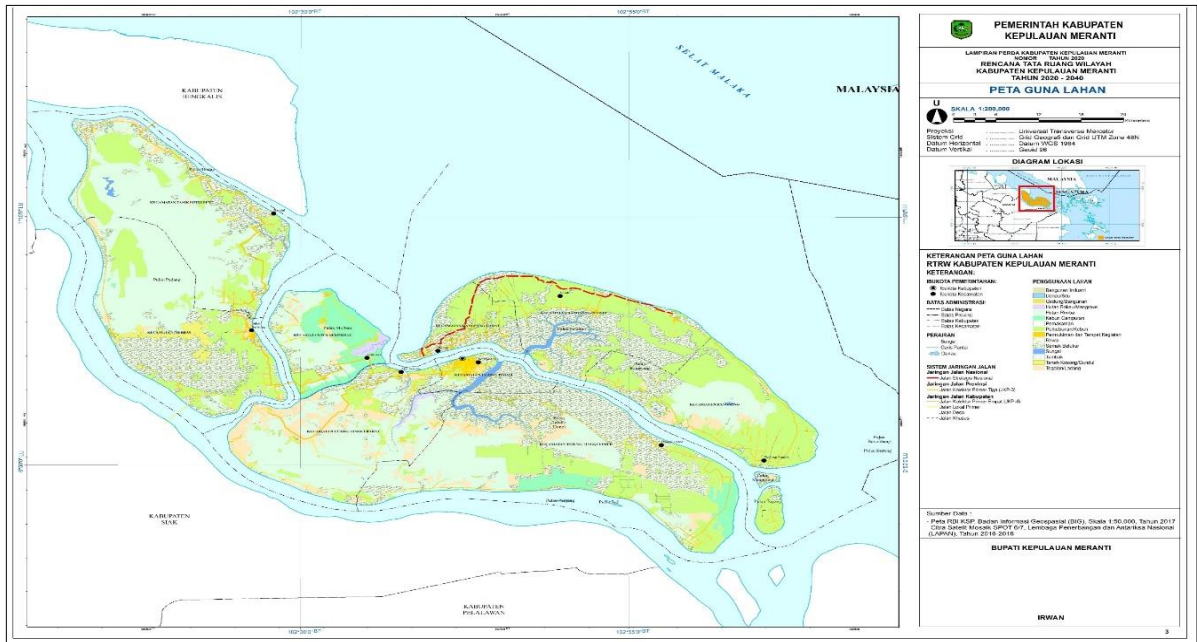
Penggunaan lahan permukiman tidak homogen melainkan campuran bangunan, pekarangan, jalan dan sarana dan prasarana lainnya. Tutupan tajuk tanaman pekarangan pada aeral permukiman memperlihatkan kondisi yang bervariasi. Perkampungan penduduk dengan luas bangunan lebih kecil dibandingkan dengan luas pekarangan. Pekarangan yang luas mengakibatkan jarak antar rumah menjadi sangat berjauhan (200-400 meter). Perkampungan ini mempunyai bentuk tidak beraturan dan tersebar sepanjang jalan. Berikut pada Gambar 4.7 disajikan peta penggunaan lahan di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Tabel 4.3

Luas Penggunaan Lahan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

No	Pola Penggunaan Lahan	Luas (Ha)	Distribusi (%)
1	Hutan Belukar	67.180,71	18,18
2	Hutan Bakau	26.862,64	7,27
3	Hutan Sekunder	134.815,38	36,47
4	Lahan Kering (Tegalan)	16.896,25	4,57
5	Alang-alang	6.250,04	1,69
6	Hutan Primer Tebangan Kayu (Dipungut Hasilnya)	8.963,87	2,43
7	Hutan Karet	20.880,00	5,65
8	Lahan Basah (Sagu)	39.950,00	10,81
9	Lahan Basah (Sawah)	657,68	0,18
10	Perkebunan Kelapa	32.320,00	8,74
11	Perkebunan Kopi	2.240,00	0,61
12	Perkebunan Pinang	450,00	0,12
13	Permukiman	6.367,59	1,72
14	Pertambangan	224,61	0,06
15	Rawa	421,13	0,11
16	Tanah Kosong	4.995,70	1,35
17	Lain Lain	143,19	0,04
Jumlah		369.618,79	100,00

Sumber: RTRW Kabupaten Kepulauan Meranti 2020-2040



Gambar 4.7

Peta Penggunaan Lahan Wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

(Sumber: RTRW Kabupaten Kepulauan Meranti 2020-2040)

Sementara peruntukan penggunaan lahan untuk memenuhi kebutuhan pangan pokok seluas 657,68 hektar atau sebesar 0,18%. Peruntukan tersebut meliputi antara lain ladang dan sawah. Pola tanam ladang dan sawah pasang surut yang dilakukan umumnya tidak teratur tetapi sudah menetap. Petani biasanya menanam padi ladang dan kadang sayur-sayuran. Produksinya terutama ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pangan keluarga.

4.1.1.3 Potensi Pengembangan Wilayah

Potensi pengembangan wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti memuat sektor yang memiliki keunggulan dan prospek untuk dikembangkan sehingga dapat mendorong sektor-sektor lain untuk berkembang dalam menunjang pembangunan di Kabupaten Kepulauan Meranti. Untuk itu telah ditetapkan beberapa sektor dan sub sektor perekonomian untuk dikembangkan berdasarkan wilayah atau peruntukan kawasan antara lain:

1) Pengembangan Kawasan Pertanian

Kawasan pertanian tersebar di seluruh wilayah kabupaten Kepulauan Meranti dimana pengelolaan kawasan terutama diarahkan untuk masyarakat dalam rangka pemberdayaan ekonomi rakyat. Kawasan pertanian disini termasuk mengkomodifikasi program peningkatan produksi pangan khususnya padi. Dinas Pertanian, Peternakan dan Ketahanan Pangan telah melakukan upaya penanggulangan gagal panen akibat kemarau panjang, seperti dengan pembangunan infrastruktur dam parit, *long storage* dan embung. Pada tahun-tahun sebelumnya pembangunan infrastruktur pertanian telah ditingkatkan baik melalui pendanaan APBN dan APBD dengan tujuan mendukung penuh kedaulatan pangan di Kabupaten Kepulauan Meranti. Penerapan teknologi pertanian juga menjadi salah satu solusi tepat untuk meningkatkan produksi/produktifitas tanaman pangan seperti, Penerapan Budidaya Padi Inbrida Jajarlegowo (Jarwo).

Kawasan Perkebunan Besar Negara/Swasta (Pb/TT), tersebar secara hampir merata di seluruh wilayah Kepulauan Meranti. Seperti telah dikemukakan Kawasan Pb/TT ini selain diarahkan untuk perusahaan besar negara/ swasta, juga dimungkinkan Koperasi untuk turut mengelola di dalamnya; Kawasan Perkebunan Rakyat (PbR), juga tersebar secara merata di seluruh wilayah Kepulauan Meranti. Seperti halnya kawasan Hutan Rakyat (HR), kawasan PbR ini diarahkan pengembangannya secara khusus dalam rangka pemberdayaan ekonomi rakyat di sektor perkebunan (perusahaan besar swasta/negara tidak bisa masuk).

Kabupaten Kepulauan Meranti setidaknya memiliki 5 (lima) komoditas tanaman perkebunan unggulan antara lain:

Sagu merupakan komoditas tanaman perkebunan yang memiliki luas area tanam terluas di Kabupaten Kepulauan Meranti. Sagu yang dikembangkan di Kabupaten Kepulauan Meranti terdiri tiga jenis varietas sagu yakni:

- Sagu Buni/ Sagu Duri: Tanaman sagu yang memiliki duri pada bagian pangkal tangkai pelepah daun (Petiola), jenis ini paling banyak dijumpai/ diusahakan oleh masyarakat;
- Sagu Bemban: Tanaman sagu yang tidak berduri, hanya sedikit di jumpai di lapangan;
- Sagu Sangka: Tanaman Sagu yang merupakan persilangan antara Sagu Duri dan Sagu Bemban.

Pada tahun 2023, total luas area seluas 40.190 ha dengan produksi sebanyak 247.013,87 ton, dengan kebun sagu terluas terdapat di kecamatan Tebing Tinggi Timur seluas 16.684 ha dengan produksi sebanyak 86.236,05-ton dengan jenis produksi tepung sagu Sari Sagu Beku Primer, Sari Sagu Tidak Beku Primer, Tepung Kasar dari Sagu Manufaktur dan Pati Sagu Manufaktur. Sagu merupakan salah satu bahan baku produk olahan makanan yang diminati di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Kelapa merupakan komoditas tanaman perkebunan kedua terbesar yang dimiliki Kabupaten Kepulauan Meranti. Pada tahun 2023, total luas area kebun kelapa seluas 32.515 ha dengan produksi sebanyak 29.257,66 ton. Perkebunan kelapa rakyat juga merata di seluruh kecamatan yang ada di Kabupaten Kepulauan Meranti, dengan kebun kelapa terluas terdapat di Kecamatan Rangsang seluas 16.137 ha dengan produksi sebanyak 14.364,21 ton.

Luas areal kebun karet di Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2023 seluas 21.016 ha, dengan produksi 12.450,47 ton. Areal terluas terletak di Kecamatan Tasik Putri Puyu 4.047 ha dengan produksi 2.841,59 ton. Sudah selayaknya kalau dibutuhkan industri perkaretan untuk menambah nilai tambahnya. Upaya-upaya peningkatan kualitas karet di Kabupaten Kepulauan Meranti terus dilakukan salah satunya telah dibentuknya penangkar-penangkar bibit karet di beberapa kecamatan. Permasalahan harga karet dunia yang berfluktuasi harga juga merupakan salah satu pemicu kurang produktifnya perkebunan karet yang ada saat ini. Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan kabupaten yang potensial untuk menjadi pusat perkaretan di kawasan pesisir Provinsi Riau.

Luas areal perkebunan Kopi di Kabupaten Kepulauan Meranti seluas 2.060 ha dengan produksi sebanyak 1.913,54 ton, dimana areal terluas terletak di Kecamatan Rangsang Pesisir dengan luas 860 ha dan produksi sebesar 1.284,13 ton. Kopi yang ada di Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan jenis Kopi Liberika (*Coffea liberica*) yang merupakan kopi dari Negara Liberia dan di bawa masuk ke Indonesia oleh Belanda pada tahun 1878.

Luas areal perkebunan Pinang di Kabupaten Kepulauan Meranti seluas 550 ha dengan produksi sebanyak 230,41-ton dimana areal terluas terletak di Kecamatan Rangsang Barat dengan luas 180 ha dan produksi sebesar 100 ton.

2) Pengembangan Kawasan Peternakan

Kawasan peternakan yang akan dikembangkan di Kabupaten Kepulauan Meranti: Ternak Besar yaitu: Ternak Sapi potong berada di seluruh kecamatan; dan Ternak Kerbau berada di Kecamatan Merbau. Ternak Kecil yaitu: Ternak Kambing berada di seluruh kecamatan; dan Ternak Babi berada di seluruh kecamatan. Unggas yaitu: Ternak Itik berada di seluruh kecamatan; Ternak Ayam Buras berada di seluruh kecamatan; dan Ternak Ayam Ras Pedaging berada di seluruh kecamatan. Populasi ternak di Kabupaten Kepulauan Meranti mengalami fluktuatif, setiap tahunnya mengalami kenaikan maupun penurunan populasi. Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi dalam mengembangkan usaha ternak sapi, ayam ras atau petelur serta ternak kambing. Untuk ternak unggas, tidak tergantung pada ketersediaan pakan. Pengembangan ternak unggas itu akan diarahkan pada kawasan pinggiran perkotaan di Kabupaten Kepulauan Meranti.

3) Pengembangan Kawasan Perikanan

Zona Penangkapan Ikan, terdapat di perairan Selat Malaka, jenis ikan pelagis kecil, udang dan kepiting; Kawasan budidaya perikanan laut, dengan jenis budidaya yang potensial diusahakan antara lain: kerapu, kakap putih, udang, kepiting bakau dan rumput laut, tersebar di pesisir dan perairan laut dangkal sekitar Pulau Padang dan Pulau Rangsang; Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai kawasan minapolitan (sebagai kota berbasis perikanan). Hampir 1/3 luas kawasan Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan perairan dan pesisir pantai. Rencana pengembangan perikanan di Kabupaten Kepulauan Meranti antara lain meliputi pengembangan perikanan budidaya dan tangkap. Kawasan peruntukan perikanan tangkap direncanakan meliputi Kecamatan Rangsang, Kecamatan Merbau, dan Kecamatan Pulau Merbau. Zona penangkapan ikan diarahkan di perairan Selat Malaka. Jenis ikan yang mendominasi di perairan Selat Malaka adalah Kakap, Kurau dan Udang. Nelayan tempatan umumnya melakukan penangkapan ikan dengan menggunakan kapal motor yang dilengkapi jaring ikan dengan kapasitas yang relatif terbatas.

Kawasan perikanan budidaya yang direncanakan terdiri atas peruntukan kawasan budidaya air tawar, perikanan budidaya laut dan kawasan pengelolaan ikan. Kawasan peruntukan perikanan budidaya air tawar berada di Kecamatan Tebing Tinggi Barat. Kawasan peruntukan perikanan budidaya pesisir dan laut direncanakan meliputi Kecamatan Tebing Tinggi Barat, Kecamatan Rangsang Barat, dan Kecamatan Rangsang. Zona budidaya perikanan direncanakan di kecamatan Tebing Tinggi Barat, Rangsang Barat, Rangsang, Tebing Tinggi dan Merbau dengan pola budidaya Keramba Jaring Apung dan tambak. Budidaya perikanan di wilayah daratan dialokasikan pada kawasan tasik/danau dan disekitar kawasan permukiman di usulkan di Kecamatan Tebing Tinggi Barat, Kecamatan Tebing Tinggi Timur, Kecamatan Rangsang, dan Kecamatan Merbau. Jenis ikan yang potensial, adalah patin, nila, lele dan udang. Untuk meningkatkan hasil perikanan diperlukan pengelolaan, untuk itu diusulkan pada Kecamatan Merbau, Kecamatan Rangsang, dan Kecamatan Rangsang Barat.

4) Pengembangan Kawasan Pertambangan

Kawasan Pertambangan Lepas Pantai, terdapat di Selatpanjang. Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi tambang minyak dan gas. Potensi tambang minyak dan gas Meranti ini tidak hanya tersebar di daratan, tapi juga berada di kawasan lepas pantai. Berdasarkan data peta sebaran tambang migas Dinas Pertambangan dan Energi Propinsi Riau, potensi tambang migas Meranti menyebar di beberapa titik. Diantaranya di Pulau Padang, laut Lalang (berbatasan dengan Siak), pulau Rangsang, Pulau Tebing Tebing Tinggi dan Pulau Topang. Potensi migas Meranti ini belum semuanya tergarap, dan menjadi bahan cadangan tambang migas masa depan Meranti yang akan menjadi sektor andalan PAD.

Dari beberapa titik yang potensi pertambangan migas tersebut, sebagian telah dieksplorasi, misalnya pertambangan minyak bumi oleh Kondur Petroleum. SA (sekarang EMP Malacca Strait) di Pulau Padang. Berdasarkan data dari Dinas Pertambangan dan Energi Kabupaten Kepulauan Meranti, terjadi peningkatan jumlah lifting minyak yang dioperasikan oleh EMP Malacca Strait/Kondur Petroleum SA yang mampu produksi 8.500 barel/hari. Selain minyak bumi, juga ada gas bumi sebesar 12 MMSCFD (juta kubik kaki per hari).

Sampai saat ini EMP Malacca Strait masih terus berupaya melakukan eksplorasi, untuk mencari sumur-sumur minyak baru di wilayah kerjanya di Kabupaten Kepulauan Meranti. Selain memusatkan pencarian sumur-sumur baru di Pulau Padang, yang menjadi sentral eksploitasi tambang migas, EMP dalam tahun 2013 ini juga akan melakukan eksplorasi di wilayah kerjanya di luar Pulau Padang, diantaranya di Pulau Tebing Tinggi tepatnya di blok Sungai Suir. Meskipun belum ada data pasti

berapa potensi tambang minyak di kawasan ini, berdasarkan data Distamben Meranti potensi tambang minyak di Blok Suir Mahakam ini sangat besar. Dengan demikian, kedepan Meranti akan menambah produksi tambang minyak dan gasnya.

Dari dua perusahaan tambang bijih timah yang beroperasi secara resmi di Meranti, yakni PT. Wahana Perkit Jaya dan PT. Meranti Intan Mulias, baru. PT. Perkit Jaya yang sudah berhasil melakukan eksploitasi sejak tahun 2013. Saat itu PT Perkit sudah berhasil mengangkat 5.000 kampil bijih timah atau sekitar 250 ton bijih timah.

5) Kawasan Pengembangan Perindustrian dan Perdagangan

Kawasan industri sesuai aspirasi dan kebutuhan setiap wilayah kabupaten, terdapat di Tanjung Samak sebagai industri perikanan modern berbasis pelabuhan perikanan. Berdasarkan data BPS Provinsi Riau dimana jumlah usaha industri di Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2023 tercatat sebanyak 4.752 unit usaha, yang terdiri dari 18 unit industri besar dan sedang yang tenaga kerja 613 orang dan jumlah produksi sebesar Rp. 233.511.457.000. Sedangkan untuk industri kecil dan mikro ada sebanyak 4.752 unit usaha yang menyerap tenaga kerja 8.069 orang dan total produksi sebesar Rp. 422.194.730.000.

Potensi perdagangan dilihat dari ketersediaan sarana dan prasarana perdagangan serta nilai ekspor dan impor melalui pelabuhan yang terdapat di Kabupaten Kepulauan Meranti. Sarana pelabuhan ekspor dan impor terdapat di Selatpanjang, Tanjung Kedabu, serta Tanjung Medang. Sarana pelabuhan ekspor-impor yang besar adalah pelabuhan Selat Panjang.

Nilai ekspor di Kabupaten Kepulauan Meranti dari Januari hingga Desember 2022 mencapai US\$ 7.785.261 mengalami peningkatan pada tahun 2023 sebesar US\$ 7.785.261 dengan pertumbuhan sebesar 9,36%. Sebaliknya dengan volume ekspor pada tahun 2022 sebanyak 35.439 ton justru mengalami penurunan menjadi sebanyak 35.439 ton pada tahun 2023 atau tumbuh sebesar -4,56%. Artinya terjadi nilai ekspor per unit barang pada tahun 2023 mengalami peningkatan signifikan bila dibandingkan dengan tahun 2022.

Nilai impor di Kabupaten Kepulauan Meranti dari Januari hingga Desember 2022 mencapai US\$ 1.186.908 mengalami penurunan pada tahun 2023 sebesar US\$ 1.186.908 dengan pertumbuhan -10,86%. Demikian juga dengan volume impor pada tahun 2022 sebanyak 1.580 ton mengalami peningkatan menjadi sebanyak 1.580 ton pada tahun 2023 atau tumbuh sebesar 2,60%.

6) Kawasan Pengembangan Pariwisata

Kawasan pariwisata yang akan dikembangkan di Kabupaten Kepulauan Meranti yaitu kawasan wisata budaya, kawasan wisata religi dan kawasan wisata alam. Kawasan pariwisata yang akan dikembangkan di Kabupaten Kepulauan Meranti yaitu kawasan wisata budaya, kawasan wisata religi dan kawasan wisata alam.

1. Kawasan wisata budaya terdiri atas:

- a. Desa Wisata berada di Desa Lalang Tanjung Kecamatan Tebing Tinggi Barat;
- b. Upacara Tradisi meliputi:
 - Tradisi Netau Kampung berada di Desa Banglas Kecamatan Tebing Tinggi;
 - Tradisi Bulan Suroberada di Desa Sidomulyo Kecamatan Tebing Tinggi; dan
 - Tradisi Tcap Go Meh berada di Kampung Chinese Kelurahan Barat Kecamatan Tebing Tinggi.

2. Kawasan wisata religi meliputi:

- a. Makam Datok Setia Inderaberada di Kecamatan Pulau Merbau;
- b. Makam Syekh Darah Putihberada di Kecamatan Tebing Tinggi;
- c. Makam Syeh Muhammad Arifin berada di Kecamatan Tebing Tinggi Barat; dan
- d. Makam Raja Mandauberada di Kecamatan Rangsang Barat.

3. Kawasan wisata alam meliputi: berada di Kecamatan Pulau Merbau.

4. Kawasan peruntukan pariwisata didukung oleh usaha jasa pariwisata dan/atau industri pariwisata meliputi:

- a. Kecamatan Tebing Tinggi Barat;
- b. Kecamatan Rangsang; dan
- c. Kecamatan Merbau.

7) Pengembangan Kawasan Permukiman

Kawasan permukiman ini mencakup permukiman perkotaan dan perdesaan yang direncanakan dengan luas 20.385,85 ha (RTRW Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2020-2040), sebagai berikut:

1. Permukiman perkotaan
- Permukiman perkotaan di wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti dengan total luas rencana sebesar 10.574,96 ha memiliki karakteristik sebagai kawasan permukiman pesisir dan permukiman wilayah daratan setiap pulau, yaitu kawasan perkotaan Selatpanjang, Tanjung Samak, Alai, Teluk Belitung, Tanjung Sari, Peranggas, Tanjung Padang, dan Kuala Merbau. Upaya-upaya yang akan dilakukan dalam pengembangan kawasan permukiman ini, yaitu:
- a) mempersiapkan areal perluasan kawasan permukiman;
- b) mempertahankan kawasan permukiman perkotaan sebagai kawasan yang berciri perkampungan melayu;
- c) melakukan rehabilitasi dan penataan kawasan permukiman pesisir yang terkesan kumuh, melalui upaya merubah orientasi bangunan menghadap keperairan. perairan sebagai halaman rumah;
- d) meningkatkan kondisi drainase dan sanitasi lingkungan;
- e) melakukan penataan bangunan dan lingkungan; dan
- f) merelokasi bangunan-bangunan yang terletak pada kawasan abrasi.
2. Permukiman perdesaan
- Kawasan permukiman perdesaan dengan luas rencana sebesar 9.810,89 ha di arahkan pada Dakal, Bandul, Meranti Bunting, Lukit, Teluk Ketapang, Tanjung Peranap, Sungai Tohor, Topang, Segomeng, Tanjung Medang, Sidomulyo, dan Anak Penyagun yang berciri perkampungan melayu umumnya tersebar linier disisi jaringan jalan dan menyatu dengan kawasan pertanian dan perkebunan. Upaya-upaya yang akan dilakukan dalam pengembangan kawasan permukiman ini, yaitu:
- a) membatasi perkembangan permukiman dikawasan pesisir yang rawan abrasi;
- b) membatasi pembangunan jalan local dengan dimensi row lebih dari 4 meter;
- c) mempersiapkan fasilitas social dan pelayanan umum sesuai kebutuhan penduduk perdesaan;
- d) merelokasi bangunan perumahan yang berada pada kawasan rawan abrasi; dan
- e) membatasi perkembangan pembangunan kawasan permukiman dalam kawasan hutan, melalui upaya pembatasan pelayanan sarana dan prasarana wilayah.

Berdasarkan kondisi topografinya yang relatif datar, diperkirakan Kabupaten Kepulauan Meranti dapat digunakan untuk pembangunan kota namun perkembangannya masih dibatasi oleh kendala-kendala pemanfaatan lahan karena hampir sebagian besar wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan dataran rendah.

4.1.2 Demografi

Penduduk merupakan modal dasar keberhasilan pembangunan suatu wilayah. Komposisi dan distribusi penduduk akan mempengaruhi struktur ruang, kegiatan sosial, dan ekonomi masyarakat. Seluruh aspek pembangunan memiliki korelasi dan interaksi dengan kondisi kependudukan yang ada sehingga informasi tentang demografi memiliki posisi strategis dalam penentuan kebijakan dalam pembangunan tahunan di wilayah ini.

Aspek demografi yang dibahas dalam bagian ini antara lain perkembangan jumlah penduduk baik laki dan perempuan, pertumbuhan jumlah penduduk, kepadatan penduduk, sex rasio penduduk dan struktur usia penduduk. Perkembangan indikator kependudukan tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.6 berikut.

Tabel 4.6
Perkembangan Indikator Kependudukan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Indikator Kependudukan	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Jumlah Penduduk	Jiwa	185.516	205.760	207.800	209.820	211.790	3,45
Laki-Laki	Jiwa	95.098	106.502	108.134	110.300	109.459	3,69
Perempuan	Jiwa	90.418	99.614	101.326	103.400	102.332	3,23
Pertumbuhan Jumlah Penduduk	%	0,62	10,91	0,99	0,97	0,94	390,94
Kepadatan Penduduk	Jiwa/km ²	50,03	55,49	56,04	56,59	58,44	4,04
Sex Rasio	%	105,18	106,91	106,72	107,19	106,94	0,42

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

4.1.2.1 Perkembangan Jumlah dan Pertumbuhan Penduduk

Jumlah penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti selama periode 2019-2023 mengalami pertambahan dari 185.516 jiwa pada tahun 2019 menjadi 211.790 jiwa pada tahun 2023, dengan rata-

rata pertumbuhan penduduk 3,45% per tahun (Tabel 4.7).

Sementara itu jika dilihat jumlah penduduk menurut kecamatan maka jumlah penduduk yang paling banyak pada selama tahun 2019-2023 adalah Kecamatan Tebing Tinggi dengan rata-rata pertumbuhan 4,12% per tahun atau bertambah dari 57.212 jiwa pada tahun 2019 menjadi 66.400 jiwa pada tahun 2023. Sedangkan kecamatan dengan jumlah penduduk paling sedikit adalah Kecamatan Tebing Tinggi Timur sebanyak 11.962 jiwa pada tahun 2019 menjadi 14.200 jiwa pada tahun 2023 dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 4,45% per tahun. Perkembangan jumlah dan pertumbuhan penduduk pada wilayah ini tidak terlepas dari tersedianya potensi pengembangan wilayah dan kondisi sosial ekonomi masyarakat yang semakin membaik.

Tabel 4.7
Perkembangan Jumlah dan Pertumbuhan Penduduk Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Kecamatan	2019	2020	2021	2022	2023	Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
Tebing Tinggi Barat	16.126	18.382	18.732	19.100	19.500	4,99
Tebing Tinggi	57.212	67.219	68.668	70.400	66.400	4,12
Tebing Tinggi Timur	11.962	13.293	13.511	13.800	14.200	4,45
Rangsang	18.892	20.123	20.372	20.700	20.800	2,46
Rangsang Pesisir	17.275	18.853	19.121	19.500	19.800	3,52
Rangsang Barat	17.745	19.488	19.772	20.100	20.300	3,48
Merbau	14.439	15.305	15.482	16.000	15.900	2,47
Pulau Merbau	15.248	15.824	15.972	16.200	16.900	2,62
Tasik Putri Puyu	16.617	17.629	17.830	18.100	18.100	2,19
Kepulauan Meranti	185.516	205.760	207.800	209.820	211.790	3,45

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

4.1.2.2 Perkembangan Kepadatan Penduduk

Kepadatan Penduduk adalah perbandingan jumlah penduduk dengan luas lahan. Secara umum, tingkat kepadatan penduduk (*population density*) adalah perbandingan banyaknya jumlah penduduk dengan luas daerah berdasarkan satuan luas tertentu. Analisis kepadatan penduduk penting untuk mengetahui persebaran penduduk suatu wilayah dan penataan ruang khususnya distribusi permukiman. Kepadatan penduduk merupakan indikator awal untuk mendeteksi tingkat perkembangan wilayah beserta seluruh kemungkinan dampak yang di timbulkan.

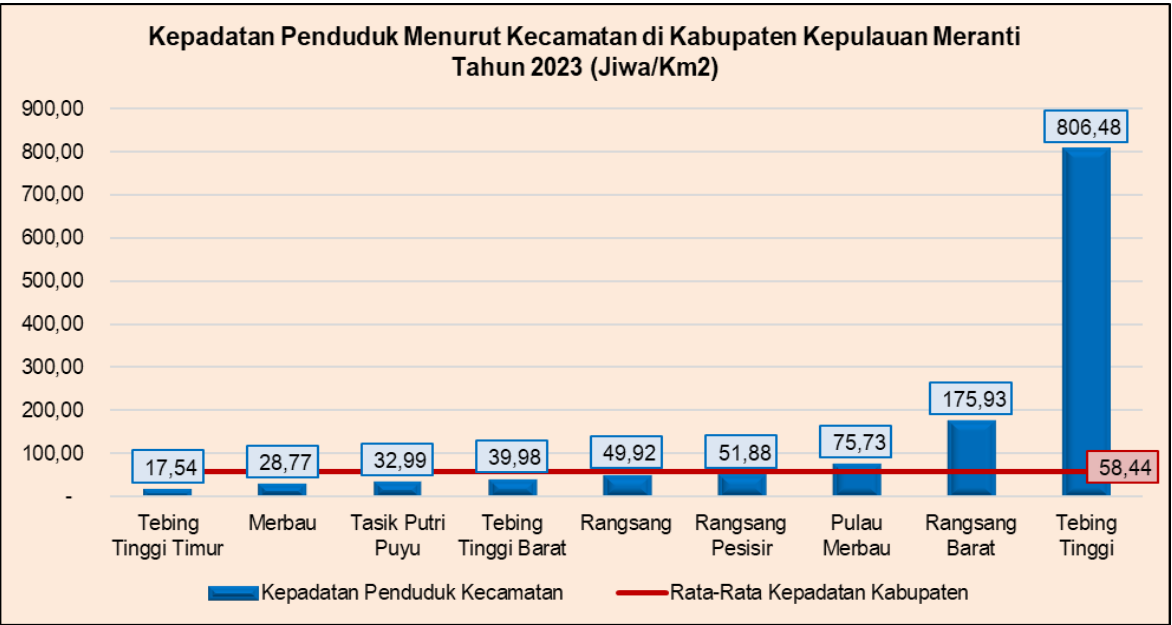
Kepadatan penduduk di wilayah kecamatan tidaklah sama. Perbedaan kepadatan penduduk dapat menimbulkan permasalahan kependudukan yang terkait dengan penyediaan sarana dan prasarana sosial, kesempatan kerja, stabilitas keamanan, serta pemerataan pembangunan. Informasi kepadatan penduduk tiap daerah perlu diketahui untuk mengetahui gejala kelebihan penduduk (*overpopulation*), pusat-pusat aglomerasi penduduk, serta penyebaran dan pusat-pusat kegiatan ekonomi maupun budaya. Wilayah yang memiliki kepadatan yang tinggi umumnya adalah pusat permukiman, pusat peradaban, dan pusat aktivitas sosial ekonomi (pusat pertumbuhan). Data perkembangan kepadatan penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti menurut kecamatan tahun 2019-2023 disajikan pada Tabel 4.8 sebagai berikut.

Tabel 4.8
Perkembangan Kepadatan Penduduk Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Kecamatan	Luas Wilayah Km ²	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Tebing Tinggi Barat	489,46	31,23	31,30	31,89	32,52	39,98	6,76
Tebing Tinggi	89,38	820,99	829,86	847,75	869,14	806,48	-0,36
Tebing Tinggi Timur	800,47	17,55	17,31	17,59	17,97	17,54	0,00
Rangsang	420,73	50,11	48,95	49,55	50,35	49,92	-0,08
Rangsang Pesisir	381,35	52,06	50,80	51,52	52,54	51,88	-0,07
Rangsang Barat	116,38	153,55	148,88	151,05	153,55	175,93	3,66
Merbau	553,82	36,17	35,13	35,53	36,72	28,77	-5,01
Pulau Merbau	216,14	42,90	41,60	41,99	42,59	75,73	19,29
Tasik Putri Puyu	556,22	33,08	32,51	32,88	33,38	32,99	-0,06
Kepulauan Meranti	3.623,95	56,19	55,59	56,49	57,69	58,44	0,99

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

Perkembangan kepadatan penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2019-2023 menunjukkan terjadinya pertumbuhan dengan rata-rata sebesar 0,99% per tahun atau bertambah dari 56,19 jiwa/km² pada tahun 2019 menjadi 58,44 jiwa/km² pada tahun 2023. Sementara itu perkembangan kepadatan penduduk menurut kecamatan tahun 2019-2023 dimana Kecamatan Tebing Tinggi merupakan wilayah dengan penduduk terpadat. Kepadatan penduduk kecamatan Tebing Tinggi pada tahun 2018 sebanyak 820,99 jiwa/km² kemudian berkurang menjadi 806,48 jiwa/km² pada tahun 2023. Sementara kepadatan terendah berada di Kecamatan Tebing Tinggi Timur dengan kepadatan penduduk sebanyak 17,55 jiwa/km² pada tahun 2019 kemudian berkurang menjadi 17,54 jiwa/km² pada tahun 2023. Kepadatan penduduk wilayah kecamatan jelasnya dapat di lihat pada Gambar 4.9 berikut.



Gambar 4.9

Kepadatan Penduduk Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

Kepadatan penduduk per wilayah akan memberikan pengaruh terhadap permintaan lahan baik untuk penggunaan perumahan maupun untuk sektor pertanian dan lainnya sehingga akan memicu terjadinya peningkatan harga lahan dan perlunya penyediaan sarana dan prasarana pemukiman, pendidikan dan kesehatan serta perbaikan sarana dan prasarana transportasi. Kondisi penduduk yang padat juga akan mengakibatkan terjadinya persoalan sosial terutama menyangkut kemiskinan, pengangguran dan ketimpangan pendapatan dan antar wilayah, jika tidak dilakukan penanganan melalui perencanaan dan pelaksanaan pembangunan yang terintegrasi dan terkoordinasi dengan berbagai pihak terkait terutama pemerintah sebagai koordinator penyelenggara pembangunan di daerah.

4.1.2.3 Perkembangan Sebaran Penduduk

Persebaran penduduk merupakan bentuk dari penyebaran penduduk di suatu wilayah, apakah merata atau tidak. Hal tersebut dapat dilihat dari kepadatan penduduk yang merupakan angka jumlah rata-rata penduduk pada setiap kilometer persegi suatu wilayah negara. Ada tiga faktor yang menyebabkan persebaran penduduk dan kepadatan penduduk di setiap daerah, yaitu faktor fisiografis, faktor biologis, serta faktor kebudayaan dan teknologi. Sebaran penduduk dapat dilihat dari aspek geografis dan aspek administrasi wilayah. Aspek geografis menurut batas-batas alam seperti pantai, sungai, danau, dan lainnya dan administrasi wilayah menurut batas-batas wilayah administrasi yang ditetapkan oleh suatu negara, misalnya kecamatan di wilayah Kabupaten. Selain itu kesempatan kerja, penduduk lebih suka tinggal di daerah di mana mereka dapat bekerja, tersedia infrastruktur transportasi, tingkat kriminalitas yang tinggi di suatu daerah membuat masyarakat enggan tinggal di suatu daerah tersebut karena mereka tidak merasa aman.

Sebaran penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti selama periode 2019-2023 adalah tidak merata di semua wilayah kecamatan. Sebaran yang tidak merata itu disebabkan oleh tidak meratanya

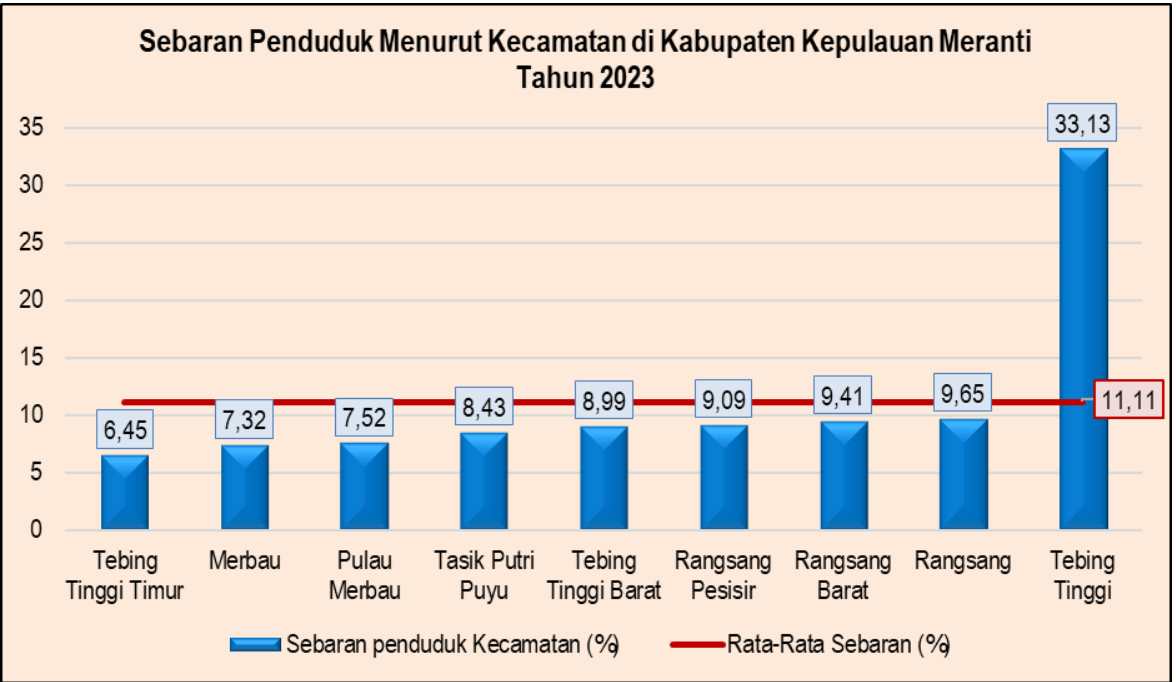
laju pertumbuhan penduduk di tiap kecamatan. Kecamatan Tebing Tinggi memiliki kontribusi jumlah penduduk tertinggi sedangkan Kecamatan Tebing Tinggi Timur memiliki kontribusi terendah untuk jumlah penduduk di Kabupaten Kepulauan Meranti. Berikut disajikan sebaran penduduk menurut kecamatan selama tahun 2019-2023.

Tabel 4.9
Perkembangan Sebaran Penduduk Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Kecamatan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
	2019	2020	2021	2022	2023	
Tebing Tinggi Barat	8,80	8,92	8,94	8,97	8,99	0,54
Tebing Tinggi	31,92	32,61	32,78	32,95	33,13	0,94
Tebing Tinggi Timur	6,47	6,45	6,45	6,45	6,45	-0,08
Rangsang	9,89	9,76	9,73	9,69	9,65	-0,61
Rangsang Pesisir	9,27	9,15	9,13	9,11	9,09	-0,49
Rangsang Barat	9,65	9,45	9,44	9,42	9,41	-0,62
Merbau	7,56	7,43	7,39	7,36	7,32	-0,80
Pulau Merbau	7,83	7,68	7,63	7,57	7,52	-1,00
Tasik Putri Puyu	8,61	8,55	8,51	8,47	8,43	-0,53
Kepulauan Meranti	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

Pada tahun 2023, sebaran penduduk terbanyak berada di Kecamatan Tebing Tinggi sebanyak 33,13% dengan pertumbuhan sebesar 1,45% per tahun dan paling sedikit terdapat di Kecamatan Tebing Tinggi Timur sebesar 6,45% dengan pertumbuhan sebesar 0,00% per tahun dari jumlah penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2023. Berikut Gambar 4.10 disajikan sebaran penduduk menurut kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2023.



Gambar 4.10
Sebaran Penduduk Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

4.1.2.4 Perkembangan Sex Ratio Penduduk

Sex ratio dapat digunakan untuk menunjukkan perbandingan jumlah penduduk laki-laki dengan perempuan. Perkembangan sex ratio Kabupaten Kepulauan Meranti selama tahun 2019-2023 cenderung mengalami penurunan. Pada tahun 2019, sex ratio sebesar 107,04 yang berarti setiap 100 jiwa penduduk perempuan terdapat 107 jiwa penduduk laki-laki. Namun pada tahun 2023 terjadi penurunan sex ratio menjadi 106,94 yang artinya setiap 100 jiwa penduduk perempuan terdapat 106 sampai 107 jiwa penduduk laki-laki.

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa komposisi penduduk di wilayah ini masih di dominasi oleh kaum laki-laki. Pada tahun 2023 jumlah penduduk laki-laki sebanyak 109.460 jiwa atau 51,68% dari penduduk kabupaten dan jumlah penduduk perempuan sebanyak 102.330 jiwa atau 48,32% dari jumlah penduduk kabupaten. Pertumbuhan sex ratio pada periode 2019-2023 juga mengindikasikan bahwa pertumbuhan penduduk laki-laki lebih cepat dibandingkan penduduk perempuan. Peningkatan sex rasio tersebut dapat disebabkan oleh tingkat angka kelahiran, meninggal, imigrasi dan emigrasi. Pola seleksi alam pada rasio jenis kelamin dapat dipengaruhi oleh kualitas dan stabilitas habitat langsung, serta oleh sifat-sifat sejarah kehidupan, kompetisi dan penyebaran, yang mempengaruhi persaingan lokal pada pasangan atau sumber daya. Perkembangan sex ratio penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti menurut kecamatan tahun 2019-2023 disajikan sebagai berikut.

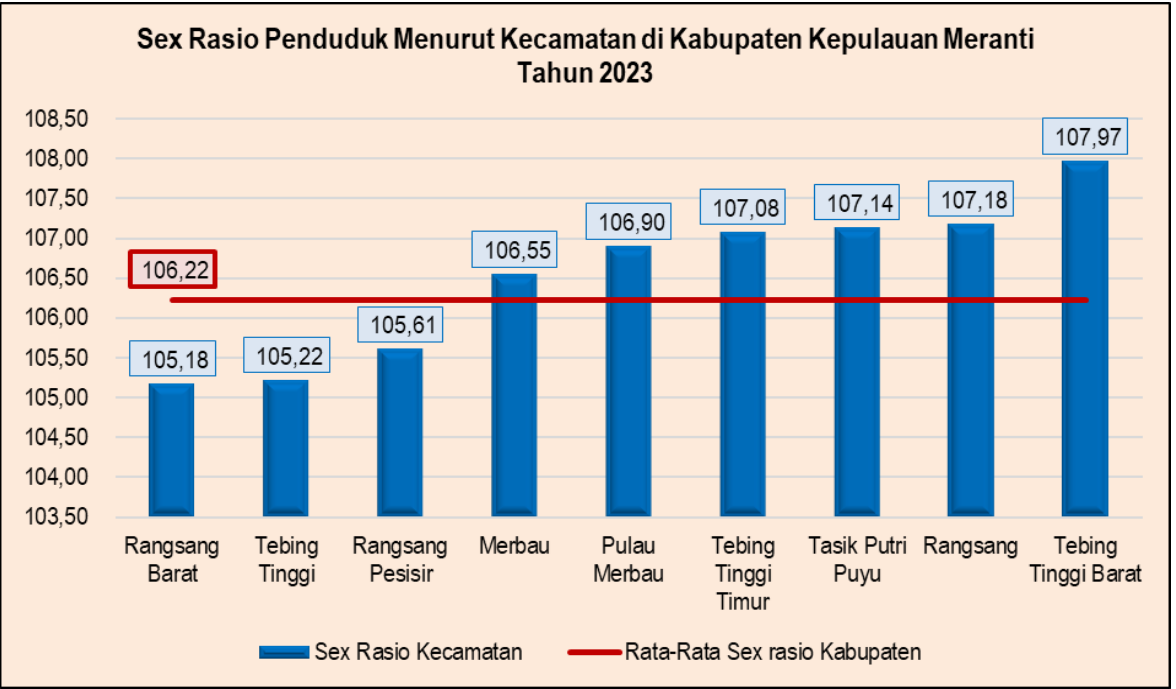
Tabel 4.10
Perkembangan Sex Rasio Penduduk Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Kecamatan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
	2019	2020	2021	2022	2023	
Tebing Tinggi Barat	109,12	110,15	110,95	111,80	107,97	-0,25
Tebing Tinggi	105,53	105,60	105,14	104,70	105,22	-0,07
Tebing Tinggi Timur	107,07	107,83	108,25	108,70	107,08	0,01
Rangsang	109,56	109,68	110,09	110,50	107,18	-0,54
Rangsang Pesisir	107,52	106,13	105,89	105,70	105,61	-0,45
Rangsang Barat	106,58	105,57	104,72	103,90	105,18	-0,33
Merbau	107,10	107,08	107,23	107,40	106,55	-0,13
Pulau Merbau	107,11	107,20	106,68	106,20	106,90	-0,05
Tasik Putri Puyu	107,64	106,77	106,29	105,80	107,14	-0,11
Kepulauan Meranti	107,04	106,91	107,25	107,19	106,22	-0,19

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

Jika dilihat perkembangan sex ratio per kecamatan seperti yang diperlihatkan pada Gambar 4.11, maka terdapat kecamatan yang memiliki nilai sex rasio tertinggi pada tahun 2023 yakni Kecamatan Tebing Tinggi Barat sebesar 107,97 yang artinya dari 100 penduduk perempuan terdapat 108 penduduk laki-laki. Sebaliknya, Kecamatan Rangsang Barat memiliki sex ratio terendah pada tahun 2023 yaitu sebesar 105,18 yang artinya dari 100 penduduk wanita terdapat 105 penduduk laki-laki.

Sex rasio penduduk dirinci menurut kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2023 dapat dilihat pada Gambar 4.11. berikut



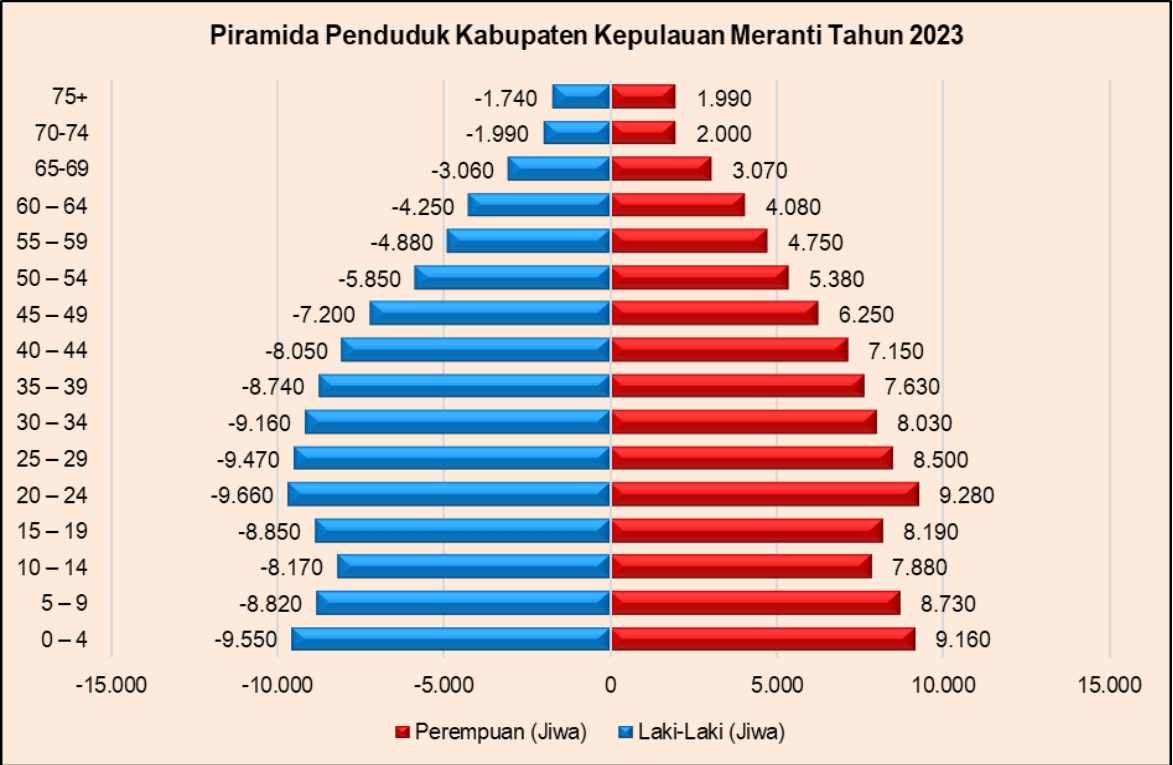
Gambar 4.11
Sex Rasio Penduduk Menurut Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

Kondisi ini mengindikasikan bahwa konsumsi protein hewani dan nabati masih dibawah standard WHO dimana jumlah penduduk laki-laki lebih banyak dari pada jumlah penduduk perempuan. Data sex rasio berguna untuk pengembangan perencanaan berwawasan gender terutama berkaitan dengan perimbangan pembangunan antara laki-laki dengan perempuan secara adil. Informasi tentang rasio juga sebagai dasar untuk meningkatkan keterwakilan perempuan di parlemen, Lembaga pemerintah, dunia usaha dan tenaga profesional.

4.1.2.5 Stuktur Umur Penduduk

Struktur umur penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti menurut kelompok umur dan jenis kelamin sangat penting dilakukan analisis karena hal ini berkaitan dengan distribusi terhadap penduduk dalam usia kerja yang berimplikasi pada percepatan pertumbuhan ekonomi karena jika penduduk usia kerja bertambah maka juga akan mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan perekonomian serta akan mengurangi tingkat ketergantungan pada orang tua.

Berdasarkan pada Gambar 4.12 menunjukkan bahwa piramida penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti masuk dalam kategori Piramida Penduduk Muda (*expansive*), hal tersebut disebabkan daerah ini terdapat angka kelahiran yang tinggi dan angka kematian yang rendah yang menyebabkan penduduk yang berumur muda banyak. Secara khusus dicirikan oleh sebagian besar berada pada kelompok penduduk muda, sedangkan kelompok usia tua jumlahnya jauh lebih sedikit. Pada kondisi tersebut dimana tingkat kelahiran bayi tinggi dan pertumbuhan penduduk tinggi. Piramida penduduk menurut sebaran kelompok umur Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2023 dapat dilihat pada Gambar 4.12 berikut.



Gambar 4.12 Piramida Penduduk Menurut Kelompok Umur di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

4.1.2.6 Rasio Ketergantungan (*Depedency Ratio*)

Dependency Ratio dapat digunakan sebagai indikator yang dapat menunjukkan keadaan ekonomi suatu daerah apakah tergolong daerah maju atau yang sedang berkembang dengan cara membandingkan antara kelompok umur produktif (15-64 tahun) dengan kelompok umur tidak produktif (0-14 dan 64 tahun ke atas).

Dependency ratio merupakan salah satu indikator demografi yang penting. Semakin tingginya persentase *dependency ratio* menunjukkan semakin tingginya beban yang harus ditanggung penduduk yang produktif untuk membiayai hidup penduduk yang belum produktif dan tidak produktif. Sedangkan persentase *dependency ratio* yang semakin rendah menunjukkan semakin rendahnya beban yang ditanggung penduduk yang produktif untuk membiayai penduduk yang belum produktif dan tidak produktif.

Selama periode 2019-2023, perkembangan jumlah penduduk usia produktif (15-64 tahun)

mengalami pertumbuhan sebesar 1,08% per tahun dan usia tidak produktif (0-14 dan 65 tahun ke atas) tumbuh sebesar -0,91% per tahun. Angka tersebut menunjukkan bahwa terjadinya penurunan rasio ketergantungan sebesar -1,81% per tahun. Penurunan rasio ketergantungan tersebut disebabkan oleh laju pertumbuhan usia produktif lebih tinggi dibandingkan dengan laju pertumbuhan usia tidak produktif. Nilai *dependency ratio* Kabupaten Kepulauan Meranti masuk kategori sangat tinggi selama periode 2019-2023 sebagaimana terlihat pada Tabel 4.11 berikut.

Tabel 4.11
Perkembangan Rasio Ketergantungan Penduduk di Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023

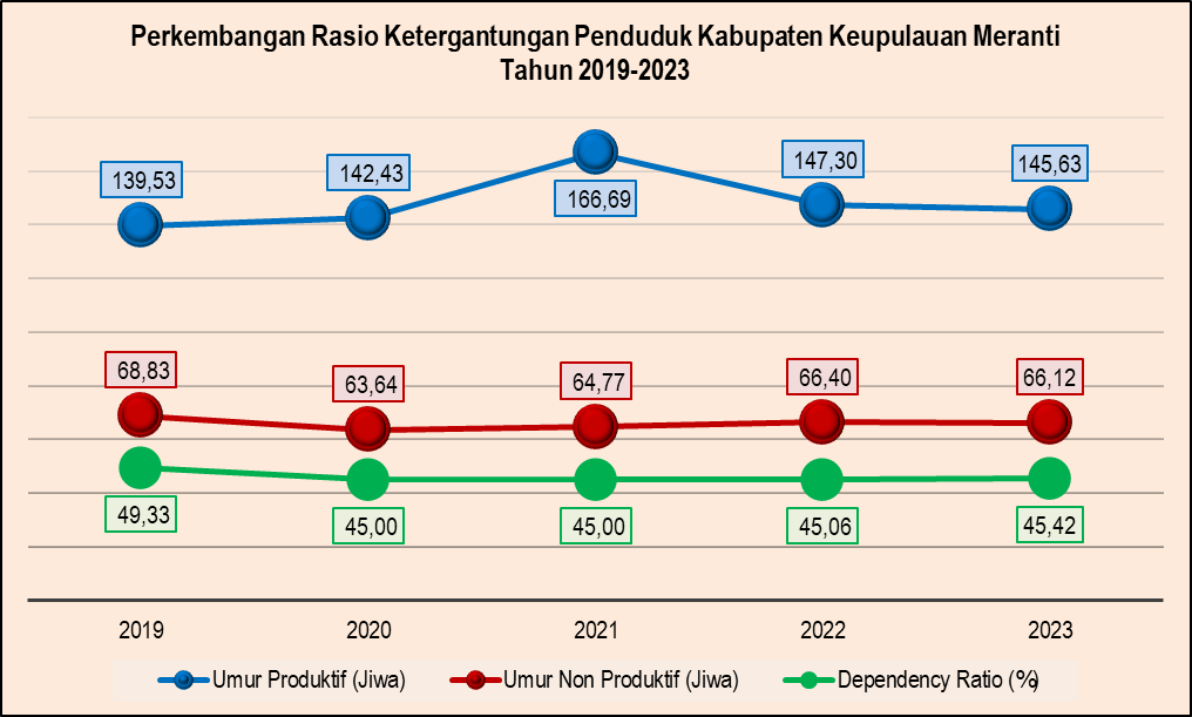
Struktur Umur	Satuan	Tahun						Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Umur Produktif (15-64 tahun)	Jiwa	123.482	139.533	142.478	144.686	147.300	145.626	1,08
Umur Non Produktif (0-14 & 65-75+)	Jiwa	60.890	68.826	63.638	64.774	66.400	66.124	-0,91
Nilai Dependency Ratio	Angka	49,31	49,33	45,00	45,00	45,06	45,42	-1,81

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

Hal tersebut dapat terjadi karena angka kelahiran atau fertilitas yang terus mengalami penurunan dan angka kematian atau mortalitas menjelang usia tidak produktif yaitu usia 64 tahun ke atas. Selain itu, penurunan kelompok umur ini dapat disebabkan oleh penurunan kondisi kesehatan yang menyebabkan penurunan angka harapan hidup dan/atau perpindahan masyarakat. Walaupun mengalami penurunan harus tetap memperhatikan kelompok umur ini karena lebih rentan terhadap penyakit sehingga diperlukan penyediaan sarana dan prasarana kesehatan dan penyediaan pangan yang berkualitas.

Bila penduduk dikelompokkan berdasarkan kelompok umur belum dan tidak produktif (0–14 tahun dan 65–75+) dan produktif (15–64 tahun) pada tahun 2023, maka kelompok umur belum dan tidak produktif sebanyak 66.142 jiwa atau 31,22%. Untuk penduduk berusia produktif pada tahun 2023 sebanyak 145.626 jiwa atau 68,76%. Tingginya proporsi umur penduduk belum produktif atau usia dini dan usia sekolah sangat memerlukan perhatian dari aspek penyediaan sarana dan prasarana untuk peningkatan akses pendidikan dan kesehatan.

Berdasarkan Gambar 4.13 memperlihatkan perkembangan rasio ketergantungan penduduk di Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2019-2023. Dari gambar terlihat kecenderungan tingkat ketergantungan penduduk usia belum dan tidak produktif dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Hal ini menggambarkan semakin ringannya beban penduduk berusia produktif terhadap penduduk usia belum dan tidak (Non) produktif. Misalnya, pada tahun 2019 rasio ketergantungan sebesar 49,33 artinya setiap 100 orang yang berusia kerja (dianggap produktif) mempunyai tanggungan sebanyak 49 orang yang belum produktif atau dianggap tidak produktif lagi, sedangkan pada tahun 2023 hanya terdapat 45 orang yang ditanggung. Walaupun terjadi penurunan, namun *dependency ratio* tersebut masih tergolong tinggi dan akan menjadi beban tersendiri bagi pemerintah daerah dan dunia usaha dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat dengan mengimbangnya melalui kenaikan UMR/UMK pekerja pada umur produktif.



Gambar 4.13
**Perkembangan Rasio Ketergantungan Penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023**

Secara keseluruhan terkait dengan deskripsi data demografi sangat bermanfaat bagi pemerintah untuk digunakan sebagai dasar dalam pengambilan kebijakan khususnya dalam pemenuhan pengadaan sarana dan prasarana yang dibutuhkan oleh penduduk seperti pembangunan rumah, ketersediaan air dan listrik serta kebutuhan lainnya. Hal ini penting untuk menentukan arah kebijakan sebagai upaya perlindungan terhadap konsumen dan produsen. Namun bagi keperluan usaha untuk mengidentifikasi target pasar bagi barang dan jasa mereka. Data demografi melaksanakan proses pemasaran lebih efisien, sesuai dengan target pasar. Usia, pendidikan, pekerjaan, dan letak geografi penting untuk dikumpulkan karena faktor-faktor mempengaruhi pola perilaku konsumen melalui perbedaan-perbedaan sikap dan persepsi yang ditimbulkan.

Dampak dari tingginya rasio ketergantungan antara penduduk antara lain:

- 1) Penerimaan pajak yang lebih rendah. Pensiunan membayar pajak penghasilan lebih rendah. Oleh karena itu, penduduk usia kerja memiliki tanggung jawab yang lebih besar untuk membayar pajak; belanja pemerintah lebih tinggi. Pemerintah berkomitmen untuk membayar pensiun negara dan manfaat terkait seperti jaminan pendapatan minimum. Ada juga tuntutan yang lebih besar untuk pengeluaran tidak langsung untuk pensiunan. Orang di atas 65 tahun lebih mungkin memerlukan perawatan kesehatan. Oleh karena itu, ada tuntutan yang lebih besar ditempatkan pada pengeluaran pemerintah oleh kenaikan rasio ketergantungan;
- 2) Potensi kenaikan pajak yang lebih tinggi. Tekanan pada keuangan pemerintah dapat menyebabkan tarif pajak yang lebih tinggi pada penduduk pekerja atau produktif, yang dapat menciptakan disinsentif untuk bekerja dan mengurangi pendapatan. Pemerintah mungkin terpaksa menggunakan lebih banyak pendapatan dari pajak tidak langsung atau pajak kekayaan.
- 3) Dana pensiun yang lebih rendah. Pertambahan pensiunan juga meningkatnya kebutuhan dana pensiun. Juga dapat menyebabkan krisis kredit dan suku bunga rendah. Tekanan untuk menaikkan usia pensiun. Karena kenaikan biaya pensiun, ada tekanan untuk menaikkan usia pensiun baik di sektor swasta maupun sektor publik.
- 4) Daya saing, jika suatu perekonomian mengalami peningkatan rasio ketergantungan yang lebih cepat dari rata-rata global, hal tersebut dapat memengaruhi daya saing internasional dan menyebabkan produktivitas yang lebih rendah dan ini akan menyebabkan penurunan daya saing daerah.

4.2 Aspek Kesejahteraan Masyarakat

Aspek kesejahteraan masyarakat merupakan tujuan akhir dari penyelenggaraan pembangunan daerah yang merupakan upaya menciptakan kondisi kehidupan dan kesejahteraan masyarakat yang lebih baik. Kondisi umum kesejahteraan masyarakat sebagai bagian dari indikator kinerja pembangunan secara keseluruhan. Aspek kesejahteraan masyarakat meliputi: (1) aspek kesejahteraan fokus pada kesejahteraan dan pemerataan ekonomi, (2) aspek kesejahteraan fokus pada kesejahteraan sosial dan; (3) aspek kesejahteraan fokus pada Seni Budaya dan Olahraga. Kinerja masing-masing aspek kesejahteraan masyarakat diuraikan sebagai berikut:

4.2.1 Kesejahteraan Ekonomi

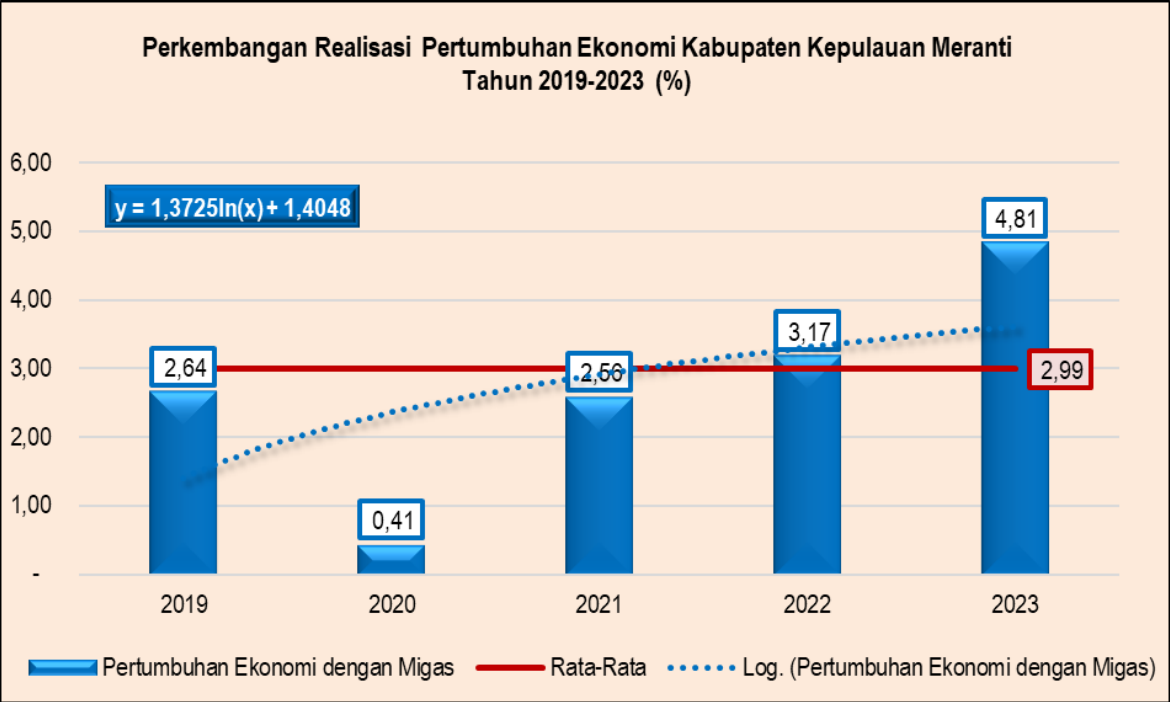
Analisis kinerja atas fokus tingkat kesejahteraan dan pemerataan ekonomi menggunakan indikator pertumbuhan PDRB, laju inflasi, PDRB per kapita indeks gini, pemerataan pendapatan, indeks ketimpangan Williamson, angka penduduk miskin, TPT dan IPM.

4.2.1.1 Pertumbuhan Ekonomi

Perhitungan PDRB atas dasar harga konstan menggunakan tahun dasar 2010. Artinya, harga-harga yang digunakan untuk perhitungan laju pertumbuhan ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti adalah harga pada tahun 2010.

Laju pertumbuhan ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti dengan migas selama periode 2019-2023 terjadi fluktuasi yang cukup besar dengan kecenderungan peningkatan dengan koefisien persamaan regresi 1,373%. Pertumbuhan ekonomi pada tahun 2019 sebesar 2,64% dan mengalami peningkatan menjadi 4,81% pada tahun 2023. Kecenderungan peningkatan tersebut disebabkan oleh fluktuasi produksi barang dan jasa dari migas dan non migas yang bertambah karena peningkatan aktifitas ekonomi dan peningkatan harga komoditas migas dan beberapa komoditas lainnya. Peningkatan aktifitas dan harga tersebut telah menyebabkan peningkatan investasi pada sektor migas dan lainnya.

Walaupun secara agregat terjadinya pertumbuhan ekonomi yang positif dengan tren peningkatan selama tahun 2019-2023, namun secara sektoral pada periode tersebut terdapat satu sektor perekonomian yang mengalami kontraksi yaitu sektor transportasi dan pergudangan dengan rata-rata pertumbuhan selama 2019-2023 tumbuh sebesar -0,91% per tahun. Berikut disajikan perkembangan pertumbuhan ekonomi menurut sektoral Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2019-2023. Pertumbuhan ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti dari tahun 2019-2023 dapat dilihat pada Gambar 4.14 berikut.



Gambar 4.14
Realisasi Pertumbuhan Ekonomi di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

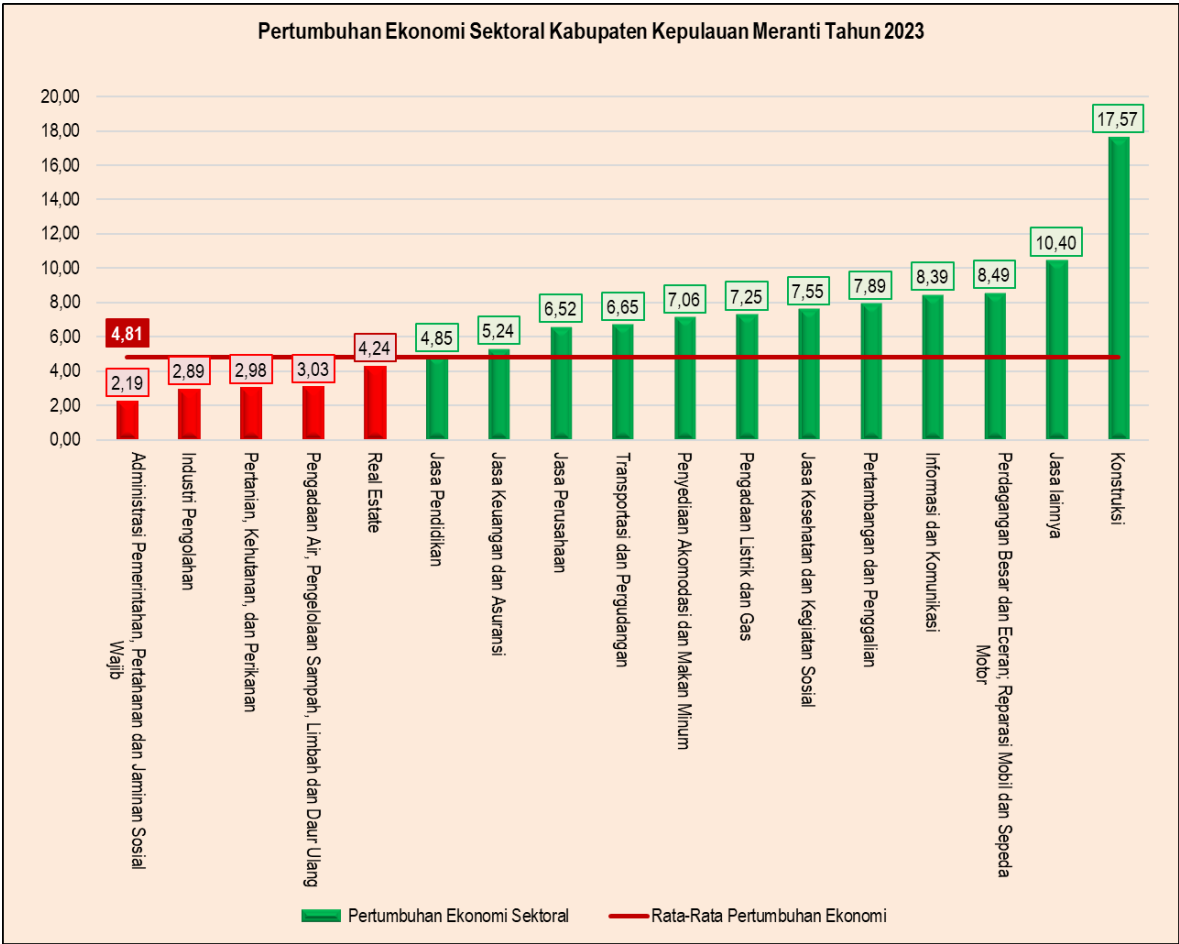
Tabel 4.12
Pertumbuhan Ekonomi Menurut Lapangan Usaha Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Lapangan Usaha	Tahun					Rata Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
A	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	2,77	3,78	4,03	1,90	2,98	3,09
B	Pertambangan dan Penggalian	-5,98	6,26	-5,95	4,67	7,89	1,38
C	Industri Pengolahan	4,28	0,38	2,14	1,23	2,89	2,19
D	Pengadaan Listrik dan Gas	3,89	6,65	3,28	11,13	7,25	6,44
E	Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	4,77	4,12	-0,95	0,00	3,03	2,19
F	Konstruksi	9,99	-3,28	6,17	6,81	17,57	7,45
G	Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	5,67	-8,04	8,06	7,47	8,49	4,33
H	Transportasi dan Pergudangan	3,59	-44,21	9,35	20,08	6,65	-0,91
I	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	5,96	-10,63	12,35	12,20	7,06	5,39
J	Informasi dan Komunikasi	6,59	8,55	7,11	6,67	8,39	7,46
K	Jasa Keuangan dan Asuransi	0,98	1,86	3,15	5,09	5,24	3,26
L	Real Estate	4,40	1,81	3,87	6,09	4,24	4,08
M,N	Jasa Perusahaan	3,41	-12,51	1,01	21,05	6,52	3,90
O	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	1,34	-2,39	-2,83	6,26	2,19	0,91
P	Jasa Pendidikan	3,68	1,70	3,19	3,42	4,85	3,37
Q	Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	4,39	6,89	9,52	1,33	7,55	5,93
R,S,T,U	Jasa lainnya	6,85	-11,31	4,09	18,65	10,40	5,73
PDRB Dengan Migas		2,64	0,41	2,56	3,17	4,81	2,72

Sumber: BPS, PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti, 2020-2024

Rata-rata Pertumbuhan ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti 2023 dengan migas sebesar 4,81%. Tidak ada sektor yang memberikan kontribusi yang berkontraksi pada pertumbuhan ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti, namun terdapat lima sektor yang nilai pertumbuhannya di bawah rata-rata pertumbuhan ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti, antara lain (1) Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib, (2) Industri Pengolahan, (3) Pertanian, Kehutanan dan Perikanan, (4) Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang, dan (5) Real Estate.

Sementara pertumbuhan ekonomi menurut sektoral dengan migas yang masih positif tertinggi disumbangkan oleh sektor kontribusi dengan pertumbuhan sebesar 17,57% dan terendah Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib 2,19%. Jika diamati tigabelas sektor diantaranya tumbuh di atas rata-rata pertumbuhan ekonomi kabupaten. Jelasnya dapat dilihat pada Gambar 4.15 berikut.



Gambar 4.15

Pertumbuhan Ekonomi Sektoral Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

4.2.1.2 Laju Inflasi

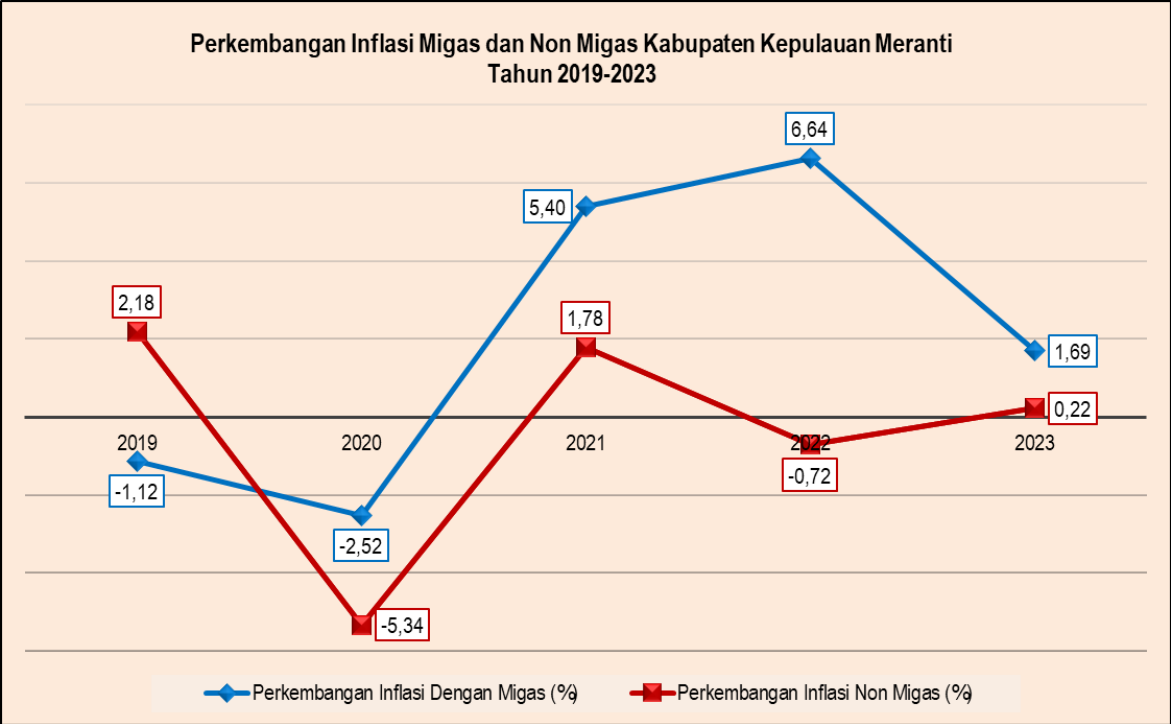
Inflasi adalah suatu keadaan di mana harga barang-barang secara umum mengalami kenaikan dan berlangsung dalam waktu tertentu dan umumnya 1 tahun, Berdasarkan keparahan, inflasi dikategorikan (i) Inflasi ringan yaitu di bawah 10% setahun, (ii) inflasi sedang yaitu antara 10 - 30% setahun, (iii) inflasi berat yaitu antara 30 - 100% setahun, dan (iv) hiperinflasi di atas 100% setahun.

Perkembangan inflasi tahun 2019-2023 di Kabupaten Kepulauan Meranti ditunjukkan pada Gambar 4.16. Selama periode tersebut tren inflasi di Kabupaten Kepulauan Meranti dengan migas berfluktuatif dengan kecenderungan menurun dan rata-rata pertumbuhan sebesar 2,02% per tahun dan tanpa migas mengalami pertumbuhan rata-rata sebesar -0,37% per tahun.

Gambar 4.16 dapat dilihat bahwa inflasi dengan migas pada tahun 2019 sebesar -1,12% dan mengalami peningkatan pada tahun 2023 menjadi 1,69%. Sementara tanpa migas dari 2,18% pada tahun 2019 mengalami penurunan menjadi 0,22% pada tahun 2023. Namun secara umum inflasi di wilayah ini pada tahun 2023 sudah terkategori inflasi ringan.

Secara berturut-turut selama dua tahun, inflasi dengan migas berkontraksi hingga -1,12% pada tahun 2019 dan -2,52% pada tahun 2020. Hal ini menandakan bahwa perekonomian di Kabupaten Kepulauan Meranti sedang lesu. Kelesuan ini banyak disebabkan oleh terjadinya pandemi

Covid-19, terutama pada tahun 2020. Pada tahun 2021, setelah terkendalinya pandemi, terjadi perbaikan ekonomi yang ditunjukkan oleh peningkatan pertumbuhan ekonomi dari 0,41% pada tahun 2020 meningkat menjadi 4,81% pada tahun 2023. Namun sebaliknya, inflasi mengalami penurunan cukup besar hingga mencapai angka 1,69% dengan migas dan 0,22% tanpa migas. Perkembangan inflasi di Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2019-2023 dapat dilihat pada Gambar 4.16 berikut.



Gambar 4.16.
Perkembangan Inflasi dengan Migas dan Non Migas Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023
(Estimasi Tim Ahli)

Tingkat inflasi yang tinggi pada 2023 ini menyebabkan tingginya harga barang dan jasa di pasar yang menggerus pendapatan masyarakat Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun itu. Hal ini diketahui dari rata-rata pertumbuhan pengeluaran konsumsi per kapita maupun rumah tangga masyarakat Kabupaten Kepulauan Meranti, terutama konsumsi pangan, pada tahun 2022 ke tahun 2023 (Tabel 4.44 dan Tabel 4.45). Walaupun terjadi pertumbuhan pendapatan per kapita yang positif pada periode 2021 dan 2022 (Tabel 4.13), ternyata tingkat inflasi yang rendah ini berimplikasi terhadap turunnya jumlah penduduk miskin dengan pertumbuhan sebesar -3,12% pada periode tersebut dengan tingkat kemiskinan pada tahun 2022 sebesar 23,84% dan menurun menjadi 22,98% pada tahun 2023. Demikian juga indikator kemiskinan lainnya, seperti tingkat keparahan kemiskinan (P2) dan garis kemiskinan mengalami peningkatan dari tahun 2022 ke tahun 2023 (Tabel 4.15).

Bagi dunia usaha, khususnya penanaman modal (baik usaha yang lama maupun baru), akan menggunakan nilai inflasi sebagai salah satu indikator peningkatan investasi pada usahanya. Pertumbuhan nilai inflasi dari tahun sebelumnya akan meningkatkan harga barang dan jasa di tahun berikutnya. Selisih harga barang atau jasa akibat adanya barang menjadi keuntungan bagi dunia usaha dan ini mendorong pelaku usaha untuk meningkatkan investasinya di suatu wilayah. Artinya, angka inflasi yang terlalu rendah, bahkan sampai dibawah nol, akan melemahkan semangat peningkatan investasi suatu usaha. Demikian pula nilai inflasi yang sangat fluktuatif akan beresiko terhadap dunia usaha karena tidak adanya jaminan terhadap nilai produksi barang atau jasa yang dihasilkan oleh suatu usaha. Di sisi lain, nilai inflasi yang terlalu tinggi juga menyebabkan kekuatiran dunia usaha untuk meningkatkan investasi, bahkan akan mengalami kesulitan dalam penyediaan biaya operasional karena tingginya harga barang dan jasa akibat naiknya nilai inflasi yang terlalu besar.

Berdasarkan data Tabel 4.13 menunjukkan bahwa laju pertumbuhan inflasi kabupaten secara sektoral dari tahun 2019-2023. Sektor yang mengalami rata-rata pertumbuhan Inflasi tertinggi adalah pertambangan dan penggalian sebesar 6,84%; dan pertumbuhan inflasi terendah sektor informasi dan komunikasi sebesar 1,16%. Berdasarkan pada data tersebut dapat dilihat bahwa

sektor yang perlu mendapatkan kebijakan penanganan inflasi adalah sektor yang mengalami pertumbuhan tertinggi.

Secara teori inflasi akan mengalami peningkatan jika meningkatnya belanja pemerintah, meningkatnya permintaan barang untuk di ekspor, meningkatnya permintaan barang untuk swasta, harga bahan bakar naik, upah buruh naik dan bertambahnya uang yang beredar di masyarakat lebih banyak dibanding yang dibutuhkan. Ketika jumlah barang tetap, sedangkan uang yang beredar meningkat dua kali lipat, maka bisa terjadi kenaikan harga-harga hingga 100%.

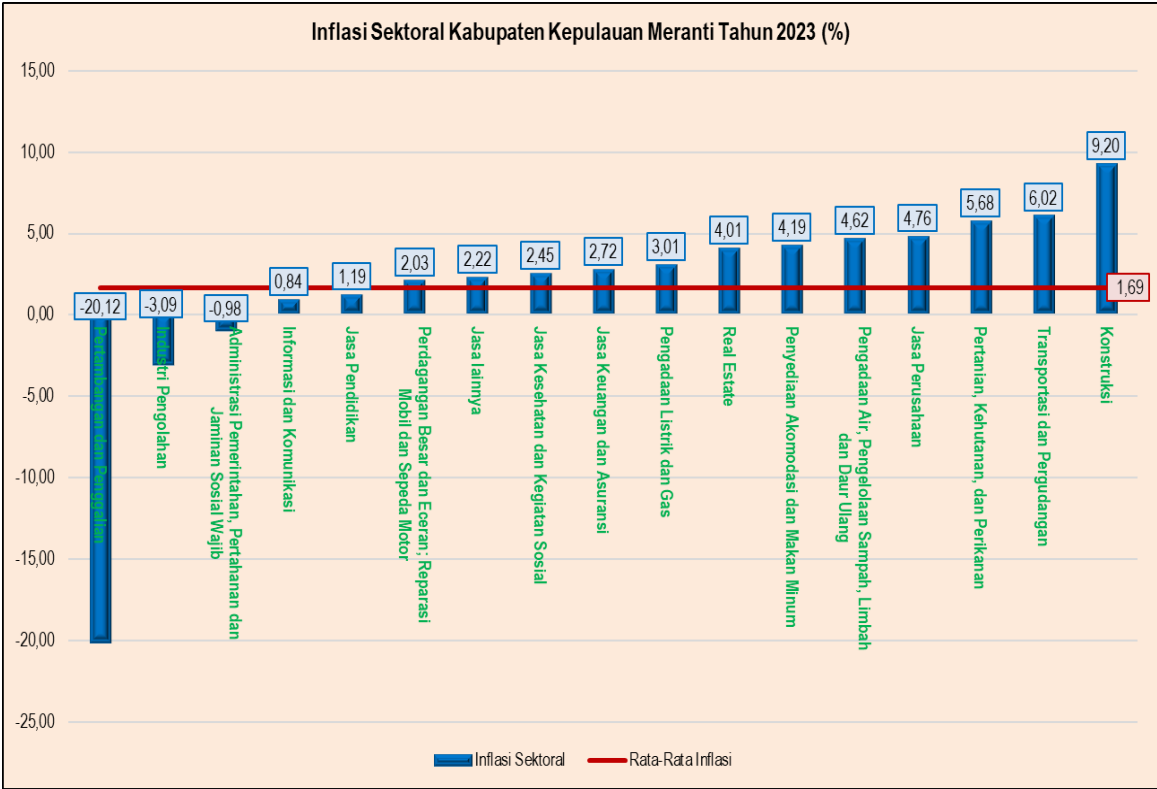
Sementara itu sektor yang mengalami inflasi negatif pada tahun 2023 yaitu sektor pertambangan dan penggalian sebesar -20,12%; sektor industri pengolahan sebesar -3,09%; dan sektor administrasi pemerintahan, pertahanan dan jaminan sosial sebesar -0,98%. Rata-rata inflasi sektoral Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2023 sebesar 1,69% dan lebih rendah dibandingkan tahun 2022 sebesar 6,64%. Namun Inflasi tahun 2023 masih termasuk dalam kategori inflasi rendah karena masih kurang dari 10%. Namun tahun 2023 terdapat sektor masuk kategori inflasi sedang dan tinggi jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.13.

Tabel 4.13
Perkembangan Inflasi Menurut Sektoral Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Sektor	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan Tahun(%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
A	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	0,56	4,99	10,99	6,93	5,68	5,83
B	Pertambangan dan Penggalian	-7,04	-31,40	46,03	46,72	-20,12	6,84
C	Industri Pengolahan	1,38	4,11	11,87	11,16	-3,09	5,09
D	Pengadaan Listrik dan Gas	5,23	1,72	-0,10	3,45	3,01	2,66
E	Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	0,83	-0,39	1,30	0,00	4,62	1,27
F	Konstruksi	1,54	0,38	4,29	7,42	9,20	4,57
G	Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	3,00	5,15	0,60	4,87	2,03	3,13
H	Transportasi dan Pergudangan	2,27	3,14	4,04	7,68	6,02	4,63
I	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	1,04	0,40	2,62	3,59	4,19	2,37
J	Informasi dan Komunikasi	2,67	-0,10	0,43	1,94	0,84	1,16
K	Jasa Keuangan dan Asuransi	1,29	0,31	4,19	7,71	2,72	3,24
L	Real Estate	2,70	0,50	1,12	3,49	4,01	2,37
M,N	Jasa Perusahaan	2,63	2,99	0,87	1,79	4,76	2,61
O	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	1,96	4,50	0,86	1,02	-0,98	1,47
P	Jasa Pendidikan	2,57	2,19	0,72	1,44	1,19	1,62
Q	Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	3,18	1,60	1,17	1,97	2,45	2,08
R,S,T,U	Jasa lainnya	1,87	1,88	0,81	1,64	2,22	1,68
PDRB Dengan Migas		-1,12	-2,52	5,40	6,64	1,69	2,02
PDRB Tanpa Migas		2,18	-5,34	1,78	-0,72	0,22	-0,37

Sumber: BPS, PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024 dan Hasil Analisis Data

Untuk menjaga gejolak inflasi (*volatile food*) melalui penguatan empat pilar strategi yang mencakup keterjangkauan harga, ketersediaan pasokan, kelancaran distribusi, dan komunikasi efektif (4K); Memperkuat sinergi komunikasi untuk mendukung pengelolaan ekspektasi masyarakat, dan; Memperkuat koordinasi Pemerintah Provinsi dan Daerah dalam pengendalian inflasi melalui pemantauan harga sehingga empat strategi tersebut dapat dijalankan terutama sinergi meningkatkan ketersediaan pangan melalui korporatisasi dan digitalisasi sumber-sumber pengembangan dan peningkatan produksi barang dan jasa. Inflasi sektoral 2023 dapat dilihat pada Gambar 4.17 berikut.



Gambar 4.17
Inflasi Sektoral Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

4.2.1.3 Indeks Gini

Indikator keberhasilan pembangunan ekonomi akan bias bila hanya dilihat dari besarnya kenaikan pendapatan per kapita penduduk, tetapi perlu juga dilihat dari pemerataan pendapatan. Distribusi pendapatan dapat diukur menggunakan indeks gini yang merupakan ukuran ketidakmerataan atau ketimpangan (pendapatan/kesejahteraan) agregat (secara keseluruhan) yang angkanya berkisar antara nol (pemerataan sempurna) hingga satu (ketimpangan yang sempurna). Lebih lanjut Todaro (2014) menyatakan bahwa untuk negara-negara sedang berkembang, distribusi pendapatan sangat tidak merata jika angka indeks gini terletak antara 0,50 sampai dengan 0,70. Distribusi pendapatan dengan ketidakmerataan sedang jika angka indeks gini terletak antara 0,36 sampai dengan 0,49.

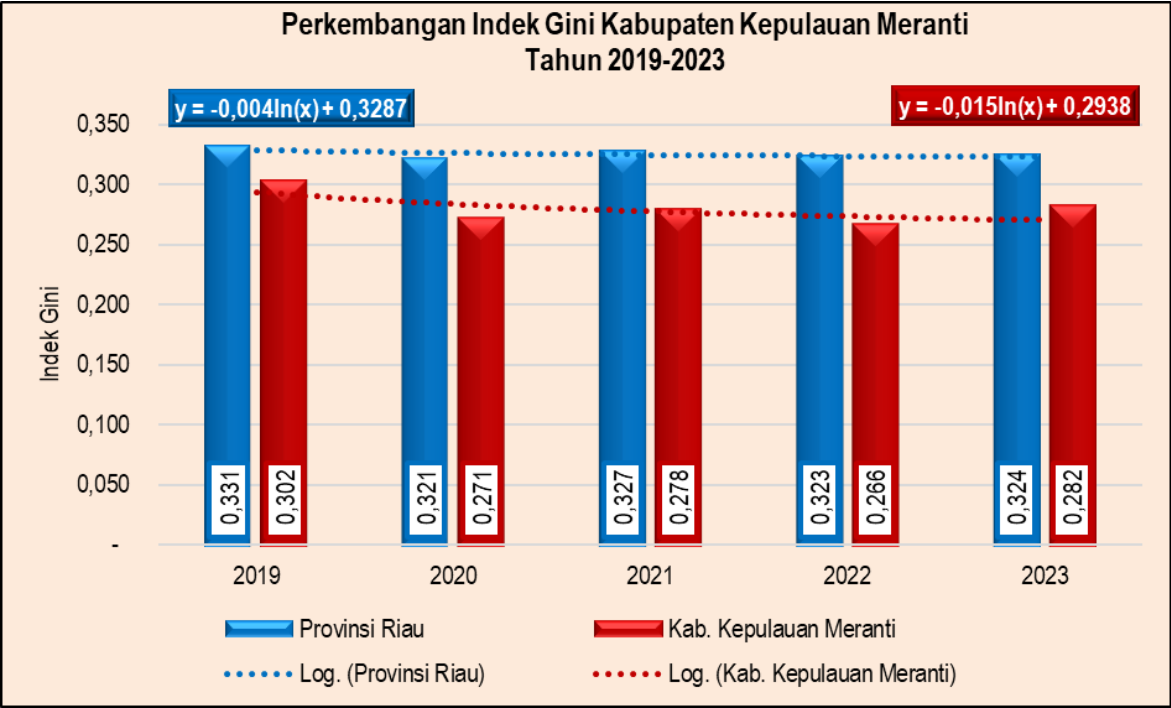
Selama periode 2019-2023, angka indeks gini berkisar antara 0,302-0,282 dengan tren menurun sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 4.14 dan Gambar 4.18. Pada kurun waktu tersebut bila didasarkan angka indeks gini, maka Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki tingkat pemerataan pendapatan yang lebih rendah dibandingkan dengan Provinsi Riau. Artinya pembangunan yang dijalankan selama periode tersebut sudah mampu memperbaiki ketimpangan pendapatan antara kelompok masyarakat, namun trendnya mengalami peningkatan. Oleh karena itu program pembangunan ke depan yang mengarah pada pengembangan ekonomi dan pembangunan infrastruktur yang dapat meningkatkan kegiatan ekonomi masyarakat khususnya masyarakat bawah baik yang berada di perkotaan maupun di pedesaan harus menjadi prioritas sehingga pendapatan masyarakat bawah dapat meningkat dan mampu mengurangi perbedaan tingkat pendapatan antara kelompok masyarakat tersebut.

Tabel 4.14
Indeks Gini Pemerataan Pendapatan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Wilayah	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
	2019	2020	2021	2022	2023	
Provinsi Riau	0,331	0,321	0,327	0,323	0,324	-0,52
Kab. Kepulauan Meranti	0,302	0,271	0,278	0,266	0,282	-1,50

Sumber: BPS Provinsi Riau dan BRS Tahun 2023

Pencapaian indeks gini Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2023 sebesar 0,282 sudah termasuk kategori relatif merata. Perbaikan kondisi pemerataan pendapatan di pedesaan di Kabupaten Kepulauan Meranti tidak terlepas dari besaran anggaran pemerintah pusat dan Provinsi Riau dalam pembangunan di pedesaan dan pola pembangunan (*self services development*). Namun dalam rangka lebih mengoptimalkan penggunaan dana desa dari pemerintah pusat dan dana Bankeu Kabupaten Kepulauan Meranti sangat diperlukan perencanaan yang terintegrasi serta penetapan standarisasi terutama pembangunan infrastruktur sesuai dengan kondisi wilayah seperti Kabupaten Kepulauan Meranti.



Gambar 4.18
Perkembangan Indeks Gini Pemerataan Pendapatan Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023

IGR Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2023 sebesar 0,282 masih lebih baik dibandingkan indeks gini Indonesia (0,388) meski berada dalam kelompok yang berbeda yaitu ketidakmerataan sedang dan merata.

4.2.1.4 Pemerataan Pendapatan

Aspek pemerataan pendapatan merupakan hal yang penting untuk dipantau, karena pemerataan hasil pembangunan merupakan salah satu strategi dan tujuan pembangunan nasional Indonesia. Ketimpangan dalam menikmati hasil pembangunan di antara kelompok-kelompok penduduk dikhawatirkan akan menimbulkan masalah-masalah sosial. Penghitungan distribusi pendapatan menggunakan data pengeluaran sebagai proxy pendapatan. Walaupun hal ini tidak dapat mencerminkan keadaan yang sebenarnya, namun paling tidak dapat digunakan sebagai petunjuk untuk melihat arah dari perkembangan yang terjadi.

Indikator ini mengukur tingkat pemerataan pendapatan dengan memperhatikan persentase pendapatan yang diterima oleh 40 persen penduduk berpendapatan rendah. Tingkat ketimpangan pendapatan penduduk menurut kriteria Bank Dunia terpusat pada 40 persen penduduk berpendapatan terendah. Tingkat ketimpangan pendapatan penduduk ini digambarkan oleh porsi pendapatan dari kelompok pendapatan ini terhadap seluruh pendapatan penduduk, yang di golongankan sebagai berikut:

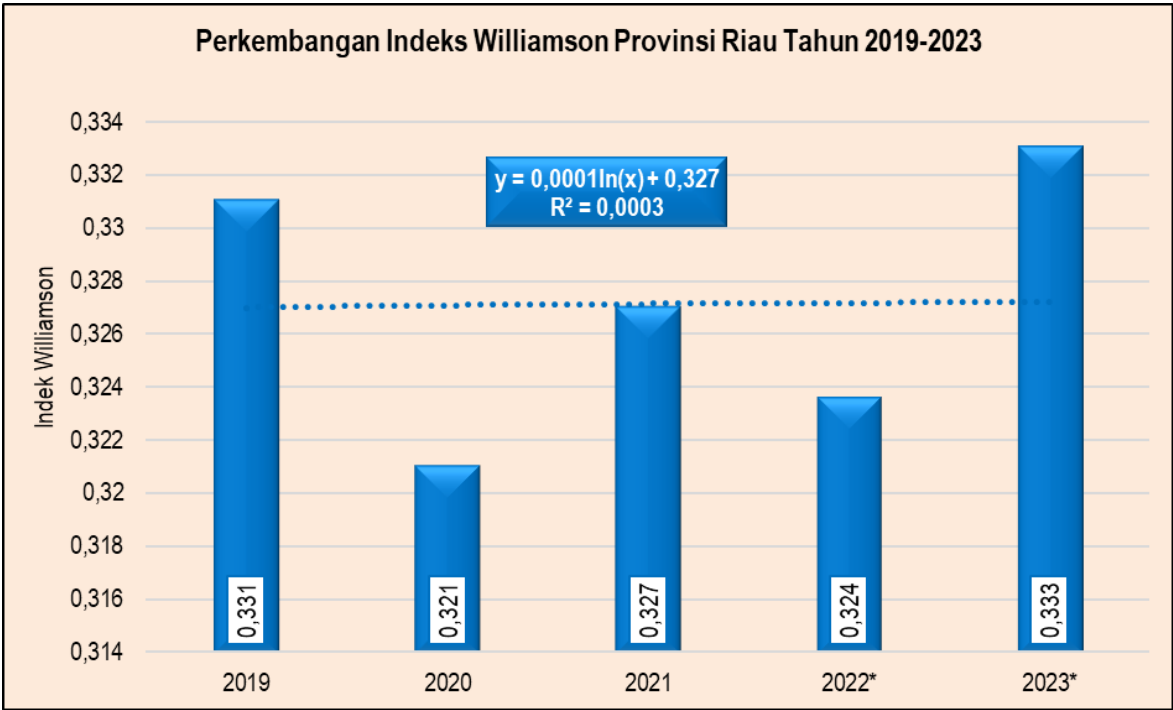
1. Memperoleh < 12 persen, maka tingkat ketimpangan pendapatan dianggap tinggi.
2. Memperoleh 12–17 persen, maka tingkat ketimpangan pendapatan dianggap sedang.
3. Memperoleh 17 persen, maka tingkat ketimpangan pendapatan dianggap rendah.

4.2.1.5 Indeks Ketimpangan Williamson (Ketimpangan Regional)

Indeks Williamson sangat sensitif untuk mengukur perbedaan daerah dan mencermati tren kesenjangan yang terjadi (Williamson dalam Akita and Kataoka, 2003): Indeks Williamson digunakan untuk mengukur besarnya ketimpangan antar kabupaten dan kota di Provinsi Riau. Dasar

perhitungannya adalah menggunakan PDRB per kapita dalam kaitannya dengan jumlah penduduk per kabupaten dan kota. Indeks Williamson yang diperoleh terletak antara 0 (nol) sampai 1 (satu).

Jika indeks Williamson mendekati 0 maka ketimpangan distribusi pendapatan antar kabupaten/kota di Provinsi Riau adalah rendah atau pertumbuhan ekonomi antar daerah merata. Jika mendekati 1 maka ketimpangan distribusi pendapatan antar kabupaten/kota di Provinsi Riau adalah tinggi atau pertumbuhan ekonomi antar daerah tidak merata, sehingga dapat dikelompokkan pada: a) Kesenjangan level rendah, jika $IW < 0,35$; b) Kesenjangan level sedang, jika $0,35 \leq IW \leq 0,5$; dan c) Kesenjangan level tinggi, jika $IW > 0,5$.



Gambar 4.19
Indeks Williamson Provinsi Riau Tahun 2019–2023
*) Angka sementara

Bila indeks ketimpangan Williamson diukur dari PDRB per kapita dengan migas, menunjukkan tren berfluktuatif cenderung menurun. Indeks Williamson dari 2018-2023 masih kategori kesenjangan sedang dari 0,331 pada tahun 2019 kemudian menurun menjadi 0,321 pada tahun 2020 atau kategori rendah, selanjutnya naik kembali menjadi 0,333 pada tahun 2023. Hal ini mengindikasikan bahwa distribusi pendapatan antar kabupaten/kota di Provinsi Riau mulai merata. Hal ini disebabkan karena kabupaten penghasil migas semakin menurun PDRB nya, sedangkan kabupaten/kota yang lain yang bukan penghasil migas cenderung meningkat PDRB nya. Selama periode 2019-2023, rata-rata pertumbuhan indeks ketimpangan distribusi pendapatan dengan migas antar kabupaten/kota di Provinsi Riau meningkat terlihat dari koefisien regresi sebesar 0,0001 dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 0,18% per tahun pada periode tersebut.

4.2.1.6 Kemiskinan

Sustainable Development Goals (SDG's) dengan 17 tujuan utama dan salah satu tujuan utamanya adalah penanggulangan kemiskinan. Kemajuan yang dicapai Kabupaten Kepulauan Meranti dalam penanggulangan kemiskinan selaras dengan capaian SDG's 2023 dengan pencapaian sebesar 23,84%. Meski pemerintah Kabupaten Kepulauan Meranti telah berhasil menurunkan kemiskinan, namun perlu diperhatikan bahwa persoalan kemiskinan bukan hanya sekedar berapa jumlah dan persentase penduduk miskin, tetapi bagaimana mengeluarkan penduduk miskin tersebut dari kelompok penduduk miskin.

Walaupun mengalami kemajuan yang sangat signifikan dalam penurunan tingkat kemiskinan tetapi masih jauh diatas tingkat kemiskinan rata-rata provinsi Riau sebanyak empat kali lebih tinggi dan masih yang tertinggi di semua indikator kemiskinan dari 12 kabupaten kota di Provinsi Riau. Oleh karena itu program pembangunan yang lebih fokus dan lokus terutama pada perbaikan variabel determinan kemiskinan seperti pendidikan, kesehatan dan infrastruktur dasar serta penyediaan pangan yang berkualitas harus menjadi perhatian utama.

Perkembangan jumlah penduduk miskin Kabupaten Kepulauan Meranti selama periode 2019-2023 terus mengalami penurunan dengan rata-rata pertumbuhan per tahun sebesar -3,12%. Jumlah penduduk miskin tahun 2019 sebanyak 49.890 jiwa kemudian berkurang menjadi 43.820 jiwa pada tahun 2023 atau berkurang sebanyak 6.070 ribu jiwa. Kemampuan untuk mengurangi jumlah penduduk miskin tersebut disebabkan oleh kecepatan dalam strategi penurunan jumlah penduduk miskin secara relatif berpacu dengan penambahan jumlah penduduk. Oleh karena itu upaya pengurangan jumlah penduduk miskin memerlukan rencana yang tepat dan akurat terutama terkait dengan data kependudukan. Berikut disajikan perkembangan Indikator Kemiskinan Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2019-2023.

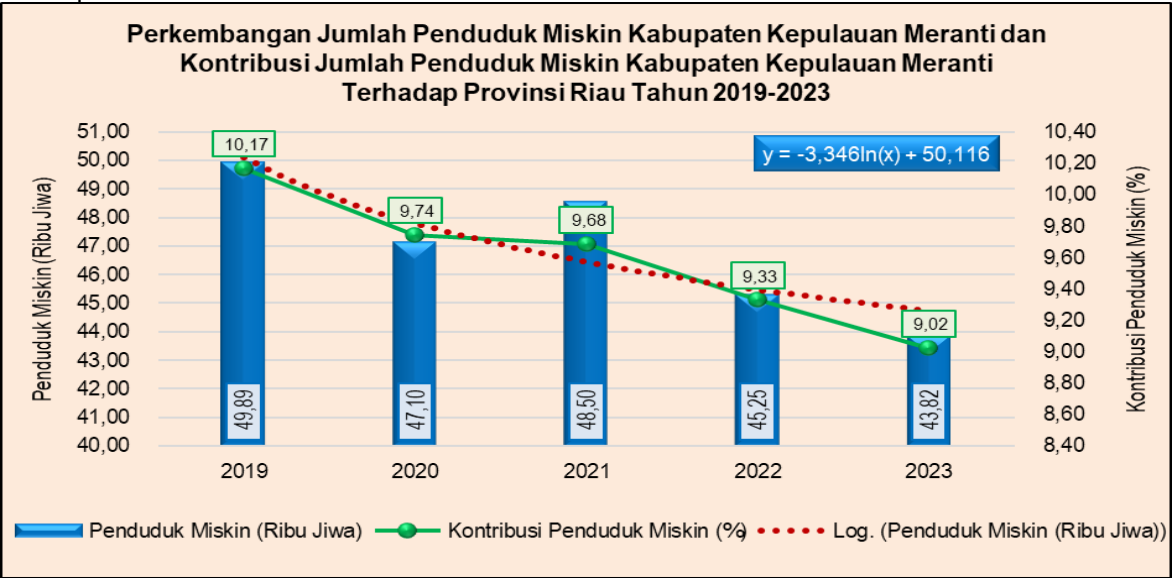
Tabel 4.15
Perkembangan Indikator Kemiskinan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Indikator Kemiskinan	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Jumlah Penduduk Miskin	Ribu Jiwa	49,89	47,10	48,50	45,25	43,82	-3,12
Persentase Penduduk Miskin	%	26,93	25,28	25,68	23,84	22,98	-3,83
Indek Kedalaman Kemiskinan	%	5,97	4,32	4,46	3,54	3,86	-9,00
Indek Keparahan Kemiskinan	%	1,93	1,11	1,22	0,87	1,06	-9,86
Garis Kemiskinan	Rp/Kapita	483.377	520.955	542.599	568.639	623.576	6,60

Sumber: BPS Provinsi Riau dan BPS Kabupaten Kepulauan Meranti, Berita Resmi, 2020-2024

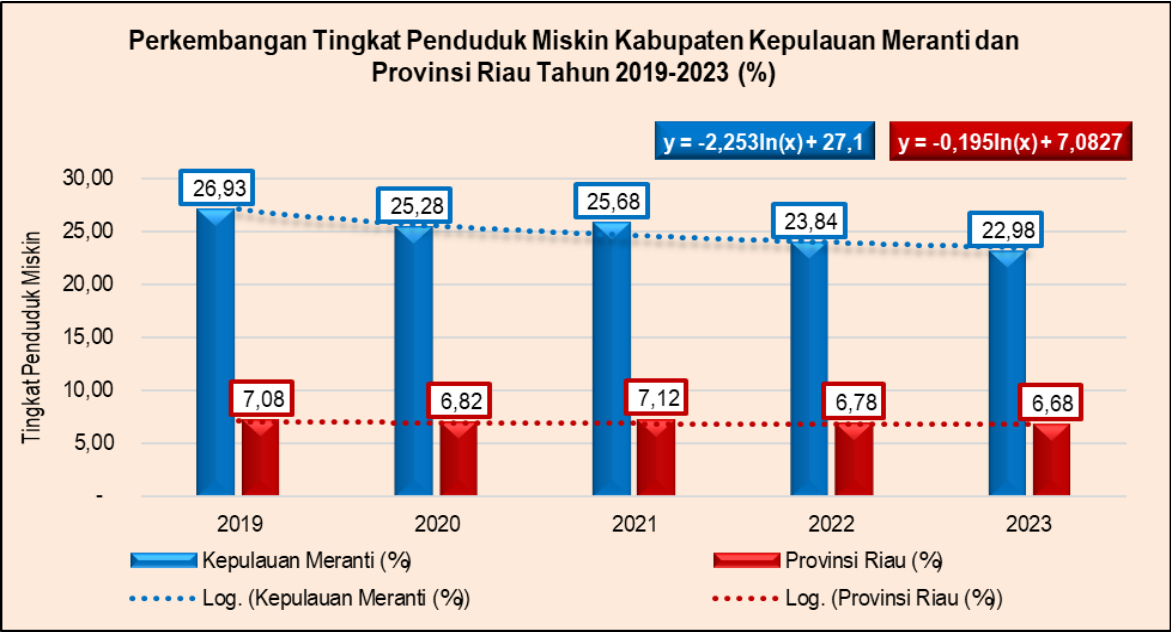
Jumlah penduduk miskin Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2019 sebanyak 49.890 jiwa atau 10,17% dari jumlah penduduk miskin di Provinsi Riau. Kemudian kontribusinya berkurang menjadi 9,02% terhadap penduduk miskin Provinsi Riau pada tahun 2023. Jumlah penduduk miskin terus mengalami penurunan dari tahun 2019 hingga tahun 2023 dengan nilai koefisien regresi sebesar -3,346. Perkembangan tingkat kemiskinan di Kabupaten Kepulauan Meranti mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2019 tingkat kemiskinan sebesar 26,93% dan turun menjadi 22,98% pada tahun 2023. Selama periode 2019-2023, tingkat kemiskinan rata-rata menurun sebesar 3,83% per tahun. Namun demikian tingkat kemiskinan di Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2023 masih lebih tinggi dibandingkan tingkat kemiskinan Provinsi Riau yang hanya sebesar 6,68%.

Jika dilihat dari tren penurunan tingkat kemiskinan Kabupaten Kepulauan Meranti selama periode tersebut lebih cepat dibandingkan penurunan tingkat kemiskinan Provinsi Riau. Hal tersebut dapat dilihat dari koefisien persamaan regresi Kabupaten Kepulauan Meranti sebesar -2,569 sementara koefisien persamaan regresi Provinsi Riau hanya sebesar -0,347 artinya penurunan tingkat kemiskinan Kabupaten Kepulauan Meranti lebih cepat pengurangannya lebih kurang sebanyak sepuluh kali lipat berbanding Provinsi Riau selama periode 2018-2023. Kondisi tersebut jelasnya dapat dilihat pada Gambar 4.20 berikut.



Gambar 4.20
Perkembangan Jumlah dan Kontribusi Penduduk Miskin Kabupaten Kepulauan Meranti Terhadap Provinsi Riau Tahun 2019-2023

Upaya yang lebih kuat itu ialah dengan mengusahakan penajaman penanggulangan kemiskinan melalui penargetan pengurangan angka kemiskinan di wilayah kecamatan prioritas atau kantong kemiskinan di Kabupaten Kepulauan Meranti. Ini penting untuk memastikan basis wilayah prioritas pelaksanaan program penanggulangan kemiskinan harus berjalan efektif dan efisien melalui kordinasi sektoral terutama pengembangan perekonomian masyarakat pada semua sektor dan sub sektor yang banyak digeluti atau sebagai penopang ekonomi masyarakat. Oleh karena itu tiga strategi utama yang harus diperhatikan dalam penanggulangan kemiskinan antara lain strategi peningkatan kemampuan dan pendapatan masyarakat miskin; pengembangan dan menjamin keberlanjutan usaha ekonomi mikro dan kecil; sinergi kebijakan dan Program Penanggulangan Kemiskinan, jelasnya lihat pada Gambar 4.21.

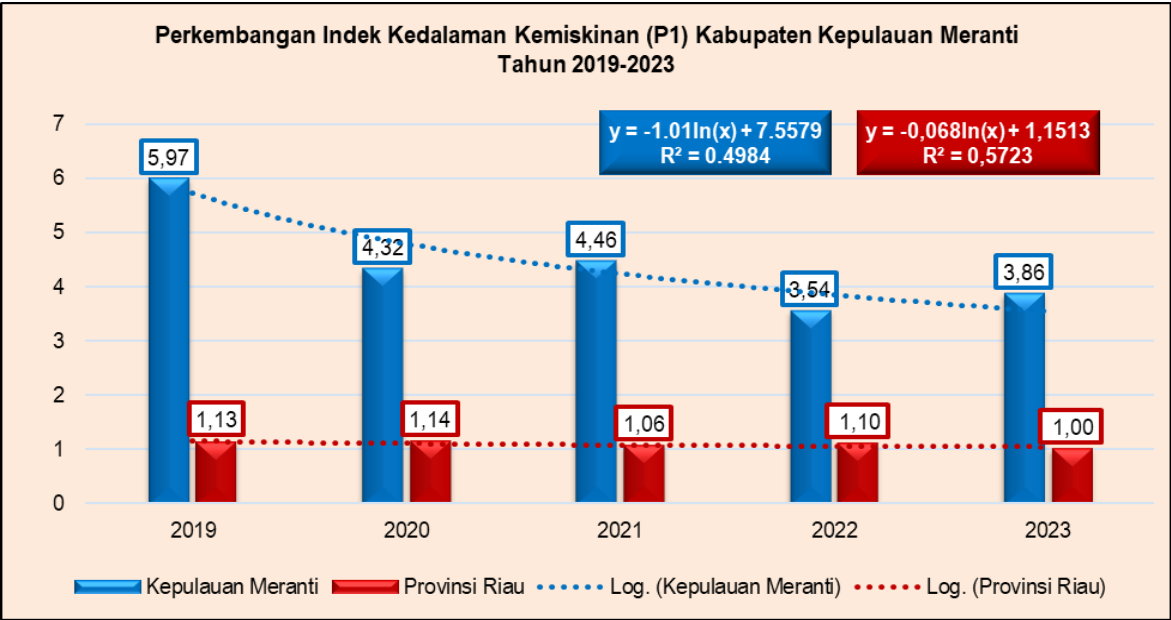


Gambar 4.21
Perkembangan Tingkat Kemiskinan (%) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Indeks Kedalaman Kemiskinan (P1) merupakan ukuran rata-rata kesenjangan pengeluaran antara penduduk miskin terhadap garis kemiskinan. Alat analisis kemiskinan dapat digunakan untuk mengukur jarak antara rata-rata pendapatan kelompok miskin secara agregat dengan garis kemiskinan (defisit pendapatan). Dengan kata lain, *poverty gap* merupakan selisih antara garis kemiskinan dengan pendapatan rumah tangga miskin untuk memenuhi kebutuhan. Sedangkan bagi rumah tangga yang memiliki pendapatan di atas garis kemiskinan maka dianggap memiliki nilai indeks *poverty gap* sama dengan nol. Ukuran ini telah memenuhi prinsip anonimitas dan monotonisitas, tetapi belum memenuhi prinsip transfer atau sensitivitas distribusional.

Nilai P1 sangat berguna untuk menentukan target sasaran bantuan dan program karena menunjukkan biaya yang dibutuhkan dalam mengentaskan kemiskinan per RTM. Ukuran ini memperlihatkan seberapa banyak dana yang harus dimiliki untuk ditransfer kepada RTM sehingga pendapatan mereka naik di atas garis kemiskinan. Keadaan ini dapat terjadi jika tidak adanya biaya transaksi dan faktor penghambat (transfer sempurna). Semakin kecil nilai *poverty gap*, semakin besar potensi ekonomi untuk dana penanggulangan kemiskinan bagi RTM.

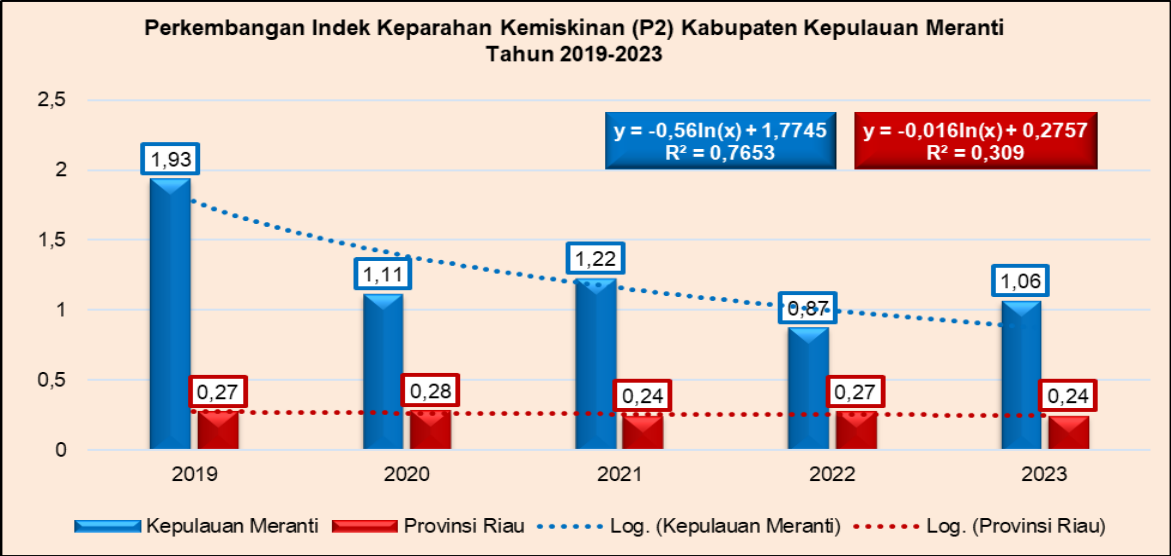
Perkembangan tingkat kedalaman kemiskinan (*poverty gap index* - P1) Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2019-2023 mengalami perkembangan pengurangan gap antara pendapatan dengan garis kemiskinan. Misalnya nilai indeks P1 pada tahun 2019 sebesar 5,97 artinya RTM yang terdapat di Kabupaten Kepulauan Meranti masih kekurangan pendapatan sebanyak 5,97% dari garis kemiskinan untuk memenuhi pengeluaran minimal. Namun pada tahun 2023 sudah mengalami pengurangan gap antara pendapatan RTM dengan pengeluaran minimal garis kemiskinan menjadi 3,86%. Jika dilihat indeks tersebut menunjukkan terjadinya perbaikan dalam kesenjangan pengeluaran penduduk miskin dari garis kemiskinan. Semakin kecil P1 maka semakin besar potensi ekonomi untuk dana penanggulangan berdasarkan identifikasi karakteristik penduduk miskin juga untuk target sasaran bantuan dan program yang bersifat pemberdayaan. Artinya kesenjangan pengeluaran antara penduduk miskin terhadap garis kemiskinan semakin rendah.



Gambar 4.22
Perkembangan Indeks Kedalaman Kemiskinan (P1) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023 (Sumber: BPS Provinsi Riau, Berita Resmi, 2020-2024)

Pada Gambar 4.22 terlihat bahwa posisi relatif Indeks Kedalaman Kemiskinan (P1) Kabupaten Kepulauan Meranti masih berada di atas Provinsi Riau. Artinya wilayah kesenjangan pengeluaran antara penduduk miskin terhadap garis kemiskinan masih lebih tinggi di wilayah ini dibandingkan dengan wilayah lainnya di Provinsi Riau. Namun Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki Indeks Kedalaman Kemiskinan (P1) penurunan yang lebih cepat dari Provinsi Riau. Hal tersebut dapat dilihat dari koefisien persamaan regresi Kabupaten Kepulauan Meranti sebesar -1,01% sementara koefisien persamaan regresi Provinsi Riau hanya sebesar -0,06% yang jelasnya dapat dilihat pada Gambar 4.22.

Indeks Keparahan Kemiskinan Poverty Gap Index (P2) adalah ukuran rata-rata kesenjangan pengeluaran masing-masing penduduk miskin terhadap batas miskin. Semakin tinggi nilai indeks semakin besar rata-rata kesenjangan pengeluaran penduduk miskin terhadap kemiskinan. Indeks Keparahan Kemiskinan (P2) memberikan gambaran mengenai penyebaran pengeluaran di antara penduduk miskin. Indeks keparahan kemiskinan menggambarkan ketimpangan pendapatan antar penduduk miskin. Semakin kecil nilai indeks keparahan kemiskinan, maka distribusi pendapatan diantara masyarakat miskin semakin merata. Pada Gambar 4.23 terlihat bahwa posisi relatif Indeks Keparahan Kemiskinan (P2) Kabupaten Kepulauan Meranti yaitu berada di atas rata-rata Provinsi Riau.

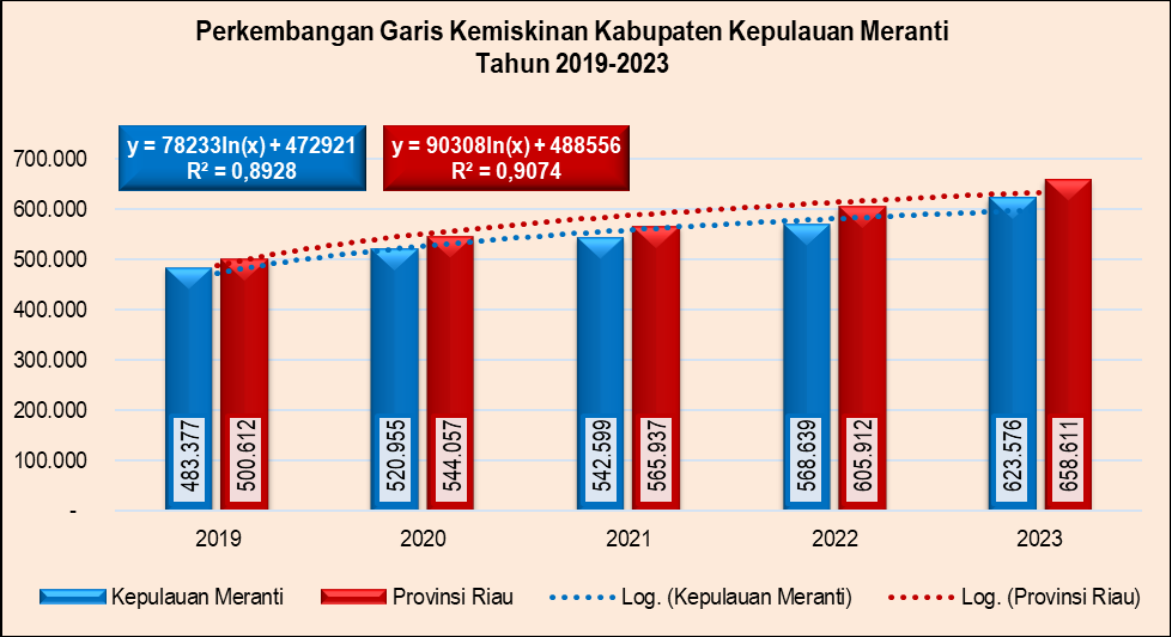


Gambar 4.23
Perkembangan Indeks Keparahan Kemiskinan (P2) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023 (Sumber: BPS Provinsi Riau, Berita Resmi, 2020-2023)

. Namun Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki percepatan penurunan Keparahan Kemiskinan (P2) yang lebih naik dari Provinsi Riau. Hal tersebut dapat dilihat dari koefisien persamaan regresi Kabupaten Kepulauan Meranti sebesar -0,56 sementara koefisien persamaan regresi Provinsi Riau hanya sebesar -0,016. Oleh karena itu wilayah ini harus mendapatkan perhatian secara serius dalam mengurangi keparahan kemiskinan Kabupaten Kepulauan Meranti.

Sementara itu perkembangan garis kemiskinan dari tahun 2019-2023 menunjukkan kecenderungan peningkatan, dimana pada tahun 2019 garis kemiskinan Kabupaten Kepulauan Meranti sebesar Rp. 483.377 per bulan per kapita dan pada tahun 2023 meningkat menjadi Rp. 623.576 per bulan per kapita. Maka orang yang pengeluarannya hanya mampu di bawah angka rata-rata garis kemiskinan tersebut termasuk warga miskin. Oleh karena itu upaya peningkatan pendapatan RT miskin atau upaya mengurangi beban pengeluaran RT akan mempercepat pengurangan angka kemiskinan di wilayah ini dengan strategi peningkatan ketersediaan infrastruktur dasar, peningkatan aktifitas pembangunan ekonomi terutama pada lapangan usaha yang banyak digeluti penduduk miskin seperti sektor pertanian melalui peningkatan produktifitas hasil pertanian.

Tren peningkatan garis kemiskinan di wilayah ini terus mengalami peningkatan. Hal tersebut dapat dilihat dari koefisien persamaan regresi garis kemiskinan Kabupaten Kepulauan Meranti sebesar 78.233 sementara koefisien persamaan regresi Provinsi Riau sebesar 90.308 yang disajikan pada Gambar 4.24 berikut.



Gambar 4.24
Perkembangan Garis Kemiskinan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023
(Sumber: BPS Provinsi Riau, Berita Resmi, 2020-2024)

Kondisi penduduk miskin dalam beberapa tahun terakhir ini yang sudah mampu keluar dari kemiskinan adalah mereka yang hidup di ujung garis kemiskinan yang dikategorikan kepada masyarakat rentan miskin yang artinya adalah masih diperlukan dukungan yang kuat dalam pembangunan agar tidak Kembali jatuh kebawah garis kemiskinan. Namun sejalan dengan berkurangnya kelompok tersebut, kelompok yang berada di bagian paling bawah garis kemiskinanlah yang sekarang harus didukung dalam pembangunan untuk bangkit dan keluar dari kemiskinan seperti membantu mengurangi pengeluaran secara individu dan rumah tangga miskin melalui pemberian beasiswa atau gratis biaya pendidikan dan kesehatan serta bantuan pangan. Karena kelompok ini lebih rumit dan akan menghasilkan angka penurunan tingkat kemiskinan yang berjalan lebih lamban dari sebelumnya.

4.2.1.7 Tingkat Penggangguran Terbuka (TPT)

Tingkat penggangguran terbuka merupakan persentase jumlah pengangguran terhadap jumlah angkatan kerja Pengangguran terbuka adalah penduduk yang tak punya pekerjaan dan mencari pekerjaan, mempersiapkan usaha, tidak mencari pekerjaan, karena merasa tidak mungkin mendapatkan pekerjaan, dan penduduk yang sudah punya pekerjaan, tetapi belum mulai bekerja. TPT adalah indikator yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat penawaran tenaga kerja yang tidak digunakan atau tidak terserap oleh pasar kerja.

Pengangguran terbuka merupakan angkatan kerja yang belum bekerja dikarenakan belum mendapat pekerjaan atau tidak bekerja. Dalam beberapa tahun terakhir terdapat hal paradoks di Kabupaten Kepulauan Meranti bahwa pertumbuhan ekonomi sudah cukup baik, namun tingkat pengangguran terbuka masih relatif besar, agar kedepan arah kebijakan fokus menangani tingkat pengangguran terbuka ini. Berikut disajikan data mengenai perkembangan Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) di Kabupaten Kepulauan Meranti dari tahun 2019 hingga 2023 pada Tabel 4.16 berikut.

Tabel 4.16
Perkembangan Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023

Uraian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Jumlah Penduduk	Jiwa	185.516	205.760	207.800	209.820	211.790	3,45
Jumlah Penduduk Usia Kerja (15-60+)	Jiwa	134.199	142.057	143.486	144.650	145.627	2,09
Jumlah Angkatan Kerja	Orang	90.781	94.114	91.657	91.823	90.906	0,06
Jumlah Menganggur	Orang	5.615	7.475	4.060	5.048	10.273	28,82
TPT	%	6,19	7,94	4,43	5,50	5,17	0,55

Sumber: BPS Provinsi Riau, Keadaan Angkatan Kerja di Provinsi Riau Agustus 2020-2024

Berdasarkan data yang disajikan pada Tabel 4.16, tingkat pengangguran terbuka di Kabupaten Kepulauan Meranti sejak tahun 2019 hingga 2023 adalah berfluktuatif. Tingkat pengangguran terbuka pada tahun 2019 sebesar 6,19% kemudian meningkat menjadi 7,94% di tahun 2020, pada masa pandemi Covid-19, kemudian turun pada tahun 2021 menjadi 4,43% lalu meningkat kembali pada tahun 2023 menjadi 5,17%. Namun secara agregat, perkembangan jumlah penduduk menganggur di Kabupaten Kepulauan Meranti mengalami peningkatan dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 0,55% selama periode tahun 2019-2023.

Upaya yang harus dilakukan dalam rangka terus mengurangi tingkat pengangguran terbuka antara lain membuka lapangan kerja dengan optimalisasi pemanfaatan sumberdaya yang ada, meningkatkan peredaran modal usaha, sehingga jumlah tenaga kerja bertambah, menempatkan pencari kerja ke tempat yang sesuai kemampuan, melatih para pencari kerja untuk memiliki jiwa entrepreneur atau membuka usaha sendiri.

4.2.1.8 Indeks Pembangunan Manusia (IPM)

Pembangunan manusia didefinisikan sebagai proses perluasan pilihan bagi penduduk (*enlarging people's choices*). IPM merupakan indikator penting untuk mengukur keberhasilan dalam upaya membangun kualitas hidup manusia (masyarakat/penduduk). IPM menjelaskan bagaimana penduduk dapat mengakses hasil pembangunan dalam memperoleh pendapatan, kesehatan, pendidikan, dan sebagainya. IPM diperkenalkan oleh *United Nations Development Programme* (UNDP) pada tahun 1990 dan metode penghitungan direvisi pada tahun 2010. BPS mengadopsi perubahan metodologi penghitungan IPM yang baru pada tahun 2014 dan melakukan *backcasting* sejak tahun 2010. IPM merupakan indikator yang digunakan untuk melihat perkembangan pembangunan manusia dalam jangka panjang.

IPM dibentuk oleh tiga dimensi dasar, yaitu umur panjang dan hidup sehat (*a long and healthy life*), pengetahuan (*knowledge*), dan standard hidup layak (*decent standard of living*). Perkembangan Indikator Indeks Pembangunan Manusia Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023 lihat Tabel 4.17 berikut.

Tabel 4.17
Perkembangan Indikator Indeks Pembangunan Manusia (IPM) Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023

Indikator IPM	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Indek Pembangunan Manusia	Indek	65,93	65,50	65,70	66,52	67,28	0,51
Angka Harapan Hidup	Tahun	67,53	67,68	67,78	68,09	68,41	0,32
Angka Harapan Lama Sekolah	Tahun	12,81	12,82	12,83	12,84	12,86	0,10
Rata-Rata Lama Sekolah	Tahun	7,51	7,70	7,84	7,88	7,99	1,56
Pengeluaran Per Kapita	(Rp Juta/kapita)	8358	7.790	7.780	8.246	8.613	0,88

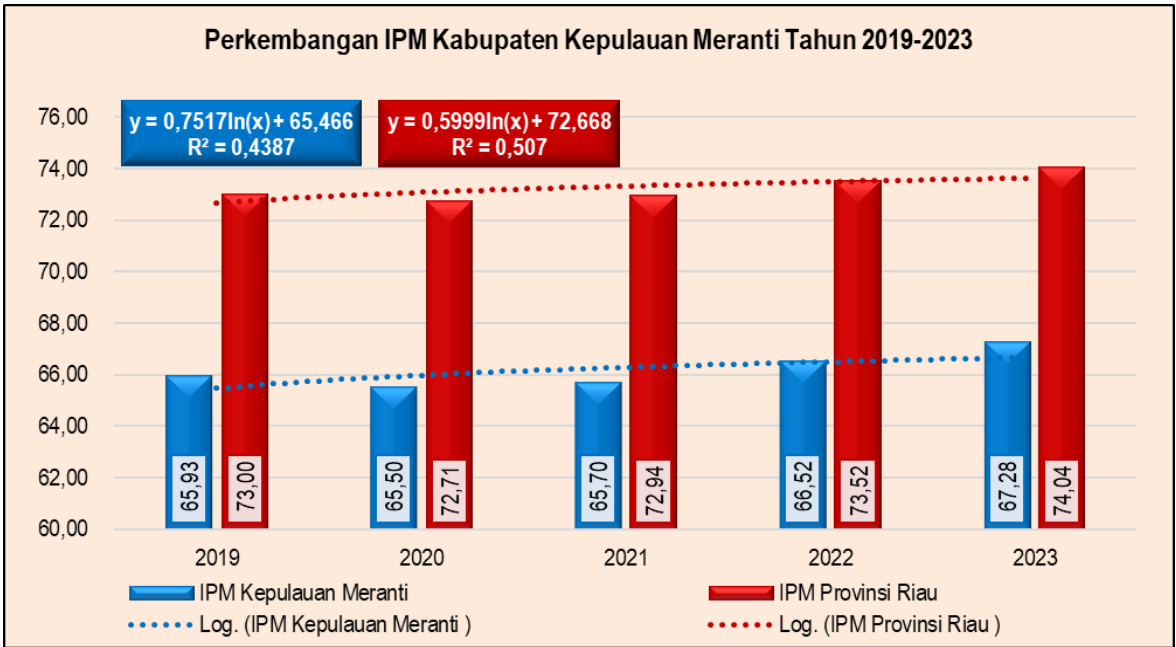
Sumber: BPS Provinsi Riau, Berita Resmi, 2020-2024

Umur panjang dan hidup sehat digambarkan oleh Umur Harapan Hidup saat lahir (UHH) yaitu jumlah tahun yang diharapkan dapat dicapai oleh bayi yang baru lahir untuk bertahan hidup, dengan

asumsi bahwa pola angka kematian menurut umur pada saat kelahiran sama sepanjang usia bayi.

Pengetahuan dibentuk oleh dua indikator, yaitu Harapan Lama Sekolah dan Rata-rata Lama Sekolah. Indikator Rata-rata Lama Sekolah dan Harapan Lama Sekolah. Rata-rata Lama Sekolah (RLS) adalah rata-rata lamanya (tahun) penduduk usia 25 tahun ke atas dalam menjalani pendidikan formal. Pertumbuhan RLS yang positif ini merupakan modal penting dalam membangun kualitas manusia Kabupaten Kepulauan Meranti yang lebih baik. Harapan Lama Sekolah (HLS) didefinisikan sebagai lamanya (tahun) sekolah formal yang diharapkan akan dirasakan oleh anak pada umur tertentu di masa mendatang. Standar hidup yang layak digambarkan oleh pengeluaran per kapita disesuaikan, yang ditentukan dari nilai pengeluaran per kapita dan paritas daya beli (*purchasing power parity*). Analisis kinerja atas fokus kesejahteraan sosial dilakukan terhadap indikator IPM dengan indikator pembentuk IPM antara lain angka harapan hidup, angka rata-rata lama sekolah, angka harapan lama sekolah dan pengeluaran per kapita riil.

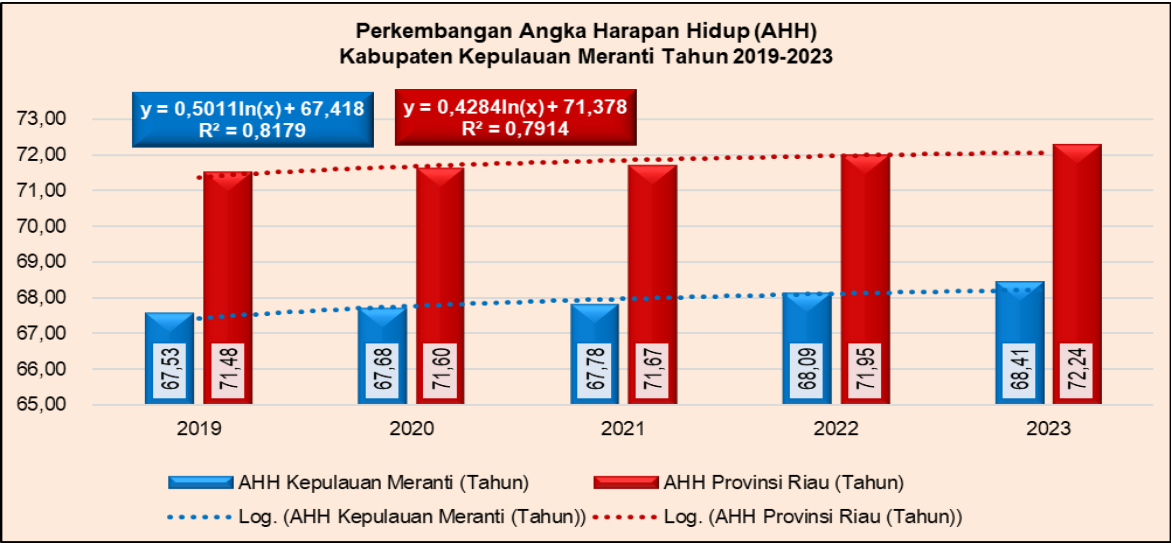
Berdasarkan Gambar 4.25 tersebut dapat dilihat bahwa IPM Kabupaten Kepulauan Meranti dari tahun 2019-2023 adalah meningkat dari 65,93 pada tahun 2019 menjadi 67,28 pada tahun 2023, namun masih dibawah IPM Provinsi Riau sebesar 74,04 pada tahun 2023. Akan tetapi percepatan peningkatan IPM Kabupaten Kepulauan Meranti lebih tinggi. Hal tersebut dapat dilihat dari koefisien persamaan regresi sebesar 0,752 dengan dibandingkan Provinsi Riau dengan konstanta sebesar 0,599. Namun demikian IPM Kabupaten Kepulauan Meranti masih masuk kategori IPM sedang dengan nilai ($60 \leq \text{IPM} < 70$) dan masih lebih rendah dibandingkan kategori IPM provinsi Riau sudah masuk kategori tinggi ($70 \leq \text{IPM} < 80$). Perkembangan indek pembangunan manusia Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023 lihat Gambar 4.25 berikut.



Gambar 4.25
Perkembangan IPM Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023
(Sumber: BPS Provinsi Riau, Berita Resmi, 2020-2023)

1. Angka Harapan Hidup (AHH)

Umur harapan hidup saat lahir yang merepresentasikan dimensi umur panjang dan hidup sehat terus meningkat dari tahun ke tahun. Pada Gambar 4.26 menunjukkan selama periode 2019-2023, dimana AHH Kabupaten Kepulauan Meranti mengalami pertumbuhan yang lebih baik dari Provinsi Riau hal tersebut dapat dilihat dari persamaan koefisien regresi sebesar 0,501 atau dari angka 67,53 tahun pada tahun 2019 kemudian naik menjadi 68,41 tahun pada tahun 2023. Kabupaten Kepulauan Meranti telah berhasil meningkatkan AHH saat lahir sebanyak 0,88 tahun selama periode tersebut. Sementara Provinsi Riau dengan persamaan koefisien regresi sebesar 0,428 atau dengan angka 71,48 tahun pada tahun 2019 naik menjadi 72,24 tahun pada tahun 2023 dengan pertambahan AHH sebanyak 0,76 tahun pada periode tersebut. Perkembangan AHH Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2019-2023 dapat dilihat pada Gambar 4.26 berikut.

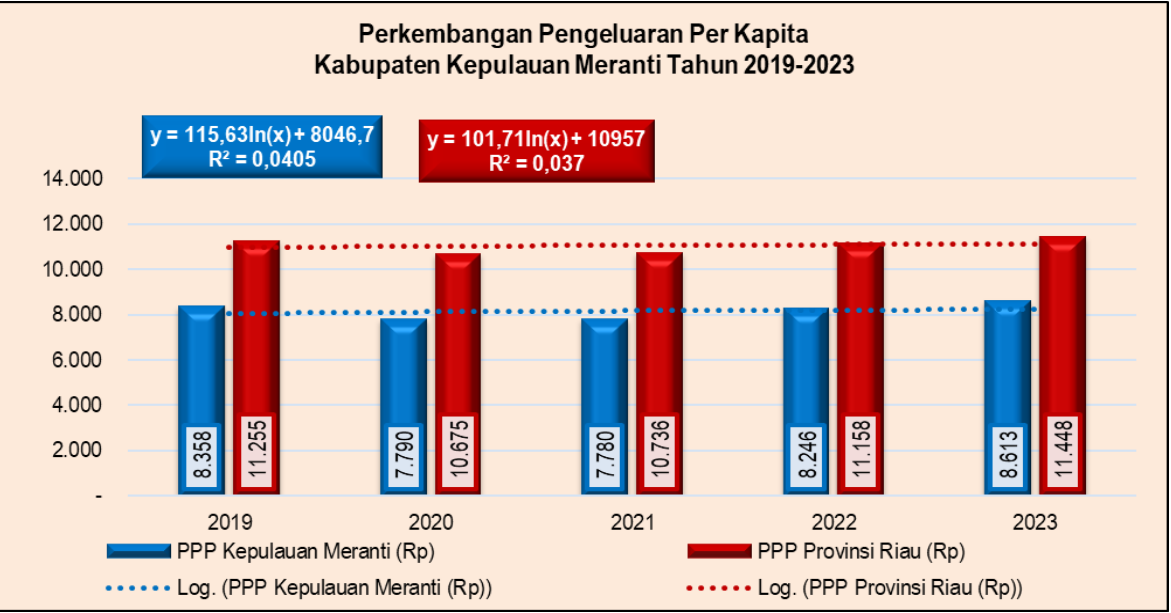


Gambar 4.26
Perkembangan Angka Harapan Hidup (AHH) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023
(Sumber: BPS Provinsi Riau, Berita Resmi, 2020-2024)

Oleh karena itu program perbaikan akses kesehatan masyarakat termasuk akses terhadap makanan yang bergizi harus menjadi prioritas utama dalam rangka percepatan peningkatan dan pencapaian AHH terutama peningkatan kualitas kesehatan masyarakat terutama pada keluarga yang kurang mampu dan miskin untuk menunjang peningkatan capaian nilai IPM karena hanya tumbuh rata-rata sebesar 0,51% per tahun pada periode 2019-2023.

Kualitas hidup manusia adalah standar hidup layak yang direpresentasikan oleh pengeluaran per kapita. Pengeluaran per kapita riil penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti terus mengalami peningkatan dari Rp. 8.358 ribu pada tahun 2019 menjadi Rp. 8.613 ribu pada tahun 2023. Pengeluaran per kapita tersebut masih lebih rendah dari Provinsi Riau dan namun memiliki kecenderungan pertumbuhan yang lebih cepat dibandingkan dengan Provinsi Riau. Hal tersebut dilihat dari koefisien persamaan regresi pengeluaran per kapita per bulan sebesar 115,63 sementara Provinsi Riau sebesar 101,71.

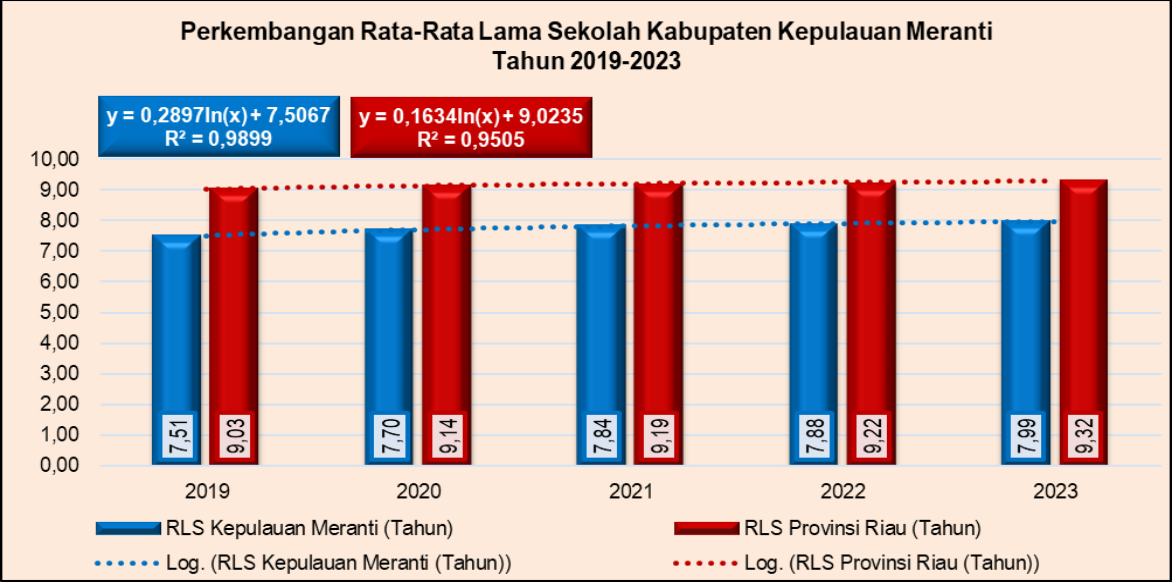
Program peningkatan pendapatan masyarakat menjadi salah satu prioritas dalam pembangunan Kabupaten Kepulauan Meranti karena dengan meningkatnya pendapatan akan berdampak positif pada peningkatan pengeluaran ril perkapita. Peningkatan pengeluaran per kapita juga dapat mengindikasikan terjadinya peningkatan pendapatan per kapita disamping berkontribusi pada peningkatan PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti. Oleh karena itu perlu mendapatkan prioritas utama dalam peningkatan pengeluaran per kapita, lengkapnya dapat dilihat pada Gambar 4.27.



Gambar 4.27
Perkembangan Pengeluaran Ril PerKapita Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023
(Sumber: BPS Provinsi Riau, Berita Resmi, 2020-2024)

2. Rata-Rata Lama Sekolah (RLS)

Perkembangan angka rata-rata lama sekolah tahun 2019-2023 Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki tren meningkat. Pencapaian angka rata-rata lama sekolah Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2019 yaitu 7,51 tahun naik menjadi 7,99 tahun pada tahun 2023. Pencapaian angka rata-rata lama sekolah Kabupaten Kepulauan Meranti masih lebih rendah dibandingkan Provinsi Riau yaitu 9,32 tahun pada tahun 2023. RLS wilayah ini masih di bawah standar wajib belajar 9 tahun. RLS Kabupaten Kepulauan Meranti juga memiliki kecenderungan pertumbuhan yang lebih cepat dibandingkan dengan Provinsi Riau. Hal tersebut dilihat dari persamaan koefisien regresi RLS Kabupaten Kepulauan Meranti sebesar 0,289 sementara Provinsi Riau 0,163. Perkembangan RLS dapat dilihat pada Gambar 4.28.

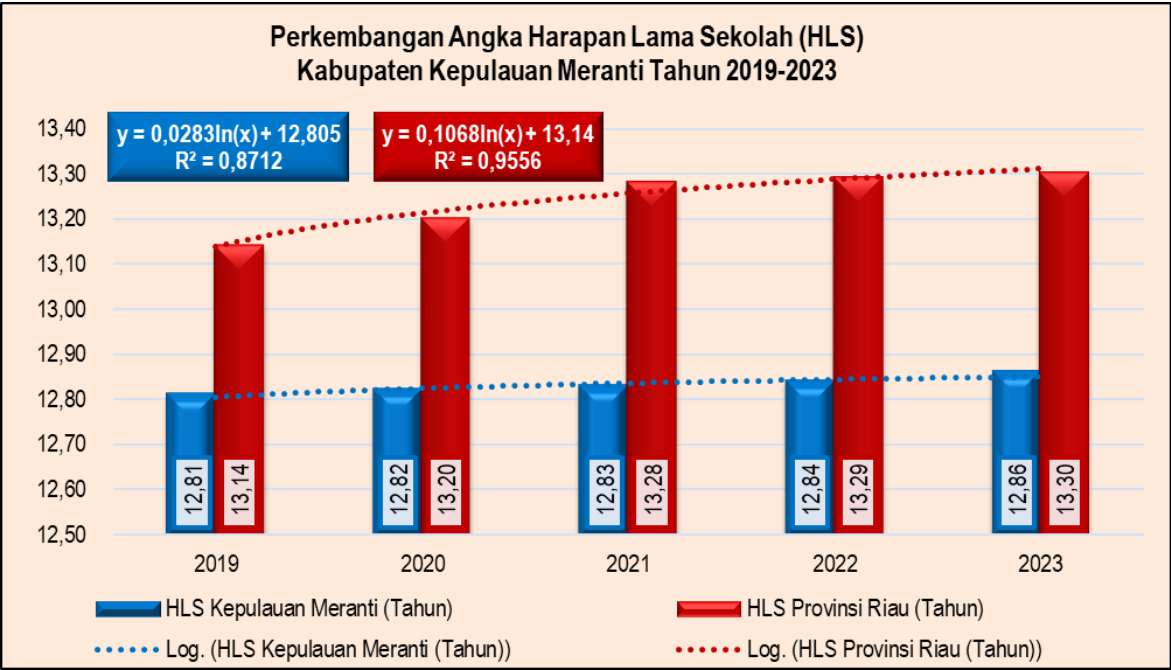


Gambar 4.28
Perkembangan Angka Rata-Rata Lama Sekolah (RLS) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023
(Sumber: BPS Provinsi Riau, Berita Resmi, 2020-2023)

Oleh karena itu, upaya peningkatan angka rata-rata lama sekolah minimal 9 tahun menjadi prioritas pembangunan sumberdaya manusia di Kabupaten Kepulauan Meranti kedepannya melalui program peningkatan wajib belajar 12 tahun dengan berkoordinasi dengan Provinsi Riau dan harus didukung pendidikan tinggi serta penyediaan sarana dan prasarana pendidikan yang lengkap serta peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pendapatan.

3. Angka Harapan Lama Sekolah (HLS)

Perkembangan angka harapan lama sekolah tahun 2019-2023 Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki tren meningkat. Pencapaian angka rata-rata harapan lama sekolah Kabupaten Kepulauan Meranti dari tahun 2019 sebesar 12,81 tahun dan meningkat menjadi 12,86 tahun pada tahun 2023, sudah di atas wajib belajar 9 tahun. Berdasarkan Gambar 4.29 menunjukkan bahwa percepatan peningkatan harapan lama sekolah Kabupaten Kepulauan Meranti lebih rendah dibandingkan dengan Provinsi Riau. Hal tersebut dilihat dari koefisien persamaan regresi HLS sebesar 0,028 sementara Provinsi Riau sebesar 0,106. Kondisi tersebut sangat dipengaruhi oleh kesejahteraan masyarakat dan sejalan dengan jumlah penduduk yang berumur 19-24 tahun yang diharapkan untuk melanjutkan ke perguruan tinggi. Oleh karena itu HLS harus terus ditingkatkan karena masih dengan upaya peningkatan pendapatan masyarakat. Perkembangan HLS Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023 dapat dilihat pada Gambar 4.29 berikut.

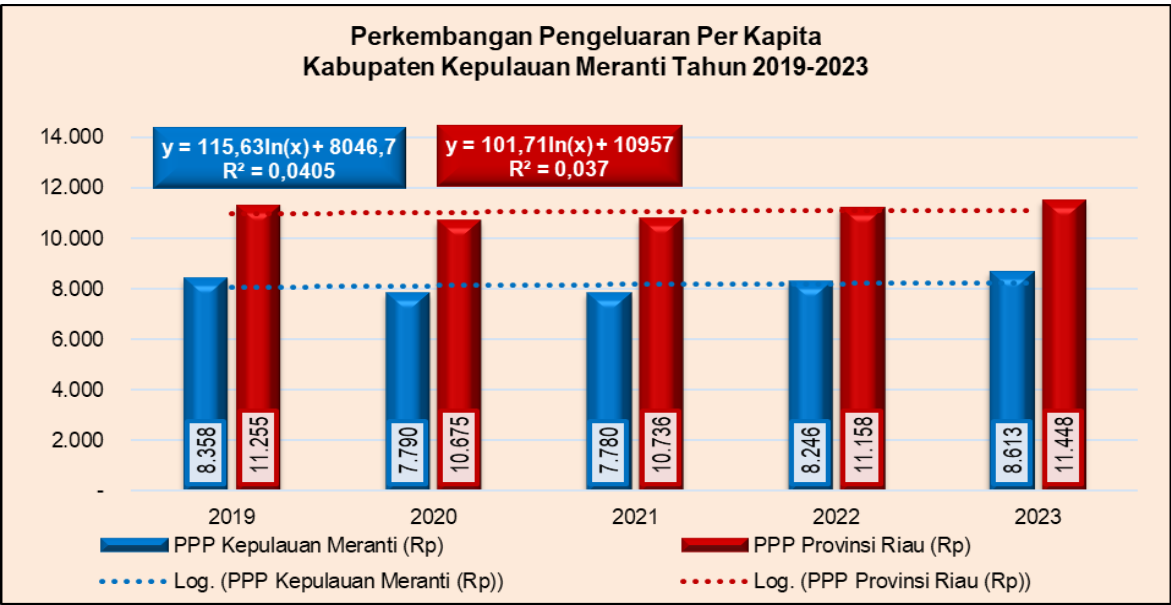


Gambar 4.29.
Perkembangan Angka Harapan Lama Sekolah (HLS) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023
(Sumber: BPS Provinsi Riau, Berita Resmi, 2020-2024)

4. Pengeluaran Ril Per Kapita

Kualitas hidup manusia adalah standar hidup layak yang direpresentasikan oleh pengeluaran per kapita. Pengeluaran per kapita riil penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti terus mengalami peningkatan dari Rp. 8.358 ribu pada tahun 2019 menjadi Rp. 8.613 ribu pada tahun 2023. Pengeluaran per kapita tersebut masih lebih rendah dari Provinsi Riau, namun memiliki kecenderungan pertumbuhan yang lebih cepat dibandingkan dengan Provinsi Riau. Hal tersebut dilihat dari koefisien persamaan regresi pengeluaran per kapita per bulan sebesar 115,63 sementara Provinsi Riau sebesar 101,71.

Program peningkatan pendapatan masyarakat menjadi salah satu prioritas dalam pembangunan Kabupaten Kepulauan Meranti karena dengan meningkatnya pendapatan akan berdampak positif pada peningkatan pengeluaran ril perkapita. Peningkatan pengeluaran per kapita juga dapat mengindikasikan terjadinya peningkatan pendapatan per kapita disamping berkontribusi pada peningkatan PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti. Oleh karena itu perlu mendapatkan prioritas utama dalam peningkatan pengeluaran per kapita, lengkapnya dapat dilihat pada Gambar 4.30.



Gambar 4.30
Perkembangan Pengeluaran Ril PerKapita Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023
(Sumber: BPS Provinsi Riau, Berita Resmi, 2020-2024)

4.2.1.9 Persentase PAD Terhadap Pendapatan

Rasio kemandirian ditunjukkan oleh rasio PAD terhadap total pendapatan serta rasio transfer ke daerah (termasuk di dalamnya dana perimbangan) terhadap total pendapatan. Dua rasio yang mewakili tersebut, meskipun menunjukkan kemandirian daerah, namun memiliki makna yang berbeda atas angka-angkanya. Rasio PAD terhadap totalnya memiliki makna yang berkebalikan dengan rasio transfer terhadap total pendapatan. Semakin besar angka rasio PAD maka kemandirian daerah semakin besar. Sebaliknya, makin besar angka rasio transfer, maka akan semakin kecil tingkat kemandirian daerah dalam mendanai belanja daerah. Oleh karena itu, daerah yang memiliki tingkat kemandirian yang baik adalah daerah yang memiliki rasio PAD yang tinggi sekaligus rasio transfer yang rendah.

Pendapatan Asli Daerah (PAD). Perhitungan terhadap jumlah pendapatan daerah meliputi beberapa sumber bukan hanya dari pendapatan asli daerah di antaranya hasil pajak daerah, hasil retribusi daerah, hasil pengelolaan daerah yang dipisahkan, lain-lain hasil pendapatan daerah yang sah. Dalam konteks Kabupaten Kepulauan Meranti sejak tahun 2019 dapat rasio yang terkait dengan kemandirian fiskal terutama yang berhubungan dengan PAD terhadap total pendapatan mengalami peningkatan sebesar 19,19% per tahun selama periode 2019-2023.

Rasio kemandirian keuangan daerah dicerminkan oleh rasio Pendapatan Asli Daerah terhadap total pendapatan, yaitu semakin tinggi rasio PAD semakin tinggi kemandirian daerah. Menurut kategori Indeks Kemandirian Fiskal (IKF), 0%-25% belum mandiri; 25%-50% menuju mandiri; 50%-75% mandiri dan >75% sangat mandiri. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa persentase pendapatan asli daerah yang di konversikan kepada jumlah pendapatan daerah dari tahun 2019 sebesar 6,71% kemudian naik menjadi 12,27% pada tahun 2023. Namun secara umum rasio tersebut mengalami perkembangan yang sangat fluktuatif. Berdasarkan data tersebut menunjukkan bahwa Kabupaten Kepulauan Meranti masuk dalam kategori belum mandiri karena PAD kurang dari 25% terhadap total pendapatan, yang secara rinci dapat dilihat pada Tabel 4.18 berikut.

Tabel 4.18
Persentase PAD Terhadap Pendapatan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Uraian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Total Pendapatan	Rp. Milyar	1.179,28	1.110,42	1.039,67	1.065,13	1.180,12	0,26
Pendapatan Asli Daerah	Rp. Milyar	79,08	68,89	96,65	93,06	144,79	19,82
Rasio PAD/Pendapatan	%	6,71	6,20	9,30	8,74	12,27	19,19

Sumber: Badan Keuangan dan Pengelolaan Aset Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti, 2024

4.2.1.10 Opini BPK

Pemerintah daerah setiap tahun menyusun laporan keuangan pemerintah daerah (LKPD) dan selanjutnya akan diperiksa oleh badan pemeriksa keuangan (BPK) berdasarkan data tahun 2019-2021 pemerintah kabupaten Kepulauan Meranti menunjukkan prestasi yang baik yaitu wajar tanpa pengecualian (WTP), sedangkan tahun 2023 meraih TMP. Pemerintah Kabupaten Kepulauan Meranti meraih 10 kali predikat WTP secara berturut-turut. Opini Wajar tanpa pengecualian (biasa disingkat WTP) adalah opini audit yang diterbitkan BPK jika laporan keuangan pemerintah daerah dianggap memberikan informasi yang bebas dari salah saji material. Artinya auditor meyakini berdasarkan bukti-bukti audit yang dikumpulkan pemerintah daerah dianggap telah menyelenggarakan prinsip akuntansi yang berlaku umum dengan baik, dan walaupun ada kesalahan, kesalahannya dianggap tidak material dan tidak berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan, berikut disajikan perkembangan Opini BPK Kabupaten Kepulauan Meranti 2019-2023.

Tabel 4.19
Perkembangan Opini BPK Terhadap Laporan Keuangan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Uraian	Satuan	Tahun					Keterangan
		2019	2020	2021	2022	2023	
Opini BPK	Indek	WTP	WTP	WTP	TMP	TMP	

Sumber: Badan Keuangan dan Pengelolaan Aset Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti, 2024

4.3 Aspek Daya Saing

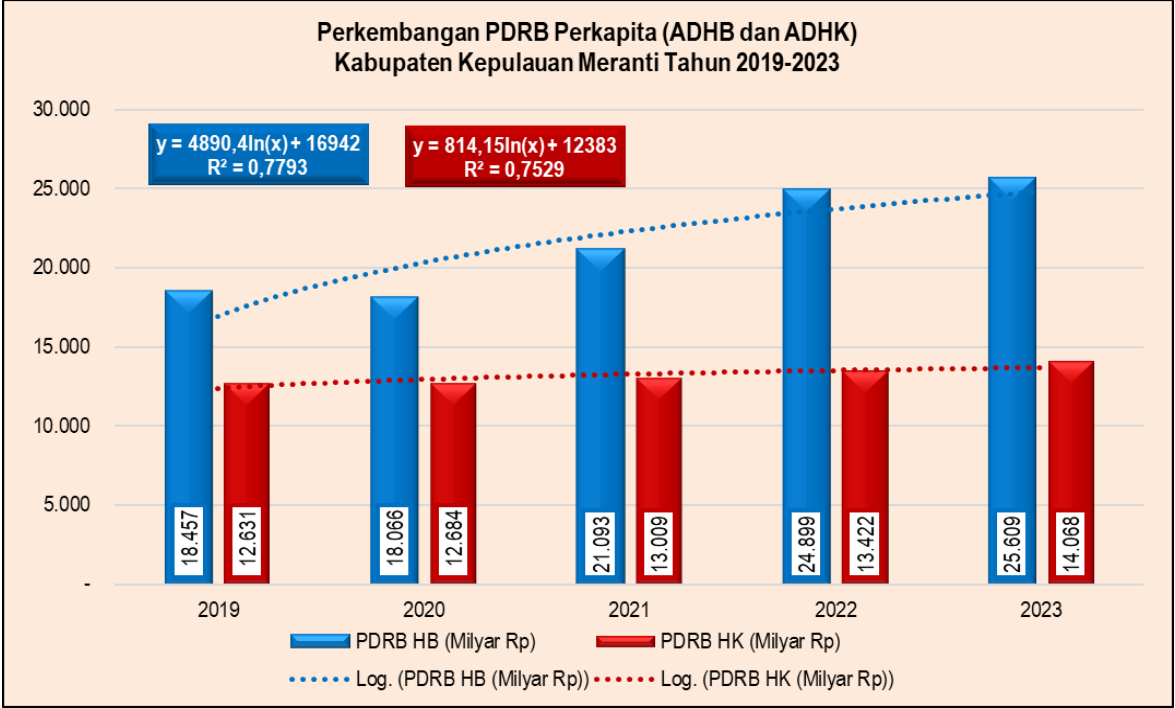
Daya saing daerah membahas aspek kemampuan ekonomi daerah dari indikator pengeluaran konsumsi rumah tangga per kapita, pengeluaran konsumsi non pangan per kapita, produktivitas total daerah, dan nilai tukar petani dan sektor unggulan dan kriminalitas.

4.3.1 Daya Saing Ekonomi Daerah

4.3.1.1 Perkembangan Nilai PDRB

Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) adalah salah satu indikator makro yang dapat menunjukkan perkembangan kondisi ekonomi regional setiap tahun, PDRB pendekatan produksi menunjukkan jumlah nilai barang dan jasa yang dihasilkan oleh berbagai unit produksi di Kabupaten Kepulauan Meranti dalam satu tahun. Unit produksi tersebut dikelompokkan ke dalam 17 sektor yaitu (1) Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan (2) Pertambangan dan Penggalian (3) Industri Pengolahan (4) Pengadaan Listrik dan Gas (5) Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang (6) Konstruksi (7) Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor (8) Transportasi dan Pergudangan (9) Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum (9) Informasi dan Komunikasi (10) Jasa Keuangan dan Asuransi (11) Real Estate (12) Jasa Perusahaan (13) Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib (14) Jasa Pendidikan (15) Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial dan (15) Jasa lainnya.

Jika dilihat perkembangan dan pertumbuhan PDRB ADHB Kabupaten Kepulauan Meranti 2019-2023 menunjukkan tren peningkatan dimana pada tahun 2019 PDRB ADHB sebesar Rp. 18.457 milyar kemudian meningkat menjadi Rp. 25.609 milyar pada tahun 2023 dengan rata-rata pertumbuhan per tahun sebesar 8,88% pada periode tersebut. Sementara perkembangan dan pertumbuhan PDRB ADHK dalam periode yang sama tumbuh sebesar 2,74% per tahun atau naik dari Rp. 12.631 milyar pada tahun 2019 kemudian meningkat menjadi Rp. 14.068 milyar pada tahun 2023. Jika dilihat tren peningkatan PDRB ADHB lebih tinggi dibandingkan dengan peningkatan PDRB ADHK. Hal ini menunjukkan bahwa kecenderungan terjadinya peningkatan harga lebih tinggi dibandingkan dengan peningkatan produksi barang dan jasa dengan koefisien regresi PDRB ADHB sebesar 4.890,40 dan koefisien regresi PDRB ADHK sebesar 814,15 yang jelasnya dapat dilihat pada Gambar 4.35. Hal ini mengindikasikan adanya intervensi inflasi terhadap harga barang dan jasa yang selanjutnya mempengaruhi peningkatan pengeluaran dan menurunkan daya beli masyarakat.

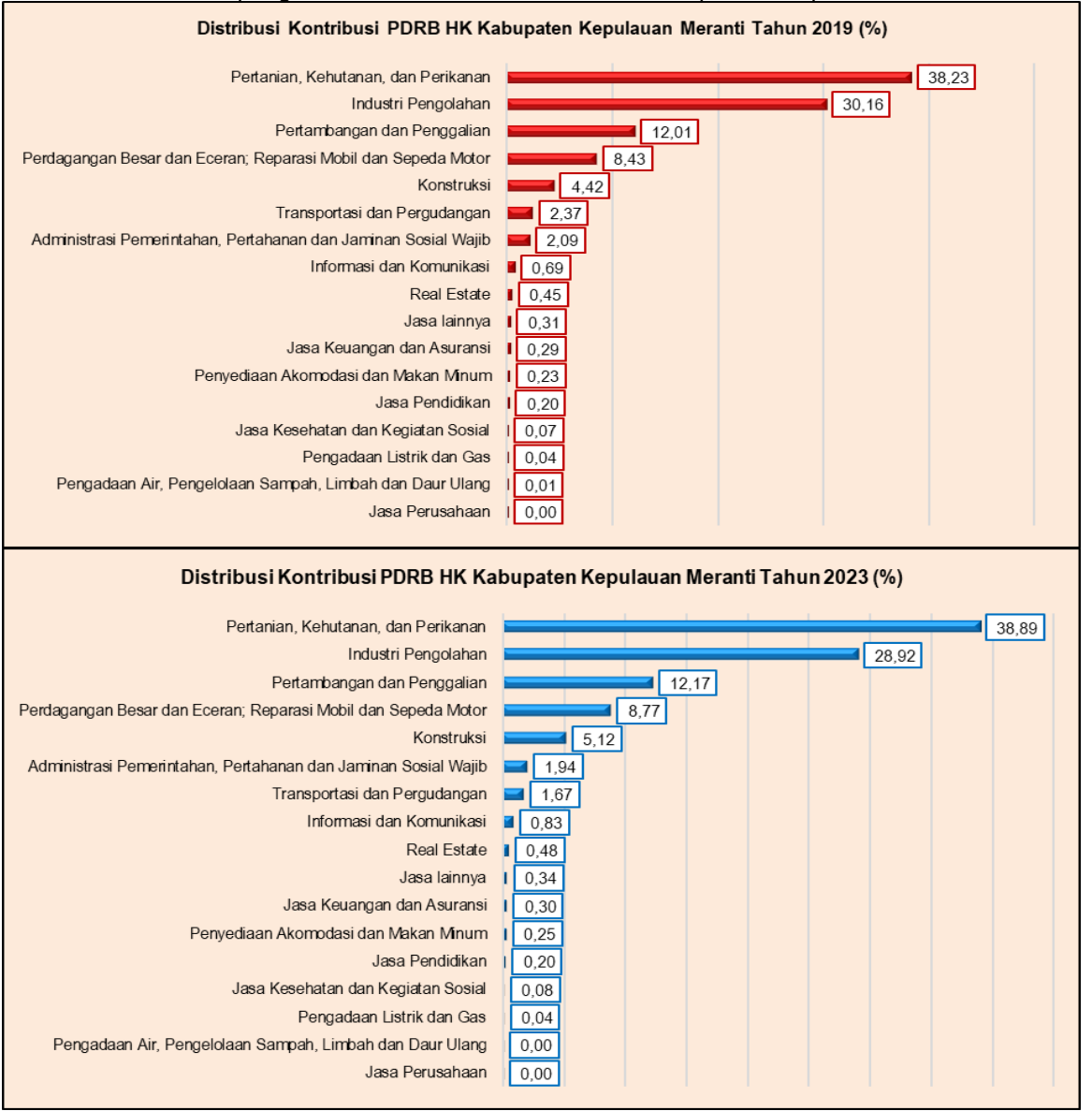


Gambar 4.35
Perkembangan PDRB ADHB dan ADHK Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Tabel 4.37 menunjukkan kontribusi tertinggi terhadap produksi barang dan jasa (PDRB) ADHB dengan migas pada tahun 2019 adalah sektor pertanian, kehutanan dan perikanan dengan nilai Rp. 6.561,90 milyar (35,67%) kemudian naik menjadi Rp. 9.846,06 milyar (38,45%) pada tahun 2023. Sementara itu sektor ekonomi yang memberikan kontribusi terendah atas dasar harga berlaku selama tahun 2019-2023 adalah sektor jasa perusahaan dengan rata-rata kontribusi hanya sebesar 0,0030%

per tahun dan kontribusinya juga mengalami penurunan dari 0,0033% tahun 2019 turun menjadi 0,0030% tahun 2023 dengan rata-rata penurunan kontribusi sebesar -2,08% per tahun. Penurunan kontribusi sektor jasa perusahaan disebabkan oleh terjadinya penurunan penggunaan jasa dari sektor jasa perusahaan seperti kegiatan pemberian jasa pada pihak lain seperti jasa hukum, jasa akuntan dan pembukuan, jasa pengolahan dan penyajian data, jasa bangunan, arsitek dan teknik, jasa periklanan dan jasa persewaan mesin dan peralatan selama rentang waktu 2019-2023.

Tabel 4.38 memperlihatkan kontribusi tertinggi terhadap produksi barang dan jasa (PDRB) ADHK dengan migas pada tahun 2019 adalah sektor pertanian, kehutanan dan perikanan dengan nilai Rp. 4.828,97 milyar (38,23%) kemudian terus meningkat dengan nilai Rp. 5.471,28 milyar (38,89%) pada tahun 2023. Terjadinya perubahan kontribusi perekonomian Kabupaten Kepulauan Meranti dari tahun 2019-2023 disebabkan oleh penurunan harga komoditas migas sehingga minat investasi pada sektor migas (pertambangan dan penggalian) mengalami penurunan. Penurunan nilai investasi tersebut juga telah menyebabkan turunnya jumlah produksi dan jasa dari usaha yang terkait dengan sektor industry pengolahan tersebut sehingga terjadi penurunan kontribusi migas (industri pengolahan) dari 30,16% tahun 2016 menjadi 28,92% pada tahun 2023. Pergeseran seluruh distribusi kontribusi lapangan usaha dari tahun 2019 ke 2023 dapat dilihat pada Gambar 4.36.



Gambar 4.36
Pergeseran Distribusi Kontribusi Lapangan Usaha (Sektor) PDRB HK Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019 dan 2023

Tabel 4.37
Nilai dan Kontribusi PDRB Sektoral Atas Dasar Harga Berlaku dengan Migas Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023 (Milyar Rupiah)

No	Lapangan Usaha PDRB HB	2019		2020		2021		2022		2023		Rata-Rata Kontribusi/ Tahun (%)	Rata-Rata Pertumbuhan Kontribusi/ Tahun (%)
		Nilai PDRB (Milyar Rp)	Kontribusi (%)	Nilai PDRB (Milyar Rp)	Kontribusi (%)	Nilai PDRB (Milyar Rp)	Kontribusi (%)	Nilai PDRB (Milyar Rp)	Kontribusi (%)	Nilai PDRB (Milyar Rp)	Kontribusi (%)		
A	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	6.561,90	35,67	7.191,11	39,80	8.302,55	39,36	9.046,51	36,33	9.846,06	38,45	37,92	2,15
B	Pertambangan dan Penggalian	3.407,93	18,53	2.499,74	13,84	3.433,13	16,28	5.272,25	21,17	4.543,85	17,74	17,51	1,55
C	Industri Pengolahan	4.531,01	24,63	4.738,17	26,23	5.414,28	25,67	6.092,70	24,47	6.075,03	23,72	24,94	-0,84
D	Pengadaan Listrik dan Gas	8,30	0,05	9,00	0,05	9,29	0,04	10,68	0,04	11,8	0,05	0,05	0,90
E	Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	0,74	0,0040	0,77	0,0042	0,77	0,0037	0,77	0,0031	0,83	0,0032	0,00	-4,78
F	Konstruksi	946,99	5,15	919,33	5,09	1.017,92	4,83	1.167,94	4,69	1.499,50	5,86	5,12	3,93
G	Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	1.775,75	9,65	1.717,66	9,51	1.867,21	8,85	2.104,37	8,45	2.329,42	9,10	9,11	-1,33
H	Transportasi dan Pergudangan	428,11	2,33	246,38	1,36	280,30	1,33	362,44	1,46	409,81	1,60	1,62	-6,12
I	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	55,87	0,30	50,15	0,28	57,82	0,27	67,20	0,27	74,96	0,29	0,28	-0,73
J	Informasi dan Komunikasi	104,76	0,57	113,61	0,63	122,21	0,58	132,89	0,53	145,25	0,57	0,58	0,24
K	Jasa Keuangan dan Asuransi	54,01	0,29	55,19	0,31	59,31	0,28	67,13	0,27	72,57	0,28	0,29	-0,73
L	Real Estate	80,93	0,44	82,88	0,46	87,05	0,41	95,58	0,38	103,63	0,40	0,42	-1,83
M,N	Jasa Perusahaan	0,61	0,0033	0,55	0,0030	0,56	0,0027	0,69	0,0028	0,77	0,0030	0,0030	-2,08
O	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	327,13	1,78	333,66	1,85	327,01	1,55	351,03	1,41	355,2	1,39	1,59	-5,72
P	Jasa Pendidikan	42,44	0,23	44,10	0,24	45,84	0,22	48,09	0,19	51,02	0,20	0,22	-3,29
Q	Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	13,03	0,07	14,15	0,08	15,68	0,07	16,20	0,07	17,85	0,07	0,07	0,04
R,S,T,U	Jasa lainnya	55,05	0,30	49,74	0,28	52,19	0,25	62,94	0,25	71,03	0,28	0,27	-1,56
Produk Domestik Regional Bruto (PDRB)		18.394,55	100,00	18.066,19	100,00	21.093,12	100,00	24.899,42	100,00	25.608,59	100,00	100,00	0,00

Sumber: BPS Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

Tabel 4.38
Nilai dan Kontribusi PDRB Sektoral Atas Dasar Harga Konstan dengan Migas Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023 (Milyar Rupiah)

No	Lapangan Usaha PDRB HK	2019		2020		2021		2022		2023		Rata-Rata Kontribusi/ Tahun (%)	Rata-Rata Pertumbuhan Kontribusi/ Tahun (%)
		Nilai PDRB (Milyar Rp)	Kontribusi (%)	Nilai PDRB (Milyar Rp)	Kontribusi (%)	Nilai PDRB (Milyar Rp)	Kontribusi (%)	Nilai PDRB (Milyar Rp)	Kontribusi (%)	Nilai PDRB (Milyar Rp)	Kontribusi (%)		
A	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	4.828,97	38,23	5.011,72	39,51	5.213,48	40,08	5.312,71	39,58	5.471,28	38,89	39,26	0,45
B	Pertambangan dan Penggalian	1.517,50	12,01	1.612,50	12,71	1.516,58	11,66	1.587,41	11,83	1.712,62	12,17	12,08	0,48
C	Industri Pengolahan	3.809,23	30,16	3.823,78	30,15	3.905,70	30,02	3.953,72	29,46	4.068,13	28,92	29,74	-1,04
D	Pengadaan Listrik dan Gas	4,73	0,04	5,04	0,04	5,21	0,04	5,79	0,04	6,21	0,04	0,04	4,24
E	Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	0,64	0,0051	0,67	0,0053	0,66	0,0051	0,66	0,0049	0,68	0,0048	0,01	-1,13
F	Konstruksi	558,22	4,42	539,89	4,26	573,20	4,41	612,23	4,56	719,78	5,12	4,55	3,88
G	Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	1.065,08	8,43	979,43	7,72	1.058,34	8,14	1.137,40	8,47	1.233,96	8,77	8,31	1,15
H	Transportasi dan Pergudangan	299,83	2,37	167,29	1,32	182,93	1,41	219,67	1,64	234,27	1,67	1,68	-4,92
I	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	29,15	0,23	26,05	0,21	29,27	0,23	32,84	0,24	35,16	0,25	0,23	2,36
J	Informasi dan Komunikasi	86,73	0,69	94,15	0,74	100,84	0,78	107,57	0,80	116,59	0,83	0,77	4,83
K	Jasa Keuangan dan Asuransi	36,48	0,29	37,16	0,29	38,33	0,29	40,28	0,30	42,39	0,30	0,30	1,07
L	Real Estate	57,41	0,45	58,45	0,46	60,71	0,47	64,41	0,48	67,14	0,48	0,47	1,24
M,N	Jasa Perusahaan	0,43	0,0034	0,38	0,0030	0,38	0,0029	0,46	0,0034	0,49	0,0035	0,0032	1,14
O	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	264,53	2,09	258,20	2,04	250,89	1,93	266,60	1,99	272,45	1,94	2,00	-1,89
P	Jasa Pendidikan	25,08	0,20	25,51	0,20	26,32	0,20	27,22	0,20	28,54	0,20	0,20	0,54
Q	Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	8,38	0,07	8,96	0,07	9,81	0,08	9,94	0,07	10,69	0,08	0,07	3,51
R,S,T,U	Jasa lainnya	39,15	0,31	34,72	0,27	36,14	0,28	42,88	0,32	47,34	0,34	0,30	2,53
Produk Domestik Regional Bruto (PDRB)		12.631,55	100,00	12.683,87	100,00	13.008,79	100,00	13.421,78	100,00	14.067,69	100,00	100,00	0,00

Sumber: BPS Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

Berdasarkan perkembangan indikator makro perekonomian, Kabupaten Kepulauan Meranti mengalami banyak perubahan dalam pembangunan dan perkembangan dalam kegiatan ekonomi pada 17 lapangan usaha. Pembangunan dan perkembangan kegiatan pada 17 lapangan usaha tersebut telah memberikan kontribusi terhadap salah satu indikator utama yang penting yaitu laju pertumbuhan ekonomi.

4.3.1.2 Kontribusi Sektor Pertanian Terhadap PDRB

Pertanian menjadi sektor tertinggi dari tiga sektor utama yang mendominasi struktur produk domestik bruto (PDRB) Kabupaten Kepulauan Meranti. Perkembangan kontribusi PDRB atas dasar harga berlaku sektor pertanian terhadap PDRB keseluruhan selama periode 2019-2023 mengalami pertumbuhan positif sebesar 2,15% atau naik dari 35,67% pada tahun 2019 menjadi 38,45% pada tahun 2023.

Sementara pertumbuhan kontribusi PDRB atas dasar harga konstan sektor pertanian terhadap PDRB keseluruhan selama tahun 2019-2023 tumbuh positif sebesar 0,45% per tahun atau naik dari 38,23% pada tahun 2019 menjadi 38,89% tahun 2023. Pertumbuhan kontribusi ini tergolong rendah, namun sektor pertanian masih merupakan sektor yang memberikan kontribusi terbesar terhadap perkembangan ekonomi regional. Kontribusi tersebut hampir mencapai 40% dari nilai PDRB baik atas dasar harga berlaku maupun harga konstan. Berikut Tabel 4.39 disajikan perkembangan kontribusi sektor pertanian terhadap PDRB ADHB dan ADHK Kabupaten Kepulauan Meranti 2019-2023.

Tabel 4.39
Perkembangan Kontribusi Sektor Pertanian Terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023

Sektor Pertanian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
PDRB ADHB Sektor Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	Rp. Juta	6.561,90	7.191,11	8.302,55	9.046,51	9.846,06	10,71
PDRB ADHK Sektor Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	Rp. Juta	4.828,97	5.011,72	5.213,48	5.312,71	5.471,28	3,17
Kontribusi PDRB ADHB Sektor Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	%	35,67	39,80	39,36	36,33	38,45	2,15
Kontribusi PDRB ADHK Sektor Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	%	38,23	39,51	40,08	39,58	38,89	0,45

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

4.3.1.3 Kontribusi Sektor Pertambangan dan Penggalan Terhadap PDRB

Pertambangan dan Penggalan menjadi sektor tertinggi ketiga dari tiga sektor yang mendominasi struktur produk domestik domestik bruto (PDRB) Kabupaten Kepulauan Meranti. Perkembangan kontribusi PDRB atas dasar harga berlaku sektor Pertambangan dan Penggalan terhadap PDRB keseluruhan selama periode 2019-2023 mengalami pertumbuhan positif sebesar 1,54%, atau mengalami peningkatan dari 18,53% tahun 2019 menjadi 21,17% pada tahun 2022, namun pada tahun 2023 turun menjadi 17,74%. Sementara pertumbuhan kontribusi PDRB atas dasar harga konstan sektor Pertambangan dan Penggalan terhadap PDRB keseluruhan selama tahun 2019-2023 tumbuh positif sebesar 0,47% atau naik dari 12,01% pada tahun 2019 menjadi 12,17% tahun 2023. Selain tumbuh negatif, peran sektor pertambangan dan penggalan dalam pertumbuhan ekonomi regional juga telah berpengaruh terhadap kontribusi secara keseluruhan dalam struktur ekonomi. Ini terlihat dari kontribusinya yang semakin menurun dimana sektor pertambangan dan penggalan menjadi semakin berkurang peran kontribusinya terhadap dana bagi hasil untuk sumber pendapatan daerah dari dana transfer daerah. Besar kecilnya kontribusi ini sangat dipengaruhi oleh harga minyak dunia. Berikut Tabel 4.40 disajikan perkembangan kontribusi sektor Pertambangan dan

Penggalian terhadap PDRB ADHB dan ADHK Kabupaten Kepulauan Meranti 2019-2023.

Tabel 4.40

Perkembangan Kontribusi Sektor Pertambangan dan Penggalian Terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Sektor Pertambangan	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
PDRB ADHB Sektor Pertambangan dan Penggalian	Rp. Juta	3.407,93	2.499,74	3.433,13	5.272,25	4.543,85	12,61
PDRB ADHK Sektor Pertambangan dan Penggalian	Rp. Juta	1.517,50	1.612,50	1.516,58	1.587,41	1.712,62	3,22
Kontribusi PDRB ADHB Sektor Pertambangan dan Penggalian	%	18,53	13,84	16,28	21,17	17,74	1,54
Kontribusi PDRB ADHK Sektor Pertambangan dan Penggalian	%	12,01	12,71	11,66	11,83	12,17	0,47

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

4.3.1.4 Kontribusi Sektor Industri Pengolahan Terhadap PDRB

Industri pengolahan menjadi sektor tertinggi kedua dari tiga sektor yang mendominasi struktur produk domestik domestik bruto (PDRB) Kabupaten Kepulauan Meranti. Perkembangan kontribusi sektor Industri pengolahan pada PDRB atas dasar harga berlaku terhadap PDRB keseluruhan selama periode 2019-2023 menunjukkan peningkatan sebesar -0,84% per tahun atau turun dari 24,63% pada tahun 2019 menjadi 23,72% pada tahun 2023. Sementara pertumbuhan kontribusi PDRB atas dasar harga konstan sektor Industri pengolahan terhadap PDRB keseluruhan selama tahun 2019-2023 mengalami pertumbuhan lebih rendah -1,04% atau turun dari 30,16% pada tahun 2019 menjadi 28,92% tahun 2023.

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa terjadinya percepatan produksi barang dan jasa sektor industri lebih rendah dibandingkan dengan percepatan peningkatan produksi barang dan jasa dari sektor lainnya. Selain tumbuh positif, peran sektor industri pengolahan dalam pertumbuhan ekonomi regional menempati urutan kedua setelah sektor pertanian. Ini terlihat dari kontribusinya yang semakin meningkat dimana sektor industri pengolahan menjadi semakin penting karena turut berperan pada peningkatan nilai tambah terhadap komoditas utama terutama dari sub sektor perkebunan sagu, kelapa dan perikanan serta komoditas lainnya.

Upaya terkait dengan kebijakan yang harus dilaksanakan yaitu, kebijakan peningkatan kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) industri. Upaya ini, antara lain melalui program pendidikan vokasi yang link and match antara Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dengan industri, Diklat *three in one*, serta pembangunan atau kerjasama dengan politeknik atau akademi komunitas dengan wilayah yang memiliki kawasan industri. Selain itu pendalaman struktur industri melalui hilirisasi sektor agro. Selanjutnya, pengembangan sektor padat karya berorientasi ekspor, antara lain industri makanan dan minuman, industri furniture kayu serta industri kreatif berbasis sagu. Kemudian pengembangan industri kecil dan menengah (IKM) dengan platform digital yang terintegrasi melalui program e-smart IKM dan pengembangan industri berbasis sumber daya alam lainnya. Guna mendorong akselerasi penerapan teknologi industri 4.0 pada sektor manufaktur di tanah air, Kemenperin juga telah menginisiasi pembangunan Pusat Inovasi dan Pengembangan SDM Industri 4.0. Selanjutnya, di sektor industri kecil menengah (IKM), Kemenperin meluncurkan program e-Smart IKM. Program ini untuk memprioritaskan pengembangan terhadap sektor industri dalam mengimplementasikan teknologi digital pada proses produksinya agar lebih efisien dan kompetitif.

Tabel 4.41
Perkembangan Kontribusi Sektor Industri Pengolahan Terhadap PDRB
Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Sektor Industri Pengolahan	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
PDRB ADHB Sektor Industri Pengolahan	Rp. Juta	4.531,01	4.738,17	5.414,28	6.092,70	6.075,03	7,77
PDRB ADHK Sektor Industri Pengolahan	Rp. Juta	3.809,23	3.823,78	3.905,70	3.953,72	4.068,13	1,66
Kontribusi PDRB ADHB Sektor Industri Pengolahan	%	24,63	26,23	25,67	24,47	23,72	-0,84
Kontribusi PDRB ADHK Sektor Industri Pengolahan	%	30,16	30,15	30,02	29,46	28,92	-1,04

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

4.3.1.5 Kontribusi Sektor Perdagangan Terhadap PDRB

Menguat dan/atau melemahnya permintaan global membuat harga komoditas yang masih menjadi andalan ekspor naik turun. Hal ini akan mempengaruhi permintaan barang sehingga berpengaruh pada sektor perdagangan. Perdagangan menjadi sektor tertinggi keempat dari sektor jasa yang mendominasi struktur produk domestik domestik bruto (PDRB) Kabupaten Kepulauan Meranti. Perkembangan kontribusi PDRB atas dasar harga berlaku sektor perdagangan terhadap PDRB keseluruhan selama periode 2019-2023 mengalami pertumbuhan sebesar -1,30% atau turun dari 9,65% pada tahun 2019 menjadi 9,10% pada tahun 2023. Sementara pertumbuhan kontribusi PDRB atas dasar harga konstan sektor perdagangan terhadap PDRB harga konstan keseluruhan selama tahun 2019-2023 tumbuh sebesar 1,15% atau naik dari 8,43% pada tahun 2019 menjadi 8,77% tahun 2023. Hal ini menunjukkan pertumbuhan sektor perdagangan sangat dipengaruhi oleh tingkat inflasi yang menyebabkan kenaikan harga barang yang diperdagangkan pada tahun 2023. Berikut Tabel 4.42 disajikan perkembangan kontribusi sektor perdagangan terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti 2019-2023.

Tabel 4.42
Pekembangan Kontribusi Sektor Perdagangan Terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023

Sektor Perdagangan	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
PDRB ADHB Sektor Perdagangan	Rp. Juta	1.775,75	1.717,66	1.867,21	2.104,37	2.329,42	7,21
PDRB ADHK Sektor Perdagangan	Rp. Juta	1.065,08	979,43	1.058,34	1.137,40	1.233,96	3,99
Kontribusi PDRB ADHB Sektor Perdagangan	%	9,65	9,51	8,85	8,45	9,10	-1,30
Kontribusi PDRB ADHB Sektor Perdagangan	%	8,43	7,72	8,14	8,47	8,77	1,15

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

Dalam konteks itu, tantangan terbesar perekonomian Kabupaten Kepulauan Meranti ke depan adalah perdagangan dan investasi. Pelemahan ekonomi yang di alami banyak negara maju dan negara-negara tujuan ekspor dari hasil industri migas, akan memperburuk neraca perdagangan Kabupaten Kepulauan Meranti. Namun demikian satu hal yang disyukuri adalah bahwa wilayah ini merupakan eksportir hasil non migas yang cukup terutama dari hasil industri pengolahan berbasis perkebunan sagu dan kelapa serta perikanan.

4.3.1.6 PDRB Per Kapita

Perekonomian suatu daerah biasanya diukur dengan tolok ukur pendapatan perkapita. Pendapatan per kapita dihitung dengan pendekatan nilai PDRB dibagi jumlah penduduk, meskipun pendekatan tersebut memiliki kelemahan namun telah dianggap dapat memberikan gambaran tingkat kesejahteraan penduduk suatu daerah dari waktu ke waktu atau perbandingannya dengan daerah lain. Nilai PDRB per kapita Kabupaten Kepulauan Meranti dihitung berdasarkan Atas Dasar Harga Berlaku (ADHB) dan Atas Dasar Harga Konstan (ADHK).

Perkembangan pendapatan per kapita dari PDRB ADHB menunjukkan bahwa pendapatan per kapita penduduk di Kabupaten Kepulauan Meranti menurut lapangan usaha tahun 2019-2023 mengalami peningkatan dari Rp. 99,49 juta/kapita pada tahun 2019 meningkat menjadi Rp. 120,92 juta/kapita tahun 2023 atau naik rata-rata 5,62% per tahun. PDRB ADHB per kapita tahun 2023 mengalami peningkatan bila dibandingkan dengan tahun 2022.

Sementara itu pendapatan per kapita dari PDRB ADHK menunjukkan bahwa pendapatan per kapita penduduk di Kabupaten Kepulauan meranti menurut lapangan usaha tahun 2019-2023 mengalami penurunan dari Rp. 68,09 juta/kapita pada tahun 2019 berkurang menjadi Rp. 66,42 juta/kapita tahun 2023 atau rata-rata pertumbuhan per tahunnya menurun sebesar -0,46% selama tahun 2019-2023. Namun demikian PDRB ADHK per kapita tahun 2023 mengalami peningkatan bila dibandingkan dengan tahun 2022.

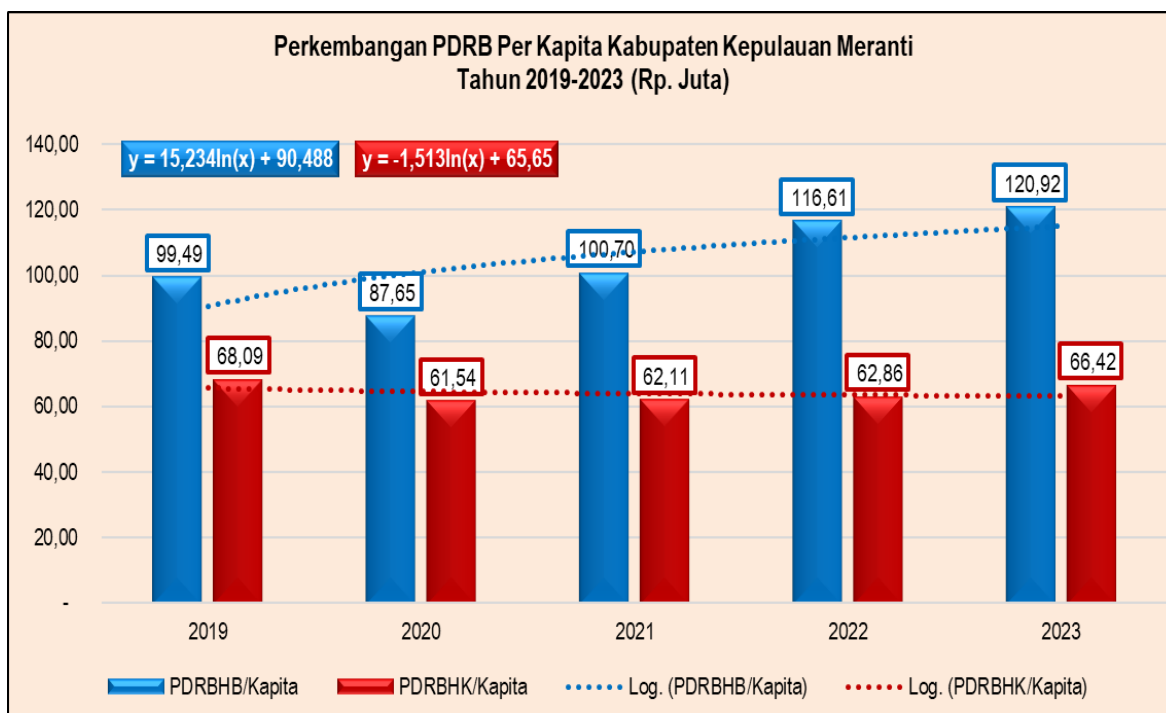
Adapun PDRB per kapita atas dasar harga konstan (ADHK) memberi gambaran pendapatan per kapita penduduk yang riil atau pendapatannya bertambah karena adanya peningkatan produksi barang dan jasa atau tanpa dipengaruhi oleh perubahan harga (inflasi) dan hal ini menunjukan adanya kemajuan teknologi dan perbaikan manajemen usaha dalam proses produksi barang dan jasa yang berakibat pada perubahan tingkat kesejahteraan masyarakat. Perkembangan PDRB per Kapita di Kabupaten Kepulauan Meranti periode tahun 2019-2023 dapat dilihat pada Tabel 4.43 berikut.

Tabel 4.43
Perkembangan PDRB Perkapita (ADHB dan ADHK) Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2018-2023

Uraian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Jumlah Penduduk	Jiwa	185.516	206.116	209.460	213.532	211.790	3,46
PDRB Harga Berlaku	Rp. Juta	18.457.000	18.066.187	21.093.090	24.899.420	25.608.590	8,88
PDRB Harga Konstan	Rp. Juta	12.631.000	12.683.872	13.008.810	13.421.780	14.067.690	2,74
PDRBHB/ Kapita	Rp. Juta	99,49	87,65	100,7	116,61	120,92	5,62
PDRBHK/ Kapita	Rp. Juta	68,09	61,54	62,11	62,86	66,42	-0,46

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024 dan Hasil Olahan

Hal ini menunjukkan bahwa kecenderungan terjadinya percepatan peningkatan harga barang dan jasa (inflasi) lebih tinggi dibandingkan dengan percepatan peningkatan produksi barang dan jasa perkapita. Hal tersebut dapat dilihat nilai koefisien PDRB ADHB sebesar 15,23 dan sementara koefisien PDRB ADHK sebesar -1,51 jelasnya lihat pada Gambar 4.37.



Gambar 4.37

Perkembangan PDRB Per Kapita Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

4.3.1.7 Pengeluaran Konsumsi Rumah Tangga Per Kapita

Berdasarkan pada Tabel 4.44 memperlihatkan bahwa pengeluaran konsumsi rumah tangga di Kabupaten Kepulauan Meranti terus meningkat seiring dengan meningkatnya pertumbuhan ekonomi dengan laju pertumbuhan untuk harga berlaku dengan rata-rata sebesar 6,96% per tahun. Selama periode 2019-2023, pengeluaran konsumsi rumah tangga pada harga berlaku terus mengalami peningkatan dari Rp. 172,15 juta/RT pada tahun 2019 menurun menjadi Rp. 155,26 juta/RT pada tahun 2022, kemudian naik menjadi Rp 171,78 juta/RT pada tahun 2023. Rata-rata pertumbuhan pengeluaran konsumsi RT sebesar 0,27% per tahun dan rata-rata pertumbuhan konsumsi per kapita sebesar 3,76% per tahun. Hal ini tidak hanya mengindikasikan adanya peningkatan daya beli masyarakat di Kabupaten Kepulauan Meranti pada periode tersebut namun juga peningkatan harga barang.

Tabel 4.44

Perkembangan Konsumsi Rumah Tangga (RT) Per Kapita Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019–2023

No	Uraian	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
A	Atas Dasar Harga Beraku						
1	Pengeluaran Konsumsi RT (Rp Milyar)	7.172,26	7.184,02	7.473,13	8.288,48	9.345,32	6,96
2	Jumlah RT	41.662	41.912	42.163	53.383	54.402	7,43
3	Jumlah Penduduk (Jiwa)	185.516	206.116	209.460	213.532	211.790	3,46
4	Konsumsi (Juta Rp/RT)	172,15	171,61	175,93	155,26	171,78	0,27
5	Konsumsi (Juta Rp/Kapita)	38,66	34,9	35,41	38,82	44,13	3,76
B	Atas Dasar Harga Konstan						
1	Pengeluaran Konsumsi RT (Rp Milyar)	4.508,16	4.404,36	4.539,28	4.770,41	5.022,14	2,78

No	Uraian	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
2	Jumlah RT	41.662	41.912	42.163	53.383	54.402	7,43
3	Jumlah Penduduk (Jiwa)	208.391	206.116	209.460	213.532	211.790	0,41
4	Konsumsi (Juta Rp/RT)	108,21	105,09	106,74	89,36	92,32	-3,57
5	Konsumsi (Juta Rp/Kapita)	21,63	21,37	21,49	22,34	23,71	2,36

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti Dalam Angka, 2020-2024

Sedangkan pengeluaran konsumsi RT berdasarkan harga konstan juga mengalami kenaikan selama periode 2019-2023 dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 2,78% per tahun. Pada tabel di atas juga mencatat rata-rata pertumbuhan pengeluaran konsumsi/RT di Kabupaten Kepulauan Meranti menurun sebesar -3,57% per tahun pada periode tersebut, hal ini mengindikasikan adanya penurunan daya beli dalam rumah tangga masyarakat Kepulauan Meranti. Sedangkan persentase pengeluaran konsumsi rumah tangga per kapita berdasarkan harga konstan mengalami pertumbuhan sebesar 2,36% per tahun, hal ini menunjukkan besarnya pengaruh inflasi terhadap kenaikan harga barang dan selanjutnya meningkatkan daya beli masyarakat pada periode tersebut.

Jika dibandingkan pengeluaran konsumsi rumah tangga pada harga berlaku tahun 2023 di Kabupaten Kepulauan Meranti sebesar Rp. 171,78 juta/RT dan Rp. 44,13 juta/kapita lebih rendah dari pengeluaran konsumsi RT Provinsi Riau. Sementara itu pengeluaran konsumsi rumah tangga dengan harga konstan tahun 2023 di Kabupaten Kepulauan Meranti sebesar Rp. 92,32 juta/RT dan Rp. 23,71 juta/kapita atau lebih rendah dari pengeluaran konsumsi RT provinsi Riau yaitu sebesar Rp. 118,08 juta/RT dengan pengeluaran konsumsi per kapita Provinsi Riau sebesar Rp. 28,32 juta/kapita yang secara detail dapat dilihat pada Tabel 4.45 berikut ini.

Dapat juga diartikan bahwa bertambahnya pengeluaran sebagai akibat dari meningkatnya biaya barang dan jasa karena pengaruh inflasi yang saling berhubungan secara timbal balik. Hal ini juga dapat terlihat dari pola konsumsi masyarakat didominasi oleh pengeluaran pangan dibandingkan non pangan. Mengindikasikan adanya kenaikan barang-barang pokok sehari-hari, sehingga pendapatan masyarakat yang dikonversi ke pengeluaran didominasi untuk kebutuhan bahan-bahan pokok.

Tabel 4.45
Pengeluaran Konsumsi Rumah Tangga (RT) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

Wilayah	Jumlah Penduduk	Jumlah RT	PDRB Harga Berlaku (Juta Rupiah)			PDRB Harga Konstan (Juta Rupiah)		
			Total Pengeluaran Konsumsi RT	Rp/RT	Rp/ Kapita	Total Pengeluaran Konsumsi RT	Rp/RT	Rp/ Kapita
Kepulauan Meranti	211.790	54.402	9.345.320	171,78	44,13	5.022.140	92,32	23,71
Riau	6.735.329	1.615.494	358.680.236	222,03	53,25	190.751.015	118,08	28,32

Sumber: BPS, Provinsi Riau Dalam Angka, 2019-2024 dan BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti Dalam Angka, 2018-2024

4.3.1.8 Pengeluaran Konsumsi Non Pangan Per Kapita

Hukum Engel menyatakan bahwa semakin tinggi pendapatan seseorang atau rumah tangga, maka semakin rendah proporsi pendapatan yang digunakan untuk mengkonsumsi barang kebutuhan pokok (pangan) atau semakin tinggi proporsi pendapatan untuk mengkonsumsi barang kebutuhan bukan pokok (non pangan). Berdasarkan Tabel 4.46 dapat dilihat bahwa selama periode 2019-2023.

rata-rata pertumbuhan konsumsi non pangan RT harga berlaku sebesar -4,13% per tahun atau turun dari Rp. 93,36 juta/RT tahun 2019 menjadi Rp. 78,65 juta/Tahun tahun 2023. Selama periode yang sama rata-rata pertumbuhan konsumsi non pangan RT harga konstan sebesar 0,19% per tahun atau turun dari Rp. 44,08 juta/RT tahun 2019 turun menjadi Rp. 43,00 juta/RT tahun 2023.

Tabel 4.46
Perkembangan Konsumsi Non Pangan Per Kapita Per Bulan Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023

No	Uraian	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan / Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
A	Atas Dasar Harga Beraku						
1	Pengeluaran Konsumsi RT (Rp Miliar)	7.172,2 6	7.184,0 2	7.473,1 3	8.288,4 8	9.345,3 2	6,96
2	Pengeluaran Konsumsi Non Pangan RT (Rp Miliar)	3.889,5 4	3.618,7 5	3.691,9 0	4.337,3 3	4.278,8 4	2,80
3	Jumlah RT	41.662	41.912	42.163	53.383	54.402	7,43
4	Jumlah Penduduk (Jiwa)	185.516	206.116	209.460	213.532	211.790	3,46
5	Konsumsi Non Pangan (Juta Rp/RT)	93,36	86,34	87,56	81,25	78,65	-4,13
6	Konsumsi Non Pangan (Juta Rp/Kapita)	20,97	17,56	17,63	20,31	20,20	-0,30
7	Rasio Konsumsi Non Pangan Terhadap Total Konsumsi RT	54,13	50,23	49,77	52,16	45,79	-3,88
B	Atas Dasar Harga Konstan						
1	Pengeluaran Konsumsi RT (Rp Miliar)	4.508,1 6	4.404,3 6	4.539,2 8	4.770,4 1	5.022,1 4	2,78
2	Pengeluaran Konsumsi Non Pangan RT (Rp Miliar)	1.836,2 6	2.253,3 2	2.239,9 9	2.497,9 8	2.339,3 4	6,82
3	Jumlah RT	41.662	41.912	42.163	53.383	54.402	7,43
4	Jumlah Penduduk (Jiwa)	185.516	206.116	209.460	213.532	211.790	3,46
5	Konsumsi Non Pangan (Juta Rp/RT)	44,08	53,76	53,13	46,79	43,00	0,19
6	Konsumsi Non Pangan (Juta Rp/Kapita)	9,90	10,93	10,69	11,70	11,05	3,03
7	Rasio Konsumsi Non Pangan Terhadap Total Konsumsi RT	40,66	51,08	49,77	52,16	46,58	4,29

Sumber : BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024 dan Hasli Olahan Data

*) Angka sementara

Berdasarkan data pada tabel di atas juga dapat dilihat terjadi penurunan tingkat kesejahteraan masyarakat. Hal tersebut tergambarkan dari rasio pengeluaran konsumsi non pangan harga berlaku mengalami penurunan sebesar -3,88% per tahun atau turun dari 54,13% pada tahun 2019 menjadi 45,79% pada tahun 2023. Sedangkan rasio pengeluaran konsumsi non pangan pada harga konstan naik sebesar 4,29% atau naik dari 40,66% pada tahun 2019 menjadi 46,58% pada tahun 2023. Kondisi ini menggambarkan bahwa terjadi peningkatan alokasi dari pendapatan untuk belanja konsumsi pangan baik pada harga berlaku maupun pada harga konstan.

4.3.1.9 Nilai Tukar Petani

Harga yang diterima petani merupakan harga tertimbang dari harga setiap komoditas pertanian yang diproduksi/dijual petani. Penimbang yang digunakan adalah nilai produksi yang dijual petani dari setiap komoditas. Harga komoditas pertanian merupakan harga rata-rata yang diterima petani atau "Farm Gate". Harga yang dibayar petani merupakan harga tertimbang dari harga/biaya konsumsi makanan, konsumsi non makanan dan biaya produksi dan penambahan barang modal dari barang yang dikonsumsi atau dibeli petani. Komoditas yang dihasilkan sendiri tidak masuk dalam perhitungan harga yang dibayar petani.

Konsep NTP dikembangkan sebagai alat ukur untuk melihat perbandingan relatif kesejahteraan petani. NTP merupakan perbandingan antara nilai yang diterima dengan nilai yang dibayarkan oleh petani dalam melaksanakan usaha taninya. Mencermati komponen perhitungan NTP yaitu Indeks yang diterima (IT) dan indeks yang harus dibayar (IB). tampak bahwa terdapat faktor-faktor harga maupun biaya yang berada di luar jangkauan petani untuk mengendalikannya. NTP mencerminkan efisiensi usaha tani dan daya beli petani.

Keberhasilan dari kebijakan pembangunan pertanian dilihat dari pertumbuhan ekonomi, juga diukur dari tingkat kesejahteraan penduduk, khususnya petani. Salah satu indikator tingkat kesejahteraan petani dan keadaan perekonomian pedesaan adalah Nilai Tukar Petani (NTP) yang merupakan pengukur kemampuan tukar barang-barang (produk) pertanian yang dihasilkan petani terhadap barang dan jasa yang diperlukan untuk konsumsi rumah tangga dan kebutuhan dalam memproduksi hasil pertanian. NTP diperoleh dari persentase rasio indeks harga yang diterima petani (IT) dengan indeks harga yang dibayar petani (IB). $NTP > 100$ menunjukkan kemampuan/daya beli (kesejahteraan) petani lebih baik dibandingkan keadaan pada tahun dasar, yaitu tahun 1993. $NTP = 100$ berarti kemampuan/daya beli petani sama dengan keadaan pada tahun dasar. Sedangkan $NTP < 100$ menunjukkan kemampuan/daya beli (kesejahteraan) petani menurun dibandingkan keadaan pada tahun dasar.

Nilai tukar petani selama periode 2019-2023 menunjukkan bahwa indeks harga yang diterima petani (IT) sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 4.47 terus mengalami kenaikan. Pada tahun 2019 indeks harga yang diterima petani (IT) 100,77 naik menjadi 111,31 pada tahun 2023. Begitu juga indeks yang dibayar petani (IB) selalu mengalami kenaikan setiap tahun yaitu 100,77 pada tahun 2019 menjadi 109,02 tahun 2023. Secara keseluruhan ratio nilai tukar petani dari tahun 2019 ke tahun 2023 fluktuatif dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 0,54% per tahun. Hal ini didorong oleh peningkatan harga jual komoditas pertanian terutama sub sektor perkebunan. Dimana sub sektor ini memberikan kontribusi tertinggi dalam dalam peningkatan NTP. Meski IT yang diterima petani dan indeks harga yang dibayar petani (IB) sama-sama naik namun rata-rata pertumbuhan Indeks yang diterima petani (IT) lebih tinggi yaitu 2,54% per tahun di bandingkan dengan rata-rata pertumbuhan Indeks yang dibayar petani (IB) yaitu sebesar 2,00% per tahun.

Upaya agar NTP tidak fluktuatif dan meningkat tiap tahun dapat dilakukan dengan perbaikan infrastruktur pada sektor pertanian, transportasi dan input pertanian lainnya agar biaya logistik sektor pertanian dapat dikurangi sehingga beban yang dibayar petani semakin turun. Sementara dari aspek yang diterima petani perlu dilakukan peningkatan produktivitas produk pertanian dan kebijakan harga yang menguntungkan pihak petani produsen.

Tabel 4.47

Perkembangan Nilai Tukar Petani (NTP) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019–2023

No	Uraian	Satuan	Tahun					Pertumbuhan/ Tahun (%)
			2019	2020	2021	2022	2023*	
1.	Indeks yang diterima petani (It)	Indek	100,77	106,44	105,78	109,01	111,31	2,54
2.	Indeks yang dibayar petani (Ib)	Indek	100,77	105,20	104,59	107,20	109,02	2,00
3.	NTP	Indek	100,00	101,18	101,14	101,69	102,16	0,54

Sumber: BPS Provinsi Riau NTP, 2020-2024 untuk Dasar dan NTP Kabupaten Kepulauan Merani Estimasi Tim Penyusun

4.3.1.10 Rasio Dana Pihak Ketiga (DPK) Terhadap PDRB

Rasio Dana Pihak Ketiga (DPK) terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) merupakan indikator penting dalam ekonomi regional yang menggambarkan tingkat intermediasi keuangan di suatu wilayah. Rasio ini menunjukkan seberapa besar total dana yang dihimpun dari

masyarakat oleh perbankan (DPK) dibandingkan dengan nilai total output ekonomi wilayah tersebut (PDRB). DPK merupakan total dana yang dihimpun oleh bank dari pihak ketiga, yaitu masyarakat, dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito. PDRB merupakan nilai total barang dan jasa yang dihasilkan di suatu wilayah dalam hal ini Kabupaten Kepulauan Meranti dalam periode 2019-2023. Rasio tinggi (>50%) menunjukkan bahwa sektor perbankan berhasil menghimpun dana dalam jumlah besar dari masyarakat, yang mungkin mencerminkan tingkat kepercayaan yang tinggi terhadap sistem perbankan serta potensi besar untuk pembiayaan investasi. Berikut disajikan rasio DPK terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2019-2023.

Tabel 4.48
Perkembangan Rasio DPK Terhadap PDRB ADHB Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023

No	Indikator	Satuan	2019	2020	2021	2022	2023	Pertumbuhan/ Tahun (%)
1	PDRB ADHB	(Rp. Milyar)	18.395	18.066	21.093	24.896	25.609	8,97
2	DPK (Giro, Deposito & Tabungan)	(Rp. Milyar)	348	375	755	1.063	1.044	37,05
3	DPK/PDRB ADHB	(%)	1,89	2,07	3,58	4,27	4,08	24,25

Rasio DPK terhadap PDRB ADHB Kabupaten Kepulauan Meranti selama tahun 2019-2023 menunjukkan perkembangan yang baik dengan pertumbuhan sebesar 24,25% per tahun atau naik dari 1,89% tahun 2019 menjadi 4,08% tahun 2023. Namun demikian data tersebut menunjukkan bahwa rasio DPK terhadap PDRB ADHB masih masuk dalam kategori rendah karena kurang dari 50%. Rasio rendah tersebut mengindikasikan bahwa dana yang dihimpun dari masyarakat relatif kecil dibandingkan dengan total output ekonomi wilayah tersebut, yang bisa menjadi indikasi tingkat inklusi keuangan yang rendah atau preferensi masyarakat untuk menyimpan dana di luar sistem perbankan.

Rasio DPK terhadap PDRB dapat digunakan dalam pengambilan Kebijakan Ekonomi yaitu membantu pembuat kebijakan dalam mengidentifikasi kebutuhan untuk meningkatkan inklusi keuangan dan perbaikan sistem perbankan. Dalam perencanaan pembangunan rasio ini dapat digunakan dalam merencanakan alokasi sumber daya untuk pembangunan ekonomi yang lebih baik. Secara keseluruhan, rasio DPK terhadap PDRB adalah alat yang penting dalam analisis ekonomi regional dan perencanaan kebijakan untuk meningkatkan stabilitas dan pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal maupun nasional.

4.3.1.11 Rasio Kredit (Pinjaman) Terhadap PDRB

Rasio pinjaman bank masyarakat terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) adalah indikator ekonomi yang menunjukkan seberapa besar kredit yang diberikan oleh bank kepada masyarakat dalam suatu wilayah dibandingkan dengan total output ekonomi wilayah tersebut. Ini memberikan gambaran tentang tingkat penetrasi kredit dan penggunaan pinjaman bank dalam perekonomian lokal. Pinjaman Bank Masyarakat merupakan Total kredit yang diberikan oleh bank kepada individu, bisnis, dan pemerintah di wilayah tersebut. Ini mencakup berbagai jenis pinjaman seperti pinjaman konsumsi, pinjaman usaha, kredit investasi, dan lainnya di wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti selama tahun 2019-2023. Rasio pinjaman terhadap PDRB ADHB Kabupaten Kepulauan Meranti selama tahun 2019-2023 menunjukkan perkembangan yang baik dengan pertumbuhan sebesar 26,04% per tahun atau naik dari 3,83% tahun 2019 menjadi 3,27% tahun 2023. Rasio rendah tersebut mengindikasikan bahwa dana yang dihimpun dari masyarakat relatif kecil dibandingkan dengan total output ekonomi wilayah tersebut, yang bisa menjadi indikasi tingkat inklusi keuangan yang rendah atau preferensi masyarakat untuk meminjam dana di luar sistem perbankan

Tabel 4.49
Perkembangan Rasio Pinjaman Masyarakat Terhadap PDRB ADHB
Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Indikator	Satuan	2019	2020	2021	2022	2023	Pertumbuhan/ Tahun (%)
1	PDRB ADHB	(Rp. Milyar)	18,39	18,07	21,09	24,90	25,61	8,97
2	Pinjaman Masyarakat	(Rp. Milyar)	0,70	0,79	0,80	0,80	0,84	4,49
3	DPK/PDRB	(%)	3,83	4,36	3,77	3,21	3,27	-3,18

4.3.1.12 Rasio Kredit UMKM Terhadap PDRB

Rasio pinjaman Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) merupakan indikator penting untuk mengukur sejauh mana sektor UMKM berkontribusi terhadap perekonomian suatu wilayah. Rasio ini menunjukkan persentase pinjaman yang diberikan kepada UMKM dibandingkan dengan total nilai tambah yang dihasilkan oleh wilayah tersebut di Kabupaten Kepulauan Meranti selama tahun 2019-2023.

Tabel 4.50
Perkembangan Rasio Pinjaman UMKM Terhadap PDRB ADHB
Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Indikator	Satuan	2019	2020	2021	2022	2023	Pertumbuhan/ Tahun (%)
1	PDRB ADHB	(Rp. Milyar)	18,39	18,07	21,09	24,90	25,61	8,97
2	Pinjaman UMKM	(Rp. Milyar)	0,70	0,79	0,80	0,80	0,84	4,49
3	DPK/PDRB	(%)	3,83	4,36	3,77	3,21	3,27	-3,18

Rasio pinjaman UMKM terhadap PDRB ADHB Kabupaten Kepulauan Meranti selama tahun 2019-2023 menunjukkan perkembangan yang baik dengan pertumbuhan sebesar -3,18% per tahun atau turun dari 3,38% tahun 2019 menjadi 3,27% tahun 2023. Namun demikian data tersebut menunjukkan bahwa rasio pinjaman UMKM terhadap PDRB ADHB masih masuk dalam kategori sangat rendah karena kurang dari 5%. Rasio rendah tersebut mengindikasikan bahwa dana yang dihimpun dari masyarakat relatif kecil dibandingkan dengan total output ekonomi wilayah tersebut, yang bisa menjadi indikasi tingkat inklusi keuangan yang rendah.

4.3.2 Daya Saing Sumberdaya Manusia

4.3.2.1 Indek Pendidikan

Pendidikan adalah tujuan dari pembangunan yang mendasar, dimana pendidikan merupakan kunci dalam membentuk kemampuan sebuah negara dalam menyerap teknologi modern dan untuk mengembangkan kapasitas agar tercipta pertumbuhan serta pembangunan keberlanjutan. Pendidikan itu penting untuk meningkatkan *human capital*. Oleh karena itu, pemerintah terus berupaya meningkatkan kualitas pendidikan, memfasilitasi dan mendorong masyarakat untuk mendapatkan pendidikan. Untuk meningkatkan dan memfasilitasi masyarakat agar mendapatkan pendidikan yang layak dan unggul, pemerintah menyiapkan anggaran khusus untuk pendidikan yaitu ada didalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD) bidang pendidikan.

Indeks pendidikan merupakan salah satu komponen pengukur pendidikan. Indeks pendidikan adalah cerminan dari hasil pembangunan dibidang Pendidikan yang mempunyai kedudukan strategis,

mengingat kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang tercermin didalamnya sangat menentukan tingkat produktivitas suatu negara. Indeks pendidikan digunakan untuk mengukur dimensi pengetahuan sebagai salah satu variabel pembangunan manusia. Indeks pendidikan ini merupakan penggabungan dua indikator pendidikan yaitu angka harapan lama sekolah dan rata-rata lama sekolah (BPS, 2024). Sebagai salah satu komponen penyusun IPM, maka indeks pendidikan sangat berpengaruh pada IPM. Menurut Cahil (Jamal, 2021), peningkatan indeks pendidikan akan berkorelasi positif dan signifikan dengan peningkatan IPM. Selanjutnya menurut Lestari & Sanar (Jamal, 2021), indeks pendidikan juga berpengaruh signifikan dan positif terhadap IPM.

Tabel 4.51
Perkembangan Indeks Pendidikan (IP) Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau
Tahun 2019-2023

Indeks Pendidikan	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Kabupaten Kepulauan Meranti	Indek	60,62	61,28	61,77	61,93	62,36	0,71
Provinsi Riau	Indek	66,60	67,13	67,52	67,65	68,01	0,53

4.3.2.2 Angka Literasi

Literasi adalah kemampuan siswa untuk menafsirkan dan membuat teks dengan kesesuaian, akurasi, kepercayaan diri, kelancaran dan kemandirian untuk belajar di dalam dan di luar sekolah, dan untuk berpartisipasi di tempat kerja dan masyarakat. Teks mencakup teks media, teks sehari-hari, dan teks di tempat kerja dari latar yang semakin kompleks dan asing, mulai dari bahasa sehari-hari pengalaman pribadi hingga bahasa yang lebih abstrak, terspesialisasi, dan teknis, termasuk bahasa sekolah dan studi akademik. Siswa belajar menyesuaikan bahasa untuk memenuhi tuntutan tujuan, audiens, dan konteks yang lebih umum atau lebih khusus. Mereka belajar tentang berbagai cara di mana pengetahuan dan pendapat disajikan dan dikembangkan dalam teks, dan tentang bagaimana lebih atau kurang abstraksi dan kompleksitas dapat ditunjukkan melalui bahasa dan melalui representasi multimodal. Ini berarti bahwa konteks cetak dan digital disertakan, dan mendengarkan, melihat, membaca, berbicara, menulis, dan mencipta semuanya dikembangkan secara sistematis dan bersamaan (VCAA, 2017).

Literasi dipandang sebagai kemampuan membaca dan menulis (Abidin, 2015). Kern (2000) mendefinisikan istilah literasi sebagai penggunaan praktik sosial, dan historis, budaya yang berpusat pada penciptaan dan interpretasi makna melalui teks. Literasi adalah kedalaman pengetahuan seseorang terhadap suatu subjek ilmu pengetahuan. Tingkatan literasi yang berkembang pada masa sekarang ini yaitu tingkatan literasi:

- Tingkat literasi pertama adalah kemampuan aksesibilitas terhadap sumber-sumber bahan bacaan terpercaya, terlengkap, terkini.
- Tingkat literasi kedua adalah kemampuan memahami apa yang tersirat dari yang tersurat. Dalam konteks ini pemahaman apa yang tersirat didapat melalui proses membaca.
- Tingkat literasi ketiga, literasi adalah kemampuan mengemukakan ide atau gagasan baru, inovasi baru, kreativitas baru hingga memiliki kemampuan menganalisis informasi.
- Tingkat literasi yang tertinggi adalah kemampuan menghasilkan barang dan jasa bermutu yang bisa dipakai dalam kompetisi global

Tabel 4.52
Persentase Angka Literasi Tingkat Sekolah Dasar (SD) dan Sekolah Menengah Pertama (SMP)
Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Angka Literasi	Satuan	Tahun	Rata-Rata

			2019*	2020*	2021	2022	2023	Pertumbuhan/ Tahun (%)
1	SD	%	42,91	48,37	54,53	61,47	68,41	12,37
2	SMP	%	52,03	54,93	58,00	61,24	64,48	5,51

*) Angka sementara

4.3.2.3 Angka Numerasi

Berhitung adalah pengetahuan, keterampilan, perilaku, dan disposisi yang dibutuhkan siswa untuk menggunakan matematika dalam berbagai situasi. Ini melibatkan pengakuan dan pemahaman peran matematika di dunia dan memiliki disposisi dan kapasitas untuk menggunakan pengetahuan dan keterampilan matematika secara sengaja. Angka, pengukuran dan geometri, statistik dan probabilitas adalah aspek umum dari pengalaman matematika kebanyakan orang dalam situasi pribadi, belajar, dan kerja sehari-hari. Yang tak kalah penting adalah peran penting yang dimainkan oleh aljabar, fungsi dan hubungan, logika, struktur matematika, dan bekerja secara matematis dalam pemahaman orang tentang dunia alam dan manusia, dan interaksi di antara mereka. Siswa dihadapkan pada pemahaman matematika yang semakin canggih dan halus, kelancaran, penalaran, pemodelan dan pemecahan masalah. Kemampuan ini memungkinkan siswa untuk menanggapi situasi akrab dan asing dengan menggunakan matematika untuk membuat keputusan dan memecahkan masalah secara efisien. Sekarang juga ada bukti bagus bahwa bidang pengembangan lainnya—seperti ketahanan dan ketekunan—mendukung pencapaian dalam berhitung juga (VCAA, 2017).

Numerasi dapat diartikan sebagai kemampuan untuk mengaplikasikan konsep bilangan dan keterampilan operasi dalam kehidupan sehari-hari, dan kemampuan untuk menginterpretasikan informasi kuantitatif yang terdapat di sekeliling kita. Kemampuan ini ditunjukkan dengan kenyamanan terhadap bilangan dan cakap menggunakan keterampilan matematika secara praktis memenuhi tuntutan kehidupan. Kemampuan ini juga merujuk pada apresiasi dan pemahaman informasi yang dinyatakan secara matematis, misalnya grafik, tabel dan bagan.

Secara sederhana, numerasi dapat diartikan sebagai kemampuan untuk mengaplikasikan konsep bilangan dan keterampilan operasi hitung di dalam kehidupan sehari-hari. Literasi numerasi juga mencakup kemampuan untuk menerjemahkan informasi kuantitatif yang terdapat di sekeliling kita. Singkatnya, literasi numerasi adalah kemampuan atau kecakapan dalam mengembangkan pengetahuan dan keterampilan menggunakan matematika dengan percaya diri di seluruh aspek kehidupan. Literasi numerasi meliputi pengetahuan, keterampilan, perilaku, dan perilaku positif.

Numerasi tidaklah sama dengan kompetensi matematika. Keduanya berlandaskan pada pengetahuan dan keterampilan yang sama, tetapi perbedaannya terletak pada pemberdayaan pengetahuan dan keterampilan tersebut. Pengetahuan matematika saja tidak membuat seseorang memiliki kemampuan numerasi. Numerasi mencakup keterampilan mengaplikasikan konsep dan kaidah matematika dalam situasi riil sehari-hari. Saat permasalahannya sering kali tidak terstruktur, memiliki banyak cara penyelesaian, atau bahkan tidak ada penyelesaian yang tuntas, serta berhubungan dengan faktor nonmatematis.

Tabel 4.53

Persentase Angka Numerasi Tingkat Sekolah Dasar (SD) dan Sekolah Menengah Pertama (SMP) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Angka Numerasi	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
			2019*	2020*	2021	2022	2023	
1	SD	%	10,33	16,65	26,85	43,29	59,73	55,42
2	SMP	%	8,33	14,28	24,49	42,00	59,51	64,05

*) Angka sementara

4.3.2.4 Angka Pembangunan Literasi Masyarakat

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 43 Tahun 2007 tentang Perpustakaan menyebutkan bahwa perpustakaan memiliki fungsi sebagai wahana pendidikan, penelitian, pelestarian, informasi, dan rekreasi untuk meningkatkan kecerdasan dan keberdayaan bangsa, dengan tujuan memberikan layanan kepada pemustaka, meningkatkan kegemaran membaca, serta memperluas wawasan dan pengetahuan untuk mencerdaskan kehidupan bangsa. Pada konteks ini, maka masyarakat mempunyai hak yang sama untuk memperoleh akses ke perpustakaan dan layanannya, serta memanfaatkan dan mendayagunakan fasilitas perpustakaan dalam upaya peningkatan kualitas hidupnya.

Indeks Pembangunan Literasi Masyarakat adalah pengukuran terhadap usaha yang dilaksanakan oleh pemerintah daerah (tingkat provinsi dan kabupaten/kota) dalam membina dan mengembangkan perpustakaan sebagai wahana belajar sepanjang hayat untuk mencapai budaya literasi masyarakat. Terdapat 7 unsur pembangunan literasi masyarakat, yaitu: (1) Pemerataan layanan perpustakaan; (2) Ketercukupan koleksi; (3) Ketercukupan tenaga perpustakaan; (4) Tingkat kunjungan masyarakat per hari; (5) Jumlah perpustakaan ber-SNP; (6) Keterlibatan masyarakat dalam kegiatan sosialisasi/ promosi; dan (7) Anggota perpustakaan.

Tabel 4.54

Perkembangan Indeks Pembangunan Literasi Masyarakat (IPLM) Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau Tahun 2019-2023

Indeks Pembangunan Literasi Masyarakat	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Kabupaten Kepulauan Meranti	Indek	12,81*	17,33	21,85	77,25	81,77	80,19
Provinsi Riau	Indek	11,86*	10,96	20,67	72,87	66,87	81,32

*) Angka sementara

4.3.2.5 Indeks Literasi Digital

Menurut UNESCO (2018), kemampuan literasi digital yang baik akan membantu memberantas kemiskinan melalui kemudahan akses pada pelayanan sosial digital oleh pemerintah. Selain itu, masyarakat akan mampu mendapatkan informasi dan memperoleh keuntungan dari media digital melalui informasi yang luas. Terbatasnya akses pendidikan dan tantangan dalam memperoleh pendidikan berkualitas bisa dibantu melalui kemampuan masyarakat dalam memanfaatkan informasi digital (UN, 2022). Kehadiran media digital tidak selalu berdampak positif terhadap semua lapisan masyarakat. Beberapa tantangan media digital menjadi masalah tantangan serius, seperti penyebaran informasi hoaks, ujaran kebencian, dan aktivitas digital yang merugikan lainnya. Salah satu penyebab fenomena tersebut yakni kurangnya kesadaran keamanan siber karena rendahnya kemampuan literasi digital (UNESCO, 2018). Oleh karena itu, guna meningkatkan kebijakan berbasis bukti dan pengaruhnya terhadap penyediaan program-program yang tepat untuk peningkatan tingkat literasi digital masyarakat, diperlukan satu studi mendalam agar bisa mengukur kemampuan literasi digital suatu daerah dari berbagai sudut pandang.

Pengukuran Indeks Literasi Digital mengacu kepada kerangka kerja dalam Road Map Literasi Digital 2020-2024 (Kominfo, 2020). Kerangka kerja ini digunakan sebagai basis untuk merancang program dan kurikulum Program Gerakan Nasional Literasi Digital Indonesia 2020-2024. Ada empat pilar yang menjadi bagian dari kerangka kerja pengembangan kurikulum literasi digital, yaitu Digital Skill, Digital Ethics, Digital Safety, dan Digital Culture.

Tabel 4.55

**Perkembangan Indeks Literasi Digital (ILD) Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau
Tahun 2019-2023**

Indeks Literasi Digital	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Kabupaten Kepulauan Meranti	Indek	-	-	-	-	-	
Provinsi Riau	Indek	3,48*	3,43	3,35	3,33	3,28*	-1,46

4.3.2.6 Angka Partisipasi Angkatan Kerja (APAK)

Angkatan kerja merupakan penduduk usia kerja (15 tahun dan lebih) yang bekerja, atau punya pekerjaan namun sementara tidak bekerja dan pengangguran dibagi dengan jumlah penduduk 15 tahun ke atas. Mengikut kriteria tersebut jumlah penduduk 15 tahun keatas mengalami rata-rata pertumbuhan 2,09% per tahun dan rata-rata pertumbuhan jumlah angkatan kerja sebesar 0,06% per tahun selama periode 2019-2023. Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa peningkatan jumlah penduduk 15 ke atas memiliki pertumbuhan yang lebih besar dibandingkan dengan jumlah angkatan kerja. Hal ini mengindikasikan penawaran jumlah penduduk usia kerja semakin tinggi, tetapi tanpa dibarengi dengan penyiapan lapangan kerja, sehingga mengakibatkan peningkatan angka pengangguran terbuka. Pada Tabel 4.56 disajikan data mengenai perkembangan Angka Partisipasi Angkatan Kerja (APAK) Kabupaten Kepulauan Meranti dari Tahun 2019-2023.

Tabel 4.56

**Perkembangan Angka Partisipasi Angkatan Kerja (APAK) Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023**

No	Uraian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
			2019	2020	2021	2022	2023	
1	Jumlah Penduduk	Jiwa	185.516	205.760	207.800	209.820	211.790	3,45
2	Jumlah Penduduk Usia Kerja (15-64)	Jiwa	134.199	142.057	143.486	144.650	145.627	2,09
3	Jumlah Angkatan Kerja	Jiwa	90.781	94.114	91.657	91.823	90.906	0,06

Sumber: BPS Provinsi Riau, Keadaan Angkatan Kerja di Provinsi Riau Agustus 2020-2024

Angkatan kerja adalah jumlah penduduk dengan usia produktif (15-64 tahun) yang sedang bekerja maupun mencari pekerjaan. Pengertian angkatan kerja dan tenaga kerja sangat diperlukan untuk memahami makna dan perbedaan antara kedua istilah tersebut. Angkatan Kerja Membicarakan angkatan kerja, sebenarnya berhubungan erat dengan jumlah penduduk. Ukuran besar-kecilnya angkatan kerja sangat dipengaruhi oleh pertumbuhan jumlah penduduk yang sudah memasuki usia kerja. Definisi angkatan kerja adalah penduduk yang sudah memasuki usia kerja, baik yang sudah bekerja, belum bekerja, atau sedang mencari pekerjaan. Menurut ketentuan pemerintah Indonesia, penduduk yang sudah memasuki usia kerja adalah mereka yang berusia minimal 15 tahun sampai 65 tahun. Namun, tidak semua penduduk yang memasuki usia tadi disebut angkatan kerja. Sebab penduduk yang tidak aktif dalam kegiatan ekonomi tidak termasuk dalam kelompok angkatan kerja, seperti ibu rumah tangga, pelajar, dan mahasiswa, serta penerima pendapatan (pensiunan). Pembagian usia angkatan kerja dan bukan angkatan kerja Selain jumlah penduduk, pertumbuhan angkatan kerja dipengaruhi pula oleh struktur penduduk.

Dilihat dari golongan umur angkatan kerja penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2023 yang paling sedikit adalah umur 15-19 tahun, sedangkan angkatan kerja terbanyak adalah golongan umur 45-49 tahun dan 35-39 tahun. Rata-rata pertumbuhan seluruh kelompok umur angkatan kerja cenderung mengalami kenaikan, kecuali kelompok umur 20-24 tahun, 25-29 tahun, dan kelompok umur 30-34 tahun. Pemerintah Daerah perlu membuka lapangan kerja baru atau bekerjasama dengan *stakeholders* terkait yang ada di Kabupaten Kepulauan Meranti, sehingga

angkatan kerja ini dapat lebih produktif. Perkembangan angkatan kerja menurut kelompok umur selama tahun 2019-2023 seperti tabel berikut.

Tabel 4.57
Angkatan Kerja Menurut Golongan Umur Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Golongan Umur (Tahun)	Tahun					Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
1	15 – 19	3.905	6.535	4.424	4.432	4.392	8,58
2	20 – 24	10.229	7.319	6.931	6.944	6.874	-8,64
3	25 – 29	10.769	8.966	8.292	8.307	8.370	-5,83
4	30 – 34	10.626	11.370	10.443	10.462	10.557	-0,01
5	35 – 39	11.188	11.524	11.224	11.244	11.149	-0,07
6	40 – 44	10.628	9.950	10.811	10.831	10.722	0,36
7	45 – 49	10.417	11.227	11.610	11.631	11.415	2,38
8	50 – 54	8.161	9.402	10.116	10.134	9.776	4,86
9	55 – 59	6.778	7.543	7.648	7.662	7.585	2,97
10	60 – 64	8.080	10.278	10.158	10.176	10.064	6,28
Jumlah		90.781	94.114	91.657	91.823	90.906	-0,01

Sumber: BPS Provinsi Riau, Keadaan Angkatan Kerja di Provinsi Riau Agustus 2020-2024

4.3.2.7 Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK)

Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) adalah penduduk yang termasuk angkatan kerja adalah penduduk usia kerja (15 tahun dan lebih) yang bekerja, atau punya pekerjaan namun sementara tidak bekerja dan pengangguran. Semakin tinggi TPAK menunjukkan bahwa semakin tinggi pula pasokan tenaga kerja (*labour supply*) yang tersedia untuk memproduksi barang dan jasa dalam lapangan usaha atau sektor perekonomian.

Tabel 4.58 mengenai perkembangan Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) Kabupaten Kepulauan Meranti dari Tahun 2019-2023. Upaya peningkatan partisipasi angkatan kerja dapat dilakukan dengan peningkatan investasi pada industri padat karya dan industri padat modal. Pada kondisi padat karya lebih banyak menggunakan tenaga kerja manusia jika dibandingkan dengan tenaga mesin pendekatan tersebut merupakan pendekatan yang bersifat untuk mengkreasikan pengembangan diri melalui penyerapan tenaga kerja yang diharapkan akan meningkatkan produktivitas. Peningkatan produktivitas yang bergerak cepat, efisien dengan penggunaan teknologi tersedia dan dikuasai oleh tenaga kerja pada industri padat karya.

Perkembangan TPAK selama tahun 2019-2023 mengalami pertumbuhan rata-rata sebesar -1,98% per tahun yang disebabkan oleh pertumbuhan jumlah angkatan kerja lebih rendah yaitu sebesar 0,06% dibandingkan dengan pertumbuhan jumlah penduduk usia kerja sebesar 2,09% per tahun. Perkembangan TPAK selama periode 2019-2023 disajikan sebagai berikut.

Tabel 4.58
Perkembangan Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Uraian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Jumlah Penduduk	Jiwa	185.516	205.760	207.800	209.820	211.790	3,45
Jumlah Penduduk Usia Kerja (15-60+)	Jiwa	134.199	142.057	143.486	144.650	145.627	2,09

Jumlah Angkatan Kerja	Orang	90.781	94.114	91.657	91.823	90.906	0,06
TPAK	%	67,65	66,25	63,88	63,48	62,42	-1,98

Sumber: BPS Provinsi Riau, Keadaan Angkatan Kerja di Provinsi Riau Agustus 2020-2024

Berdasarkan Tabel 4.58 menunjukkan bahwa TPAK mengalami penurunan, dimana pada tahun 2019 tercatat sebesar 67,65% dan menurun menjadi 62,42% pada tahun 2023. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan jumlah angkatan kerja dibandingkan jumlah penduduk usia kerja. Hal ini akan menyebabkan terjadinya kecenderungan perlambatan penurunan angka pengangguran. TPAK dapat ditingkatkan dengan perbaikan faktor tingkat upah dapat mempengaruhi orang untuk masuk atau tidak ke pasar tenaga kerja, dimana tingkat jika upah tinggi maka makin banyak masyarakat akan masuk ke dalam pasar tenaga kerja.

4.3.2.8 Jumlah Penduduk Bekerja

Jumlah penduduk bekerja adalah jumlah penduduk kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh seseorang dengan maksud memperoleh atau membantu memperoleh pendapatan atau keuntungan, paling sedikit 1 jam (tidak terputus) dalam seminggu yang lalu. Kegiatan tersebut termasuk pola kegiatan pekerja tak dibayar yang membantu dalam suatu usaha ekonomi.

Rasio penduduk bekerja dari penduduk usia kerja mengalami pertumbuhan rata-rata sebesar -3,31% per tahun sedangkan terhadap angkatan kerja rata-rata tumbuh sebesar -1,33% per tahun. Untuk meningkatkan jumlah penduduk yang bekerja dari Angkatan kerja yang ada maka kebijakan pembangunan ketenagakerjaan yang harus dilakukan meliputi: (a) pembinaan iklim bagi perluasan lapangan kerja, peningkatan efisiensi dan produktivitas, antara lain dengan menciptakan iklim usaha yang sehat dan dinamis, meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui peningkatan pelatihan produktivitas, penciptaan iklim produktivitas di masyarakat melalui peningkatan fungsi kelembagaan produktivitas; (b) pendayagunaan tenaga kerja produktif, melalui program khusus bagi kelompok angkatan kerja tertentu, seperti tenaga kerja muda terdidik, penganggur dan setengah penganggur; (c) peningkatan kualitas tenaga kerja antara lain melalui pelatihan keterampilan dengan mengupayakan adanya kemitraan pelatihan tenaga kerja antara penyelenggara dan pengguna tenaga kerja, pengembangan kelembagaan pelatihan; dan (d) pengembangan kesejahteraan tenaga kerja melalui penciptaan hubungan industrial yang serasi dan didukung oleh perbaikan syarat kerja dan perlindungan tenaga kerja khususnya tenaga kerja wanita bekerja. Penduduk yang bekerja adalah yang sekurang-kurangnya bekerja satu jam selama seminggu secara terus-menerus sebelum pencacahan untuk melaksanakan kegiatan ekonomi dengan maksud memperoleh pendapatan. Berikut disajikan data Tabel 4.59 mengenai perkembangan jumlah dan persentase penduduk yang bekerja terhadap penduduk usia kerja (PUK) dan terhadap angkatan kerja (AK) Kabupaten Kepulauan Meranti dari Tahun 2019-2023.

Tabel 4.59

Perkembangan Jumlah Penduduk Bekerja dari Angkatan Kerja Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Uraian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Jumlah Penduduk	Jiwa	185.516	205.760	207.800	209.820	211.790	3,45
Jumlah Penduduk Usia Kerja (15-60+)	Jiwa	134.199	142.057	143.486	144.650	145.627	2,09
Jumlah Angkatan Kerja	Orang	90.781	94.114	91.657	91.823	90.906	0,06
Jumlah Penduduk Bekerja	Orang	85.166	86.639	87.597	86.775	80.633	-1,30
Ratio Penduduk Bekerja Terhadap PUK	%	63,46	60,99	61,05	59,99	55,37	-3,31
Ratio Penduduk Bekerja Terhadap AK	%	93,81	92,06	95,57	94,50	88,70	-1,33

Sumber: BPS Provinsi Riau, Keadaan Angkatan Kerja di Provinsi Riau Agustus 2020-2024

4.3.2.9 Laju Pertumbuhan PDRB per Tenaga Kerja

Laju pertumbuhan PDRB per tenaga kerja di Kabupaten Kepulauan Meranti menunjukkan perkembangan dengan kecenderungan peningkatan selama periode 2019-2023. Pada tahun 2019 PDRB atas dasar harga berlaku per tenaga kerja sebesar Rp. 216,72 juta kemudian meningkat menjadi Rp. 317,59 juta pada tahun 2023 dengan rata-rata pertumbuhan 10,38% per tahun. Sementara laju pertumbuhan menurut PDRB atas dasar harga konstan per tenaga kerja pada tahun 2019 sebesar Rp. 148,31 Juta kemudian mengalami peningkatan menjadi Rp. 174,47 juta pada tahun 2023 dengan pertumbuhan 4,28% per tahun.

Peningkatan laju pertumbuhan PDRB per tenaga kerja baik atas dasar harga berlaku tidak terlepas dari terjadinya peningkatan produksi barang dan jasa selama periode 2019-2023 dan mengalami tren meningkat pada periode tersebut. Pertumbuhan PDRB atas dasar harga konstan per tenaga kerja disebabkan laju pertumbuhan PDRB per kapita atas dasar harga konstan lebih lambat bila dibandingkan dengan laju pertumbuhan PDRB per kapita atas dasar harga berlaku. Peningkatan PDRB atas dasar harga berlaku per tenaga kerja masih dipengaruhi oleh adanya fluktuasi harga terhadap barang dan jasa selama tahun 2019-2023. Perkembangan pertumbuhan rasio PDRB ADHB dan ADHK per kapita tenaga kerja di Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2019-2023 dapat dilihat pada Tabel 4.60. Berdasarkan Tabel 4.60 menunjukkan terjadinya peningkatan produktifitas tenaga hanya pada PDRB atas dasar harga berlaku.

Sebaliknya, produktifitas tenaga kerja menurun bila ditinjau dari PDRB atas dasar harga konstan. Salah satu penyebabnya adalah adanya intervensi inflasi yang cukup signifikan harga barang dan jasa pada periode tersebut.

Tabel 4.60
Perkembangan Laju Pertumbuhan PDRB Per Tenaga Kerja Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019-2023

No	Uraian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
			2019	2020	2021	2022	2023	
1	PDRB ADHB	RP. Juta	18.457.000	18.066.187	21.093.090	24.899.420	25.608.590	8,88
2	PDRB ADHK	RP. Juta	12.631.000	12.683.872	13.008.810	13.421.780	14.067.690	2,74
3	Jumlah Penduduk Bekerja (TK)	Orang	85.166	86.639	87.597	86.775	80.633	-1,30
4	Rasio PDRB ADHB/TK	Rp. Juta/TK	216,72	208,52	240,8	286,94	317,59	10,38
5	Rasio PDRB ADHK/TK	Rp. Juta/TK	148,31	146,4	148,51	154,67	174,47	4,28

Sumber: BPS Provinsi Riau, Keadaan Angkatan Kerja di Provinsi Riau Agustus 2020-2024

4.3.2.10 Rasio Ketergantungan

Rasio Ketergantungan (*dependency ratio*) adalah perbandingan antara jumlah penduduk berumur 0-14 tahun. ditambah dengan jumlah penduduk 65 tahun keatas dibandingkan dengan jumlah penduduk usia 15-64 tahun. Rasio ketergantungan dapat dilihat menurut usia yakni Rasio Ketergantungan Muda dan Rasio Ketergantungan Tua.

Penduduk muda berusia dibawah 15 tahun umumnya dianggap sebagai penduduk yang belum produktif karena secara ekonomis masih tergantung pada orang tua atau orang lain yang menanggungnya. Selain itu. penduduk berusia diatas 65 tahun juga dianggap tidak produktif lagi sesudah melewati masa pensiun. Penduduk usia 15-64 tahun. adalah penduduk usia kerja yang dianggap sudah produktif. Atas dasar konsep ini dapat digambarkan berapa besar jumlah penduduk yang tergantung pada penduduk usia kerja. Meskipun tidak terlalu akurat. rasio ketergantungan semacam ini memberikan gambaran ekonomis penduduk dari sisi demografi.

Rasio ketergantungan (*dependency ratio*) dapat digunakan sebagai indikator yang secara kasar dapat menunjukkan keadaan ekonomi suatu negara apakah tergolong negara maju atau negara yang sedang berkembang. *Dependency ratio* merupakan salah satu indikator demografi yang penting. Semakin tingginya persentase *dependency ratio* menunjukkan semakin tingginya beban yang harus ditanggung penduduk yang produktif untuk membiayai hidup penduduk yang belum produktif dan tidak produktif lagi. Sedangkan persentase *dependency ratio* yang semakin rendah menunjukkan semakin rendahnya beban yang ditanggung penduduk yang produktif untuk membiayai penduduk yang belum produktif dan tidak produktif lagi. Perkembangan umur produktif tumbuh dengan rata-rata sebesar 1,08% per tahun atau naik dari 139.533 jiwa di tahun 2019 menjadi 145.626 jiwa di tahun 2023. Perkembangan umur non produktif tumbuh dengan rata-rata sebesar -0,91% per tahun atau turun dari 68.826 jiwa di tahun 2019 menjadi 66.124 jiwa di tahun 2023.

Tabel 4.61

Rasio Ketergantungan Penduduk Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Struktur Umur	Satuan	Tahun					Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Umur Produktif	Jiwa	139.533	142.478	144.686	147.300	145.626	1,08
Umur Non Produktif	Jiwa	68.826	63.638	64.774	66.400	66.124	-0,91
Nilai Dependency Ratio	Angka	49,33	44,67	44,77	45,08	45,42	-1,94

Sumber: BPS Kabupaten Kepulauan Meranti, 2020-2024

Pada tahun 2023 angka ketergantungan di Kabupaten Kepulauan Meranti sebesar 45,42%, dengan pertumbuhan rata-rata sebesar -1,94% pada periode tahun 2019-2023 yang dapat dilihat pada Tabel 4.61. Hal ini dapat diartikan bahwa setiap 100 orang usia produktif menanggung 45 orang usia belum produktif (<15 tahun) dan tidak produktif (>65 tahun). Jumlah usia yang ditanggung oleh kelompok umur produktif lebih besar pada kelompok usia belum produktif (<15 tahun) sebesar 24,73 atau setiap 100 orang usia produktif menanggung 24 orang usia belum produktif sedangkan usia yang tidak produktif (> 65 tahun) hanya 6,55 atau dapat diartikan bahwa setiap 100 orang usia produktif menanggung sebanyak 6 orang usia tidak produktif. Usia belum produktif (<15 tahun) pada kelompok usia 0-4 tahun sebanyak 18.710 jiwa yang lebih membutuhkan perhatian dan asupan gizi sedangkan usia 5-9 tahun dan 10-14 tahun jumlah hampir berimbang yaitu masing-masing sebanyak 17.550 jiwa dan 16.050 jiwa yang lebih banyak membutuhkan pendidikan.

Untuk usia yang tidak produktif (>65 tahun) lebih banyak pada kelompok usia 65-69 tahun yaitu sebanyak 6.130 jiwa dan kelompok usia 70-75 tahun sebanyak 3.990 jiwa serta kelompok usia 75+ sebanyak 3.730 jiwa yang sudah termasuk kelompok manula dengan butuh pemeliharaan kesehatan. Rasio ketergantungan kelompok usia 0-15 tahun dan kelompok usia di atas 64 tahun terhadap kelompok umur usia produktif di Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2023 disajikan di Tabel 4.62 berikut ini.

Tabel 4.62

Rasio Ketergantungan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2023

Kelompok Umur	Tidak Usia Kerja	Usia Kerja	Jumlah	Rasio
0 – 4	18.710	-	18.710	-
5 – 9	17.550	-	17.550	-
10-14	16.050	-	16.050	24,73
15 -19	-	17.040	17.040	-
20 - 24	-	18.940	18.940	-
25 - 29	-	17.970	17.970	-
30 - 34	-	17.190	17.190	-
35 - 39	-	16.370	16.370	-

Kelompok Umur	Tidak Usia Kerja	Usia Kerja	Jumlah	Rasio
40 - 44	-	15.200	15.200	-
45 - 49	-	13.450	13.450	-
50 - 54	-	11.230	11.230	-
55 - 59	-	9.630	9.630	-
60 - 64	-	8.330	8.330	68,72
65 - 69	6.130	-	6.130	-
70 - 75	3.990	-	3.990	-
75 +	3.730	-	3.730	6,55

Sumber: BPS Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka Tahun 2024

4.3.2.11 Rasio Lulusan S1, S2 dan S3

Sumberdaya manusia (SDM) merupakan aset pembangunan suatu wilayah yang sangat penting dalam peningkatan kesejahteraan. Sumberdaya manusia yang tangguh, unggul, berkualitas baik fisik maupun mental akan menjadi modal bagi suatu wilayah dalam mengolah sumberdaya yang ada, memanfaatkan potensi, dan menjawab permasalahan pembangunan yang ada. Oleh karena itu, pembangunan SDM diarahkan untuk menyiapkan SDM yang terampil, inovatif, kompetitif, dan disiplin dalam rangka meningkatkan laju pembangunan. Indikator pembangunan SDM dapat dilihat dari kualitas tenaga kerja dan tingkat ketergantungan penduduk.

SDM yang berkualitas akan meningkatkan daya saing dan perkembangan investasi di daerah. Kualitas tenaga kerja yang rendah mengakibatkan kesempatan kerja semakin kecil dan terbatas, karena mayoritas perusahaan-perusahaan atau lapangan kerja lainnya lebih memilih tenaga kerja yang berkualitas baik. Selain itu, kualitas tenaga kerja juga ditentukan oleh kondisi internal tenaga kerja itu sendiri seperti motivasi kerja, keahlian/ketrampilan, pengalaman kerja, serta sikap dan perilaku. Salah satu ukuran kualitas SDM yang terkait dengan kualitas tenaga kerja adalah tingkat pendidikan angkatan kerja. Angkatan kerja yang berkualitas memiliki daya saing lebih dalam mengisi kesempatan kerja baik di dalam maupun luar negeri.

Perkembangan realisasi rasio lulusan S1, S2 dan S3 di Kabupaten Kepulauan Meranti menunjukkan pertumbuhan positif dengan rata-rata sebesar 3,42% per tahun pada periode tahun 2019-2023. Pada tahun 2019 rasio lulusan S1, S2 dan S3 sebesar 3,49% kemudian meningkat menjadi 3,98 pada tahun 2023 yang dapat dilihat pada Tabel 4.63.

Tabel 4.63

Perkembangan Realisasi Rasio Lulusan S1, S2 dan S3 Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Kabupaten	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
			2019	2020	2021	2022	2023	
1	Jumlah Penduduk Diatas 15 Tahun	Jiwa	134.199	142.057	143.486	144.650	160.050	4,58
2	Jumlah S1, S2 dan S3	Jiwa	4.681	5.057	5.439	5.911	6.365	7,99
3	Rasio Lulusan S1, S2 dan S3	%	3,49	3,56	3,79	4,09	3,98	3,42

Sumber: BPS Kabupaten Kepulauan Meranti Dalam Angka 2020-2024 dan Dinas Pendudukan dan Catatan Sipil Kabupaten Kepulauan Meranti, 2024

Dengan rasio lulusan S1, S2, dan S3 yang tinggi akan dapat melakukan riset secara mandiri. Riset adalah sebuah aktivitas yang mengeksplorasi intelektualitas manusia untuk mencari jawaban atas persoalan yang dihadapi. Riset dilakukan menurut prinsip dan kaidah ilmiah universal seperti berpikir secara runtut dan argumentatif, menjunjung tinggi obyektivitas dan kejujuran ilmiah, serta rendah hati dalam mengakui karya-karya orang lain yang berpengaruh atau terkait dengan risetnya.

Kompetensi inilah yang dituntut dari seorang doktor, di manapun ia bekerja. Singkat kata, seorang doktor mungkin tidak bisa mempertahankan posisi leading edgenya dalam pengembangan ilmu pengetahuan karena berbagai sebab, tetapi ia tetap dituntut untuk bisa menghasilkan pemikiran-pemikiran yang bernas, obyektif, dan orisinil dalam profesinya sehingga dapat menunjang dan meningkatkan kemajuan dan daya saing daerah.

4.3.3 Daya Saing Fasilitas/Infrastruktur Wilayah

4.3.3.1 Rasio Panjang Jalan Per Jumlah Kendaraan

Pembangunan infrastruktur jalan merupakan hal yang esensial dalam pengembangan suatu wilayah. Jalan merupakan infrastruktur pendukung mobilitas masyarakat dalam melakukan kegiatan ekonomi, sosial dan budaya, serta pertahanan dan keamanan. Peningkatan infastruktur jalan dapat berdampak pada peningkatan ekonomi disuatu wilayah. Untuk mengevaluasi manfaat jalan maka dilakukan perhitungan rasio Panjang jalan per jumlah kendaraan. Panjang jalan yang dihitung adalah panjang jalan kabupaten sepanjang 929,41 km.

Rasio panjang jalan dengan jumlah kendaraan diperoleh dengan membagi jumlah kendaraan (unit) dengan panjang jalan (km). Nilai ini berarti 1 km jalan di wilayah tersebut berbanding dengan akses untuk melayani sejumlah kendaraan. Berdasarkan pada Tabel 4.64 menunjukkan bahwa pertumbuhan rasio panjang per kendaraan terjadi sebesar -1,62% atau jumlah kendaraan per km jalan berkurang dari 16.102 kendaraan pada tahun 2019 menjadi 14.328 kendaraan per kilometer tahun 2023 selama periode 2019-2023. Berikut Tabel 4.64 disajikan mengenai panjang jalan terhadap jumlah kendaraan per kilometer di Kabupaten Kepulauan Meranti selama tahun 2019- 2023.

Tabel 4.64

Panjang Jalan Terhadap Jumlah Kendaraan Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Uraian	Satuan	Tahun					Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Jalan Kabupaten	Km	929,41	929,41	929,41	929,41	929,41	0,00
Permukaan Jalan							
Kerikil	Km	276,31	275,76	366,65	358,03	356,07	7,47
Beton	Km	484,04	478,55	395,09	373	373,85	-5,98
Hotmix	Km	65,8	72,31	81,6	130,32	69,36	8,92
Tanah	Km	103,26	102,79	86,06	68,26	130,14	13,31
Kondisi Jalan							
Baik	Km	67,34	53,19	56,74	85,08	86,18	9,23
Sedang	Km	475,03	439,37	556,53	535,05	262,99	-8,89
Rusak	Km	241,06	213,35	256,71	180,9	451,86	32,27
Rusak Berat	Km	145,98	144,6	59,44	128,38	128,38	14,04
Jenis Kendaraan							
Mobil Penumpang	Unit	374	545	1.474	28	170	156,31
Bus	Unit	0	0	0	84	0	-25,00
Truk	Unit	10	14	133	2	1	185,38
Sepeda Motor	Unit	15.718	14.369	15.875	13.263	14.157	-1,95
Jumlah	Unit	16.102	14.928	17.482	13.377	14.328	-1,64
Rasio Kendaraan Per Panjang Jalan	Unit/km	17,32	16,06	18,81	14,39	15,42	-1,62

Sumber: UPT Pengelolaan Pendapatan Selatpanjang, 2024 dan Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang, 2024

4.3.3.2 Ketaatan Terhadap RTRW

Peraturan Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti tentang RTRW belum disahkan, progres terakhir Ranperda RTRW sudah disetujui bersama antara Pemerintah Kabupaten Kepulauan Meranti dengan DPRD Kabupaten Kepulauan Meranti, dan saat ini masih dievaluasi oleh Pemerintah Provinsi Riau. Sehingga, indikator ketaatan terhadap RTRW belum bisa diukur. Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan karakteristik wilayah, kebijakan penataan ruang Kabupaten Kepulauan Meranti meliputi:

1. Pengembangan wilayah secara terpadu dan seimbang melalui penguatan fungsi pusat-pusat pelayanan dan pengembangan prasarana wilayah;
2. Pemulihan kawasan lindung dan kawasan hutan melalui skenario Kepulauan Meranti Kabupaten hijau;
3. Penguatan fungsi dan pengembangan kemanfaatan kawasan pesisir dan kelautan; dan
4. Pembangunan ekonomi wilayah yang mantap dengan basis ekonomi pada sektor pertanian, perkebunan, kehutanan dan pertambangan yang dapat menghasilkan nilai tambah.

Dalam struktur ruang wilayah diarahkan pengembangan sistem pusat-pusat permukiman perkotaan (*urban system*), fungsi utama pelayanan perkotaan, hubungan antar pusat permukiman perkotaan, orientasi pergerakan barang dan penumpang, serta kebijakan pokok pengembangan permukiman perkotaan, Rencana sistem perkotaan Kabupaten Kepulauan Meranti dikembangkan secara hirarki dan dalam bentuk pusat kegiatan, sesuai kebijakan nasional dan provinsi, potensi, dan rencana pengembangan, dimana pengembangan pusat kegiatan diarahkan terdiri atas Pusat Kegiatan Nasional (PKN), Pusat Kegiatan Wilayah (PKW), Pusat Kegiatan Wilayah Promosi (PKWp), dan Pusat Kegiatan Lingkungan (PKL), untuk menunjang aksesibilitas regional.

4.3.3.3 Luas Wilayah Produktif

Luas wilayah produktif yang digunakan dalam analisis terdiri dari data sektor pertanian dari sub sektor tanaman pangan dan hortikultura terdiri dari padi, palawija, jagung, kedelai, kacang tanah, kacang hijau, ubi kayu, ubi jalar, sayur-sayuran, kacang panjang, cabe, terung, ketimun, kangkong, bayam, dan buah-buahan. sementara dari sub sektor perkebunan seperti komoditas kelapa sawit karet, kelapa, kakao, pinang dan kopi.

Rasio luas wilayah produktif di Kabupaten Kepulauan Meranti mengalami peningkatan sebesar 93.736,82 ha pada tahun 2019 menjadi 113.606,39 ha pada tahun 2023 atau tumbuh dengan rata-rata sebesar 5,02%. Berikut disajikan data luas wilayah produktif Kabupaten Kepulauan Meranti pada Tabel 4.65.

Tabel 4.65
Persentase Luas Wilayah Produktif Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Uraian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun
			2019	2020	2021	2022	2023*	
1	Luas Wilayah Produktif	Hektar	93.736,82	105.686,00	108.503,02	112.672,34	113.606,39	5,02
2	Luas Seluruh Budidaya	Hektar	349.674	349.674	349.674	349.674	349.098	-0,04
3	Rasio	%	26,81	30,22	31,03	32,22	32,53	5,05

Sumber: BAPPEDA LITBANG Kabupaten Kepulauan Meranti, 2024

*) Angka sementara

4.3.3.4 Luas Wilayah Industri

Guna lahan industri di Kabupaten Kepulauan Meranti terbagi menjadi 2 (dua), yaitu kawasan industri kecil dan kawasan industri besar, kawasan industri adalah kawasan tempat pemusatan kegiatan industri yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana penunjang dikembangkan dan dikelola

oleh perusahaan kawasan industri yang telah memiliki izin usaha kawasan industri. Sedangkan peruntukan industri adalah lahan yang diperuntukan untuk kegiatan industri dalam skala kecil.

Peruntukan luas wilayah industri di Kabupaten Kepulauan Meranti seluas 6,50 hektar yang terletak di Kecamatan Tebing Tinggi Timur dan Kecamatan Rangsang Pesisir. Luas Kawasan peruntukan industri tersebut akan digunakan untuk pengembangan industri kecil dan menengah. Kawasan peruntukan Industri merupakan sektor usaha yang menunjang dalam sistem agribisnis, sebagian besar industri merupakan industri yang mendukung pengolahan hasil perkebunan dan kehutanan seperti hasil produksi karet, kelapa sawit, dan kayu. Industri skala menengah ke atas perlu dikembangkan dalam sistem kemitraan dengan skala menengah dan kecil atau rumah tangga. Berikut disajikan data luas wilayah industri Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2019-2023.

Tabel 4.66
Persentase Luas Wilayah Produktif Industri Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Uraian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Luas Wilayah Industri	Hektar	5,0	5,0	6,5	6,5	6,5	7,50
Luas Seluruh Budidaya	Hektar	349.674	349.674	349.674	349.674	349.674	0,00
Rasio	%	0,00143	0,00143	0,00186	0,00186	0,00143	1,74

Sumber: BAPPEDA LITBANG Kabupaten Kepulauan Meranti, 2024

4.3.3.5 Jumlah Restoran Usaha Jasa Makanan/Minum

Selain akomodasi penginapan dalam rangka meningkatkan kunjungan wisata Pemerintah Kabupaten Kepulauan Meranti juga giat mendorong masyarakat untuk mendirikan usaha kuliner. Lokasi restoran merupakan pilihan utama yang mempengaruhi konsumen dan membuat keputusan pemilihan kuliner. Selain tempat yang strategis, fasilitas dan sarana penunjang wisata seperti arena bermain, spot-spot khusus untuk *selfie* yang saat ini paling digemari wisatawan.

Tabel 4.67
Data Jumlah Restoran Jasa Makanan/Minum Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Uraian	Satuan	Tahun					Pertumbuhan/ Tahun (%)
			2019	2020	2021	2022	2023	
1	Restoran/Rumah Makan/ Warung/ Kafe	Unit	50	50	91	106	211	49,39

Sumber: Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Kepulauan Meranti, 2024

Berdasarkan pada Tabel 4.67 menunjukkan pertumbuhan jumlah restoran, rumah makan, warung dan kafe sebesar 49,39% per tahun atau naik dari 50 unit pada tahun 2019 bertambah menjadi 211 unit pada tahun 2023. Pertambahan unit usaha kuliner makanan dan minum di wilayah ini didorong oleh peningkatan sektor ekonomi lainnya selama periode 2019-2023.

4.3.3.6 Penginapan/Hotel

Ketersediaan akomodasi hotel di suatu wilayah dengan jumlah dan kualitas yang baik menggambarkan perkembangan ekonomi wilayah bersangkutan. Jumlah hotel, jumlah kamar dan jumlah tempat tidur. Hotel memiliki peran sebagai faktor yang mendukung jalannya usaha diberbagai sektor karena memiliki peran dalam membantu meningkatkan efisisensi sumber daya dan mengoptimalkan pemanfaatan sumberdaya serta sebagai penguat daya saing karena hotel mampu berperan sebagai atraksi wisata sekaligus sebagai perantara yang dapat menciptakan citra suatu destinasi serta reputasi manajemen.

Tabel 4.68
Jumlah Akomodasi Hotel, Kamar dan Tempat Tidur di Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2018-2023

No	Uraian	Satuan	Tahun					Pertumbuhan/ Tahun (%)
			2019	2020	2021	2022	2023	
1	Hotel Bintang	Unit	16	16	15	17	16	0,30
2	Hotel Non Bintang	Unit						
3	Jumlah Kamar	Unit	357	450	449	478	490	8,70
4	Jumlah Tempat Tidur	Unit	506	698	626	761	737	11,51

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti Dalam Angka, 2020-2024

Berdasarkan data Tabel 4.68 menunjukkan bahwa di Kabupaten Kepulauan Meranti Akomodasi hotel masih kategori Bintang dan Non bintang. Terjadi penurunan jumlah hotel dengan pertumbuhan sebesar sebesar 0,30%. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi penurunan investasi pada sektor penyediaan akomodasi di Kabupaten Kepulauan Meranti, bahkan terjadi penghentian operasional hotel yang diduga kurangnya kunjungan akibat pandemi Covid-19 pada tahun 2019 ke 2022. Sedangkan jumlah kamar bertambah dengan rata-rata pertumbuhan hanya sebesar 8,70% per tahun dan tempat tidur mengalami pertumbuhan dengan rata-rata sebesar 11,51%. Berikut data jumlah akomodasi hotel, kamar dan tempat tidur Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2019-2023.

4.3.3.7 Rumah Tangga yang Mendapatkan Air Minum

Sistem penyediaan air bersih dapat dibedakan atas sistem air bersih perkotaan dan sistem air bersih perdesaan. Sistem penyediaan air bersih perkotaan ditujukan untuk melayani kebutuhan domestik (rumah tangga) dan kebutuhan non domestik (perkantoran, perdagangan, jasa, industri dan lain-lain).

Penyediaan air minum merupakan salah satu kebutuhan dasar dan hak sosial ekonomi masyarakat yang harus dipenuhi oleh Pemerintah Ketersediaan air minum merupakan salah satu penentu peningkatan kesejahteraan masyarakat, diharapkan dengan ketersediaan air minum dapat meningkatkan derajat kesehatan masyarakat dan mendorong peningkatan produktivitas masyarakat, sehingga dapat terjadi peningkatan pertumbuhan ekonomi masyarakat. Oleh karena itu, upaya meningkat produksi air minum untuk melayani kebutuhan pelanggan khususnya non niaga/rumah tangga, niaga dan industri harus terus dilakukan.

Berdasarkan data tersebut menunjukkan bahwa kecepatan penyediaan air minum di Kabupaten Kepulauan Meranti menunjukkan perkembangan yang sangat signifikan. Hal tersebut dapat dilihat dari pertumbuhan rata-rata jumlah RT yang dapat mengakses air minum yang bersumber dari leding dan sumur pompa/bor sebesar 6,53% per tahun lebih cepat dibandingkan dengan pertumbuhan jumlah RT yang rata-rata sebesar 6,04% per tahun. Kondisi tersebut telah meningkatkan rasio akses air minum RT mencapai 84,18% pada tahun 2019 kemudian naik menjadi 86,55% pada tahun 2023 dengan pertumbuhan rata-rata sebesar 0,85% per tahun.

Tabel 4.69
Perkembangan Jumlah Rumah Tangga yang Mendapatkan Akses Air Minum di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Uraian	Satuan	Tahun					Pertumbuhan/ Tahun (%)
			2019	2020	2021	2022	2023*	
1	Jumlah Rumah Tangga	RT	41.662	41.912	42.163	53.383	51.442	6,04
2	Jumlah Rumah Tangga Mendapat Akses Air	RT	35.071	38.647	37.394	45.376	44.387	6,53
3	Persentase Rumah Tangga yang Memiliki Akses Air Minum	%	84,18	92,21	88,69	85,00	86,55	0,85

Sumber: Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang Kabupaten Kepulauan Meranti, 2022; BPS,

4.3.3.8 Rasio Elektrifikasi

Selama periode tahun 2018-2023, penyediaan listrik oleh PT. PLN di Kabupaten Kepulauan Meranti terus meningkat dan dilakukan dengan 3 cara yaitu produksi sendiri, beli dan diterima dari unit lain. Sumber listrik terbesar dengan jumlah yang terus meningkat diterima dari unit lain berikut data Rasio elektrifikasi Kabupaten Kepulauan Meranti sepanjang tahun 2019-2023 dapat dilihat pada Tabel 4.70 berikut.

Tabel 4.70
Persentase Rasio Elektrifikasi di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Uraian	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
			2019	2020	2021	2022	2023	
1	Jumlah Rumah Tangga	Unit	41.662	41.912	42.163	53.383	51.422	6,03
2	Rumah Tangga Berlistrik	Unit	36.219	40.596	40.713	47.174	45.595	6,22
3	Rasio Elektrifikasi	%	86,94	96,86	96,56	88,37	93,18	2,02

Sumber: BPS, Kabupaten Kepulauan Meranti dalam Angka, 2020-2024

4.3.4 Daya Saing Iklim Investasi

4.3.4.1 Indek Demokrasi

Setiap negara umumnya memiliki kondisi demokrasi yang berbeda-beda. Untuk mengukur seberapa baiknya kondisi demokrasi di suatu wilayah digunakan suatu indikator berupa indeks demokrasi. Lembaga yang melakukan pengukuran indeks demokrasi secara global adalah *Economist Intelligence Unit* (EIU). Indeks demokrasi yang dilakukan oleh EIU bertujuan untuk memberikan penilaian terkait kondisi demokrasi di suatu negara pada skala 0 sampai 10. Pengukuran indeks demokrasi oleh EIU didasarkan pada 60 indikator yang dikelompokkan ke dalam lima kategori utama diantaranya: 1) Proses elektoral dan pluralisme; 2) Kebebasan sipil; 3) Fungsi pemerintahan; 4) Partisipasi politik; dan 5) Budaya politik.

Tabel 4.71
Perkembangan Indek Demokrasi (ID) Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau Tahun 2019-2023

Indeks Demokrasi	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Kabupaten Kepulauan Meranti	Indek	-	-	-	-	-	-
Provinsi Riau	Indek	75,21	76,86	75,66	73,64	72,70	-1,28

4.3.4.2 Indek Rasa Aman

Rasa aman adalah rasa yang berkaitan dengan keselamatan dan kenyamanan. Konsep ini sering digunakan dalam psikologi untuk menggambarkan tingkat kepercayaan dan kenyamanan seseorang dalam situasi tertentu. Indeks rasa aman adalah alat yang digunakan untuk mengukur tingkat rasa aman yang dialami oleh orang-orang di sebuah wilayah atau komunitas. Indeks ini mengukur tingkat keamanan dan kenyamanan yang dirasakan orang-orang dalam menjalani

kehidupan sehari-hari. Indeks rasa aman biasanya didasarkan pada kuesioner yang mensurvei penduduk tentang keamanan di sekitar mereka. Kuesioner tersebut mengukur berbagai aspek seperti keamanan lingkungan, keamanan pribadi, keamanan sosial, dan lainnya. Hasil dari survei ini kemudian diolah dan dianalisis untuk menghasilkan skor rasa aman. Skor ini dapat digunakan untuk membantu pemerintah dan organisasi lokal mengidentifikasi masalah keamanan dan membuat tindakan untuk memperbaiki kondisi di sekitarnya.

Tabel 4.72
Perkembangan Indeks Rasa Aman (IRA) Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau Tahun 2019-2023

Indeks Rasa Aman	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Kabupaten Kepulauan Meranti	Indek	-	-	-	-	-	-
Provinsi Riau	Indek	-	-	-	-	-	-

4.3.4.3 Indeks Ketentraman dan Ketertiban

Ketentraman dan ketertiban umum merupakan keadaan dinamis yang memungkinkan Pemerintah Daerah dan masyarakat dapat melakukan kegiatan dengan tentram, tertib, dan teratur, dengan tujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan di daerah dan merupakan ketentuan dasar dalam melaksanakan pelayanan kepada masyarakat sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat itu sendiri.

Tabel 4.73
Perkembangan Indeks Ketentraman dan Ketertiban (IKK) Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau Tahun 2019-2023

Indeks Ketentraman dan Ketertiban	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Kabupaten Kepulauan Meranti	Indek	-	-	-	-	-	-
Provinsi Riau	Indek	-	-	-	-	-	-

Data belum tersedia

4.3.4.4 Indeks Kerukunan Umat Beragama

Keberagaman agama dan budaya di Indonesia merupakan peluang dan tantangan yang sangat besar bagi pemerintah bagaimana membangun kerukunan antar umat beragama agar masyarakat hidup berdampingan secara damai. Kerukunan antar umat beragama adalah terciptanya suatu kondisi sosial yang harmonis dan dinamis ketika semua golongan agama bisa hidup bersama tanpa mengurangi hak dasar masing-masing untuk melaksanakan kewajiban agamanya. Untuk mewujudkan kerukunan antar umat beragama yang sejati harus tercipta satu konsep hidup bernegara yang mengikat semua anggota kelompok sosial yang berbeda agama untuk menghindari terjadinya konflik antar umat beragama. Oleh karena itu dibutuhkan peran pemerintah dan masyarakat dalam merawat dan menjaga rakyat agar tidak terjatuh dalam konflik. Peran itu tidak harus selalu berujung pada pembuatan regulasi yang sifatnya multitafsir.

Keberhasilan pembangunan di bidang agama salah satunya dapat dilihat dari kondisi kerukunan antar umat beragama. Indeks kerukunan umat beragama merupakan instrumen utama yang dijadikan sebagai alat pengukuran bagi capaian program-program kerukunan. Indeks Kerukunan Umat Beragama dibentuk berdasarkan tiga dimensi utama, yaitu toleransi, kesetaraan, dan kerjasama berdasarkan Peraturan Bersama Menteri Agama dan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2006 dan Nomor 8 Tahun 2006. Dimensi toleransi merepresentasikan dimensi saling menerima, dan

menghargai perbedaan. Kesetaraan mencerminkan keinginan saling melindungi, memberi hak dan kesempatan yang sama dengan tidak mengedepankan superioritas. Sehingga sebuah kerukunan umat beragama akan terbentuk di dalam sebuah masyarakat tergantung dari tingkat toleransi, kerja sama, saling menghormati, saling percaya, dan kemampuan dalam menyelesaikan sebuah konflik dalam sebuah komunitas masyarakat. Dari definisi konseptual di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat tiga elemen pokok tentang konsep kerukunan antar umat beragama yaitu adanya toleransi, adanya kesetaraan dan kerjasama antar pemeluk umat beragama.

Tabel 4.74

Perkembangan Indeks Kerukunan Umat Beragama (IKUB) Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau Tahun 2019-2023

Indeks Kerukunan Umat Beragama	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Kabupaten Kepulauan Meranti	Indek	-	-	-	-	-	-
Provinsi Riau	Indek	69,26	62,40	69,20	76,00	83,47	5,16

4.3.4.5 Indeks Daya Saing Daerah

Pengembangan wilayah dengan tujuan untuk mencapai kesejahteraan masyarakat harus dilakukan dengan suatu pembangunan yang berkelanjutan. Tingkat daya saing (*competitiveness*) merupakan salah satu parameter dalam konsep pembangunan daerah berkelanjutan. Semakin tinggi tingkat daya saing suatu daerah, maka tingkat kesejahteraan masyarakatnya pun semakin tinggi. Suatu daerah akan memiliki reaksi yang berbeda dalam menyikapi dampak dari adanya fenomena globalisasi ini, hal tersebut akan sangat menentukan posisi tawar masing-masing daerah dalam kanvas persaingan global yang semakin ketat. Keadaan tersebut selanjutnya harus diartikan sebagai tuntutan bagi setiap daerah di Indonesia untuk meningkatkan daya saing masing-masing daerah, dimana tingginya daya saing antar daerah di Indonesia secara keseluruhan merupakan penentu bagi peningkatan daya saing nasional ditengah tingginya tuntutan untuk dapat bersaing secara global.

Indeks daya saing daerah (IDSD) merupakan instrument pengukuran daya saing pada tingkat provinsi dan kabupaten/kota yang dilakukan oleh Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN). Model pengukuran indeks daya saing daerah (IDSD) yang diharapkan dapat menggambarkan kondisi dan kemampuan suatu daerah dalam mengoptimalkan seluruh potensi yang dimilikinya melalui peningkatan produktifitas, nilai tambah dan persaingan baik domestik maupun internasional demi kesejahteraan yang tinggi dan berkelanjutan. IDSD juga dapat diartikan sebagai refleksi tingkat produktivitas, kemajuan, persaingan dan kemandirian suatu daerah. Pentingnya IDSD sebagai alat untuk menilai keberhasilan suatu daerah untuk dapat bersaing dengan daerah lain dan mendukung daya saing nasional. Pengukuran IDSD diharapkan menjadi salah satu dasar utama penyusunan dan penetapan kebijakan nasional maupun daerah yang mendorong sinergi program antar sektor untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan kepemimpinan daerah yang inovatif.

Tabel 4.75

Perkembangan Indeks Daya Saing Daerah (IDSD) Kabupaten Kepulauan Meranti dan Provinsi Riau Tahun 2019-2023

Indeks Daya Saing Daerah	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023	
Kabupaten Kepulauan Meranti	Indek	-	-	-	-	-	-
Provinsi Riau	Indek	9,42	2,24	2,98	3,16	2,77	-12,38

4.3.4.6 Angka Kriminalitas

Kriminalitas merupakan suatu permasalahan yang dihadapi oleh setiap daerah terutama dalam meningkatkan pembangunan yang sangat bergantung terhadap besar kecilnya hambatan dari kriminalitas. Peran aktif dan dukungan pemerintah serta masyarakat akan optimal jika angka kriminalitas dapat ditekan serendah-rendahnya. Dampak dari tingginya angka kriminalitas menyebabkan banyaknya kerugian yang ditimbulkan baik itu kerugian ekonomi/materil, fisik, moral dan psikologis. Upaya dalam menciptakan keamanan dan ketertiban dalam masyarakat merupakan perwujudan stabilitas pembangunan.

Iklim investasi dipengaruhi oleh adanya rasa aman dan kondisi yang kondusif perpolitikan suatu daerah, Investor perlu diberikan rasa aman dalam menanamkan modal, rasa aman dapat ditunjukkan dari angka kriminalitas serta kondisi yang kondusif perpolitikan dapat dilihat dari aksi unjuk rasa yang terjadi. Salah satu indikator yang menggambarkan iklim berinvestasi yang baik pada suatu wilayah adalah rendahnya angka kriminalitas.

Tabel 4.76
Perkembangan Angka Kriminalitas Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Persentase Penduduk Menjadi Korban Kejahatan Pencurian, Penganiayaan, Pencurian dengan Kekerasan, Pelecehan Seksual	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023*	
Laki	%	1,89	0,84	0,55	0,54	0,81	-10,47
Perempuan	%	0,50	0,82	0,74	0,26	0,29	0,23
Laki + Perempuan	%	1,22	0,83	0,64	0,41	0,31	-28,80

Sumber: BPS, Statistik Kesejahteraan Rakyat Provinsi Riau, 2020-2024

*) Angka sementara

Secara keseluruhan angka kriminalitas di Kabupaten Kepulauan Meranti relatif kecil sehingga suasananya relatif aman dibandingkan dengan wilayah sekitarnya. Berdasarkan Tabel 4.76 pertumbuhan penduduk yang menjadi korban tindak kejahatan pada periode 2019-2023 mengalami penurunan dengan pertumbuhan rata-rata sebesar -28,80% per tahun.

Pada tahun 2023, Polres Kepulauan Meranti hanya menangani 301 perkara pidana dengan rata-rata pertumbuhan selama tahun 2019-2023 sebesar 139,78% dengan tingkat penyelesaian tindak pidana hanya sebesar 71,17% pada tahun 2023 yang secara rinci dapat dilihat pada Tabel 4.77.

Tabel 4.77
Jumlah Kasus Kejahatan, Tingkat Risiko Penduduk Terjadi Tindak Pidana di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Kepulauan Meranti	Satuan	Tahun					Rata-Rata Pertumbuhan/ Tahun (%)
		2019	2020	2021	2022	2023*	
Jumlah Kasus	Kasus	116,00	763,00	166,00	170,00	301,20	139,78
Tingkat Risiko (per 100.000 penduduk)	Orang	64,00	136,00	144,00	80,00	125,20	32,61
Tingkat Penyelesaian (%)	%	100,90	75,23	63,66	81,76	71,17	-6,34
Provinsi Riau							
Jumlah Kasus	Kasus	7.992,00	8.444,00	8.121,00	9.072,00	8.493,70	1,79
Tingkat Risiko (per 100.000 penduduk)	Orang	117,00	132,00	128,00	137,00	142,50	5,21
Tingkat Penyelesaian (%)	%	75,21	74,66	75,50	72,92	73,84	-0,44

Sumber: BPS, Provinsi Riau Dalam Angka, 2020-2024

*) Angka sementara

4.3.4.7 Angka Demonstrasi

Pada tahun 2020 demonstrasi yang terjadi terkait dengan Omnibuslaw UU Cipta Kerja. Sasaran utama ratusan peserta aksi adalah Gedung DPRD. Sedangkan pada tahun 2023 demonstrasi terkait tuntutan yang disampaikan massa yakni rendahnya mutu pendidikan, kurangnya apresiasi terhadap guru, kesejahteraan guru yang masih diabaikan, kurangnya tenaga kesehatan, belum meratanya aliran listrik dan penyelesaian ganti rugi lahan masyarakat di Pulau Padang yang tak kunjung tuntas, wacana pemutusan hubungan kerja tenaga honorer di Pemerintah Daerah serta implementasi kebijakan *one way* di sebagian ruas jalan di Kota Selatpanjang.

BAB PRODUK UNGGULAN KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI

5

5.1 Analisis Produk Unggulan Daerah (PUD)

5.1.1 Analisis Static Location Quotient (SLQ)

Analisis Static Location Quotient (SLQ) menggunakan data PDRB atas harga berlaku Provinsi Riau dengan PDRB atas harga berlaku Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2019-2023, dengan melakukan perbandingan nilai per sektor terhadap PDRB total. Hasil analisis SLQ menunjukkan bahwa selama tahun 2019-2023 produk dan jasa dari sektor Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan memiliki rata-rata nilai SLQ senilai 1,47, sedangkan sektor ekonomi transformasi dan perdagangan memiliki rata-rata nilai LQ senilai 2,06. Analisis lebih lanjut dari SLQ, menunjukkan bahwa Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib dengan nilai SLQ 1,14. Artinya peranan produk-produk dari 3 (tiga) sektor tersebut di Kabupaten Kepulauan Meranti lebih menonjol dan lebih tinggi pada perekonomian daerah, dan dapat dijadikan sebagai petunjuk bahwa daerah tersebut surplus terhadap produk dari sektor tersebut. Hal ini berarti bahwa produk dari sektor-sektor ini mampu memenuhi kebutuhan akan daerahnya sendiri juga memasok untuk kebutuhan daerah lainnya. Produk dari sektor ini sangatlah berpotensi jika dikembangkan dengan maksimal dan bisa menjadi sumberdaya untuk mendorong perekonomian di Kabupaten Kepulauan Meranti karena memiliki kekuatan dan prospek yang baik serta berpotensi unggul di masa datang.

Tabel 5.1
Hasil Analisis SLQ Lapangan Usaha Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Lapangan Usaha Basis Data PDRB ADHB 2010-2023	SLQ	Decision
A	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	1,47	USI
B	Pertambangan dan Penggalian	0,83	TUSI
C	Industri Pengolahan	0,91	TUSI
D	Pengadaan Listrik dan Gas	0,58	TUSI
E	Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	0,35	TUSI
F	Konstruksi	0,55	TUSI
G	Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	0,89	TUSI
H	Transportasi dan Pergudangan	2,06	USI
I	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	0,59	TUSI
J	Informasi dan Komunikasi	0,72	TUSI
K	Jasa Keuangan dan Asuransi	0,30	TUSI
L	Real Estate	0,48	TUSI
M,N	Jasa Perusahaan	0,61	TUSI
O	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	1,14	USI
P	Jasa Pendidikan	0,40	TUSI
Q	Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	0,30	TUSI
R,S,T,U	Jasa lainnya	0,59	TUSI
Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Dengan Migas		0,75	TUSI

Sumber: Data diolah (2024)

Gambar 5.1. Rata-Rata Nilai SLQ berdasarkan Produk Sektor Ekonomi di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Location Quotient (LQ) yang lebih baik, yaitu LQ lebih dari 1, menunjukkan bahwa sektor tertentu memiliki keunggulan atau spesialisasi yang lebih tinggi di suatu wilayah dibandingkan wilayah referensi. Beberapa faktor penyebab LQ yang lebih baik di suatu wilayah, seperti Kabupaten Kepulauan Meranti, antara lain:

Lokasi Quotient (LQ) yang lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa suatu sektor ekonomi memiliki keunggulan atau spesialisasi relatif di suatu wilayah dibandingkan wilayah referensi. Dalam kasus Kabupaten Kepulauan Meranti, terdapat beberapa faktor yang mungkin menyebabkan LQ lebih baik untuk sektor-sektor seperti Pertanian, Kehutanan, Perikanan, Transportasi dan Perdagangan, serta Administrasi Pemerintahan, Pertahanan, dan Jaminan Sosial Wajib:

5.1.1.1 Sektor Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan

- a) **Sumber daya alam melimpah:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar dalam hasil pertanian, perikanan laut, dan hasil hutan.
- b) **Spesialisasi komoditas lokal:** Contohnya, pengembangan sagu sebagai produk unggulan daerah, serta hasil perikanan seperti ikan dan udang.
- c) **Tradisi dan budaya masyarakat:** Banyak masyarakat menggantungkan hidup pada sektor ini karena sudah menjadi aktivitas ekonomi utama turun-temurun.
- d) **Dukungan infrastruktur:** Adanya dermaga atau fasilitas pendukung untuk distribusi hasil pertanian dan perikanan.

5.1.1.2 Sektor Transportasi dan Perdagangan

- a) **Letak geografis strategis:** Kepulauan Meranti berada di jalur pelayaran penting, baik domestik maupun internasional, sehingga mendukung transportasi laut.
- b) **Pelabuhan aktif:** Pelabuhan-pelabuhan di wilayah ini menjadi pusat aktivitas perdagangan dan distribusi.
- c) **Kegiatan ekonomi berbasis perdagangan antar pulau:** Dengan banyaknya pulau di Meranti, perdagangan barang antar wilayah menjadi aktivitas ekonomi yang dominan.
- d) **Tingginya kebutuhan logistik lokal:** Kegiatan perdagangan didorong oleh permintaan bahan pokok dan produk lokal maupun impor.

5.1.1.3 Administrasi Pemerintahan, Pertahanan, dan Jaminan Sosial Wajib

- a) **Peran sebagai pusat administrasi regional:** Kabupaten Meranti memiliki peran penting dalam memberikan layanan pemerintahan untuk wilayah sekitar.
- b) **Program pemerintah yang intensif:** Fokus pada pembangunan wilayah perbatasan dan kepulauan sering kali menjadikan administrasi pemerintahan sektor yang menonjol.
- c) **Alokasi anggaran yang signifikan:** Sektor ini didukung oleh dana pemerintah untuk infrastruktur dan layanan sosial, seperti pendidikan, kesehatan, dan keamanan.
- d) **Tingkat kepadatan penduduk rendah:** Di daerah kepulauan, sektor ini mungkin lebih menonjol karena terbatasnya jenis kegiatan ekonomi lain.

5.1.1.4 Faktor Penyebab LQ yang Lebih Baik:

- a) **Spesialisasi Ekonomi Wilayah** Fokus pada komoditas atau jasa tertentu yang memiliki nilai tambah tinggi atau permintaan pasar yang besar.
- b) **Dukungan Infrastruktur** Adanya pelabuhan, jalan, fasilitas logistik, dan pasar yang menunjang transportasi, perdagangan, serta distribusi hasil pertanian dan perikanan.
- c) **Kebijakan Pemerintah** Kebijakan lokal yang mendukung sektor-sektor tertentu, seperti program pengembangan hasil laut atau komoditas unggulan daerah.
- d) **Kondisi Geografis** Wilayah kepulauan dengan sumber daya alam spesifik yang memberikan keunggulan dalam sektor perikanan, kehutanan, dan transportasi laut.
- e) **Budaya dan Keterampilan Lokal** Masyarakat yang sudah memiliki keahlian khusus dalam mengelola sumber daya lokal, seperti pertanian sagu atau perikanan tradisional.
- f) **Permintaan Pasar** Adanya permintaan yang kuat dari pasar lokal, regional, maupun internasional untuk produk atau jasa dari sektor-sektor tersebut.

Dengan memahami faktor-faktor ini, Kabupaten Kepulauan Meranti dapat terus mengembangkan keunggulan kompetitif dan meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya.

5.1.2 Dinamic Location Quotient (DLQ)

Analisis Dinamic Location Quotient (DLQ) adalah modifikasi dari SLQ, dengan mengakomodasi faktor laju pertumbuhan keluaran sektor ekonomi dari waktu ke waktu, di dalam perhitungan ini dipertimbangkan faktor

pertumbuhan ekonomi yang ada di wilayah pengamatan dalam hal ini adalah Kabupaten Kepulauan Meranti. Perbedaan dengan statistic location quotient terletak pada pertimbangan faktor pertumbuhan ekonomi yang ada, statistic location quotient di dalam perhitungannya tidak mempertimbangkan pertumbuhan ekonomi (Basuki dan Mujiraharjo, 2017)

Analisis Dinamic Location Quotient (DLQ) Kabupaten Kepulauan Meranti selama tahun 2019-2023 menunjukkan terdapat 14 (empat belas) produk dari sektor basis dengan nilai $DLQ > 1$. Terjadi reposisi sektor, dimana berdasarkan analisis SLQ sektor ekonomi mendapatkan nilai ($DLQ < 1$) termasuk kedalam kategori non basis. Oleh sebab itu, sektor ekonomi merupakan sektor berpotensi unggul dimasa depan yang berarti mampu memenuhi kebutuhan wilayahnya (Kabupaten Kepulauan Meranti) dan mampu mengekspor keluar daerah di masa yang akan datang sesuai dengan teori basis ekonomi.

Tabel 5.2
Hasil Analisis DLQ Lapangan Usaha Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

No	Lapangan Usaha Basis Data PDRB ADHB 2010-2023	DLQ	Decision
A	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	1,11	TBUMD
B	Pertambangan dan Penggalian	3,03	BUMD
C	Industri Pengolahan	1,09	TBUMD
D	Pengadaan Listrik dan Gas	1,00	TBUMD
E	Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	1,00	BUMD
F	Konstruksi	1,86	BUMD
G	Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	1,28	BUMD
H	Transportasi dan Pergudangan	0,77	TBUMD
I	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	2,08	TBUMD
J	Informasi dan Komunikasi	1,15	TBUMD
K	Jasa Keuangan dan Asuransi	1,17	TBUMD
L	Real Estate	1,41	BUMD
M,N	Jasa Perusahaan	2,19	BUMD
O	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	0,89	TBUMD
P	Jasa Pendidikan	1,19	TBUMD
Q	Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	0,90	TBUMD
R,S,T,U	Jasa lainnya	2,33	TBUMD
Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Dengan Migas		1,44	BUMD

Sumber: Data diolah (2024)

Gambar 5.2. Rata-Rata Nilai DLQ berdasarkan Produk Sektor Ekonomi di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019-2023

Kabupaten Kepulauan Meranti berdasarkan hasil analisis SLQ dan DLQ memiliki sektor basis dimasa sekarang dan sektor berpotensi unggul dimasa depan yakni, sektor ekonomi Industri Pengolahan dengan nilai SLQ 1,10 yang mana $SLQ > 1$ merupakan sektor basis dimasa sekarang dan nilai DLQ 1,03 yang mana $DLQ > 1$ ialah sektor basis berpotensi unggul dimasa depan. yang berarti mampu memenuhi kebutuhan wilayahnya (Kabupaten Kepulauan Meranti) saat ini dan masa depan serta mampu mengekspor keluar daerah saat ini dan di masa yang akan datang sesuai dengan teori basis ekonomi.

Dynamic Location Quotient (DLQ) adalah alat yang digunakan untuk mengukur perubahan daya saing atau spesialisasi ekonomi suatu sektor dalam suatu wilayah dari waktu ke waktu. DLQ membantu mengidentifikasi apakah suatu sektor mengalami peningkatan atau penurunan dalam peran ekonomi dibandingkan dengan wilayah referensi. DLQ yang lebih baik ($DLQ > 1$) menunjukkan bahwa sektor tersebut tumbuh lebih cepat di wilayah tersebut daripada di wilayah referensi. Berikut adalah beberapa DLQ yang lebih baik:

5.1.2.1 Pertumbuhan Ekonomi Lokal yang Lebih Cepat

Jika perekonomian lokal tumbuh lebih cepat dibandingkan dengan wilayah referensi, maka sektor-sektor yang dominan di wilayah tersebut cenderung menunjukkan peningkatan DLQ. Misalnya, jika pertumbuhan industri di Kabupaten Kepulauan Meranti lebih pesat daripada di wilayah lain dalam periode tertentu, maka DLQ sektor industri pengolahan di kota tersebut akan lebih baik. Pertumbuhan ekonomi yang dipacu oleh ekspansi industri baru, investasi besar-besaran, atau peningkatan produktivitas lokal akan berdampak positif pada DLQ.

5.1.2.2 Investasi dalam Infrastruktur

Peningkatan infrastruktur, seperti pelabuhan, jaringan transportasi, fasilitas penyimpanan, dan energi, dapat mendukung perkembangan sektor tertentu. Di Kabupaten Kepulauan Meranti, misalnya, investasi dalam pengembangan pelabuhan dan kawasan industri akan mempercepat pertumbuhan sektor perdagangan, logistik, dan industri pengolahan, yang pada akhirnya memperbaiki DLQ. Infrastruktur yang baik meningkatkan efisiensi dan daya saing, memungkinkan sektor-sektor utama tumbuh lebih cepat daripada di wilayah lain.

5.1.2.3 Inovasi dan Teknologi

Penerapan teknologi baru dan inovasi dalam proses produksi atau pengelolaan dapat mempercepat pertumbuhan sektor tertentu. Misalnya, sektor industri pengolahan sagu di Kepulauan Meranti mungkin mengalami peningkatan DLQ jika perusahaan-perusahaan lokal mengadopsi teknologi canggih yang meningkatkan efisiensi produksi dan menghasilkan produk bernilai tambah lebih tinggi. Inovasi yang meningkatkan daya saing di pasar domestik maupun internasional akan meningkatkan laju pertumbuhan sektor tersebut, menghasilkan DLQ yang lebih baik.

5.1.2.4 Perubahan Permintaan Global

Peningkatan permintaan global untuk produk-produk tertentu, seperti sagu, gas, atau minyak bumi, dapat meningkatkan pertumbuhan sektor terkait di wilayah tersebut. Di Kabupaten Kepulauan Meranti, sebagai pusat ekspor sagu dan minyak bumi, peningkatan permintaan internasional terhadap komoditas ini akan menyebabkan sektor pengolahan dan perdagangan berkembang lebih pesat, sehingga DLQ sektor-sektor ini akan lebih baik. Ketika pasar internasional menguntungkan wilayah tertentu, sektor-sektor yang mendukung ekspor akan tumbuh lebih cepat daripada wilayah yang tidak memiliki keunggulan yang sama.

5.1.2.5 Kebijakan Pemerintah yang Mendukung

Kebijakan fiskal dan regulasi: Pemerintah dapat mengeluarkan kebijakan yang mendorong investasi dan pertumbuhan di sektor-sektor tertentu. Di Kepulauan Meranti, kebijakan yang mendukung investasi di sektor energi dan pengolahan bisa mendorong percepatan pertumbuhan sektor tersebut. Insentif pajak, regulasi yang mempermudah ekspor, atau pembatasan impor produk yang bersaing juga dapat mempercepat pertumbuhan sektor lokal. Program pembangunan wilayah: Jika pemerintah memiliki program pembangunan khusus untuk daerah yang difokuskan pada sektor-sektor tertentu, hal ini dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi lokal lebih dari wilayah lain.

5.1.2.6 Keberadaan Industri Pendukung

Ekosistem industri: Adanya industri pendukung yang kuat, seperti logistik, teknologi informasi, atau sektor keuangan, dapat membantu pertumbuhan sektor utama. Di Kabupaten Kepulauan Meranti, misalnya, pertumbuhan industri pengolahan minyak dan gas dapat didukung oleh keberadaan sektor logistik yang efisien dan infrastruktur pendukung. Pertumbuhan industri pendukung ini akan meningkatkan laju perkembangan sektor-sektor terkait, menghasilkan DLQ yang lebih tinggi. Sinergi antar-sektor: Sektor-sektor yang saling terkait dapat memperkuat satu sama lain, mempercepat pertumbuhan keseluruhan wilayah.

5.1.2.7 Keunggulan Tenaga Kerja

Tenaga kerja terampil: Kehadiran tenaga kerja yang terampil dan berpengalaman di sektor-sektor tertentu dapat mempercepat pertumbuhan sektor tersebut dibandingkan wilayah lain. Di Kepulauan Meranti, keberadaan tenaga kerja yang ahli dalam industri minyak, gas, dan pengolahan minyak sawit akan mendorong efisiensi produksi dan inovasi, yang pada akhirnya meningkatkan pertumbuhan sektor tersebut. Program pelatihan dan pendidikan: Program pelatihan dan pengembangan keterampilan yang difokuskan pada sektor-sektor unggulan akan membantu meningkatkan produktivitas dan efisiensi, yang meningkatkan pertumbuhan sektor-sektor tersebut.

5.1.2.8 Fokus pada Produk Bernilai Tambah

Peningkatan nilai tambah produk: Wilayah yang mampu mengembangkan produk dengan nilai tambah lebih tinggi akan mengalami pertumbuhan yang lebih pesat di sektor-sektor terkait. Di Kabupaten Kepulauan Meranti, sektor industri pengolahan yang mampu menghasilkan produk turunan minyak kelapa sawit bernilai tinggi, seperti oleokimia dan biodiesel, akan lebih cepat berkembang dibandingkan wilayah lain yang hanya memproduksi bahan mentah. Meningkatkan kualitas dan diversifikasi produk meningkatkan permintaan dan daya saing sektor tersebut.

5.1.2.9 Akses ke Pasar yang Lebih Luas

Aksesibilitas pasar: Wilayah yang memiliki akses lebih baik ke pasar domestik dan internasional melalui jalur transportasi yang lebih efisien dan koneksi yang baik, seperti Kepulauan Meranti dengan pelabuhannya, akan mengalami pertumbuhan sektor yang lebih pesat. Hal ini mempermudah perusahaan untuk mendistribusikan produk mereka, mempercepat ekspansi bisnis, dan meningkatkan DLQ. Perjanjian perdagangan internasional: Adanya perjanjian perdagangan atau kerjasama ekonomi internasional yang memudahkan akses ke pasar luar negeri juga dapat meningkatkan pertumbuhan sektor tertentu di wilayah tersebut.

5.1.2.10 Adaptasi terhadap Perubahan Ekonomi

Respon cepat terhadap dinamika pasar: Wilayah yang mampu dengan cepat menyesuaikan diri dengan perubahan kondisi ekonomi, seperti perubahan teknologi, tren pasar, atau kebutuhan konsumen, akan lebih cepat berkembang dibandingkan wilayah yang kurang fleksibel. Fleksibilitas ini memungkinkan sektor-sektor ekonomi tumbuh lebih cepat dan memperbaiki DLQ. Diversifikasi sektor ekonomi: Adaptasi dengan mendiversifikasi sektor ekonomi, khususnya dengan masuk ke pasar baru atau memperluas lini produk, juga dapat mendorong pertumbuhan.

Oleh karena untuk terus meningkatkan DLQ yang lebih baik, maka berbagai faktor yang mempercepat pertumbuhan sektor-sektor tertentu di suatu wilayah dibandingkan wilayah referensi. Faktor-faktor utama termasuk pertumbuhan ekonomi yang lebih cepat, investasi dalam infrastruktur, inovasi teknologi, peningkatan permintaan global, kebijakan pemerintah yang mendukung, tenaga kerja terampil, dan akses pasar yang lebih luas. Kombinasi faktor-faktor ini membuat sektor-sektor tertentu di wilayah tersebut mampu berkembang lebih cepat dan menjadi lebih dominan dibandingkan wilayah lainnya.

5.1.3 Shift-Share Analysis (SSA)

Shift-Share Analysis (SSA) digunakan untuk memahami perubahan pertumbuhan ekonomi suatu wilayah dengan memisahkan pengaruh dari tiga komponen utama: pertumbuhan nasional, pertumbuhan industri, dan pertumbuhan kompetitif lokal. SSA membantu menjelaskan apakah pertumbuhan suatu sektor ekonomi di wilayah tersebut lebih dipengaruhi oleh tren nasional, kekuatan industri secara keseluruhan, atau faktor-faktor khusus lokal. **Shift-Share Analysis Kabupaten Kepulauan Meranti 2010-2023**, kita dapat melihat tiga komponen utama berikut:

5.1.3.1 National Growth Effect (Pengaruh Pertumbuhan Nasional)

Komponen ini mencerminkan bagaimana pertumbuhan ekonomi nasional secara keseluruhan mempengaruhi pertumbuhan sektor-sektor ekonomi di Kabupaten Kepulauan Meranti. Jika pertumbuhan nasional positif, maka semua sektor Di Kabupaten Kepulauan Meranti akan terdampak positif, meskipun dengan skala yang berbeda. Selama 2010-2023, ekonomi Indonesia secara umum tumbuh, meskipun terdapat beberapa tantangan seperti penurunan harga minyak dunia. Dalam konteks ini, pertumbuhan ekonomi nasional memberikan dorongan positif pada sektor-sektor utama Di Kabupaten Kepulauan Meranti, terutama pada sektor industri pengolahan, perdagangan, dan pertambangan.

5.1.3.2 Industry Mix Effect (Pengaruh Pertumbuhan Industri)

Komponen ini menunjukkan bagaimana sektor-sektor tertentu di Kabupaten Kepulauan Meranti tumbuh atau berkontraksi berdasarkan kinerja industri secara keseluruhan di tingkat nasional atau internasional. Jika sektor-sektor tersebut berkembang pesat di tingkat nasional, maka sektor yang sama Di Kabupaten Kepulauan Meranti akan memperoleh manfaat dari pertumbuhan tersebut.

Pertambangan dan Penggalan: Industri minyak dan gas merupakan sektor yang besar Di Kabupaten Kepulauan Meranti. Selama 2010-2023, sektor ini dipengaruhi oleh harga komoditas global, seperti harga minyak bumi, yang mengalami fluktuasi. Ketika harga minyak turun, sektor ini cenderung mengalami perlambatan meskipun tetap berperan penting.

Industri Pengolahan: Kepulauan Meranti memiliki industri pengolahan minyak bumi dan kelapa sawit. Pertumbuhan global dan nasional sektor sagu memberikan dampak positif pada sektor pengolahan sagu Di Kabupaten Kepulauan Meranti, mendorong ekspansi industri ini di wilayah tersebut.

Perdagangan: Perdagangan Di Kabupaten Kepulauan Meranti juga mendapatkan dorongan dari tren nasional dan internasional, terutama perdagangan ekspor-impor produk sagu dan minyak bumi. Ketika permintaan global naik, sektor perdagangan Di Kabupaten Kepulauan Meranti tumbuh lebih pesat.

5.1.3.3 Regional Competitiveness Effect (Pengaruh Daya Saing Lokal)

Komponen ini mengukur pertumbuhan yang disebabkan oleh faktor-faktor spesifik lokal yang membuat sektor-sektor ekonomi Di Kabupaten Kepulauan Meranti tumbuh lebih cepat (atau lebih lambat) daripada di wilayah lain. Ini mencerminkan keunggulan atau kelemahan yang unik untuk Kabupaten Kepulauan Meranti.

Daya Saing dalam Industri Pengolahan: Keberadaan kilang minyak besar Di Kabupaten Kepulauan Meranti, pelabuhan ekspor, dan kawasan industri membuat sektor pengolahan minyak bumi dan sawit tumbuh lebih cepat dibandingkan daerah lain yang tidak memiliki infrastruktur pendukung sekuat Di Kabupaten Kepulauan Meranti. Pengaruh ini menyebabkan sektor ini memiliki pertumbuhan kompetitif yang kuat Di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Logistik dan Pelabuhan: Infrastruktur pelabuhan Kepulauan Meranti, yang merupakan salah satu pelabuhan utama untuk ekspor minyak kelapa sawit dan minyak bumi, memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan. Faktor lokal ini memungkinkan sektor perdagangan dan logistik Di Kabupaten Kepulauan Meranti tumbuh lebih cepat daripada wilayah lain di Riau atau Indonesia pada umumnya.

Pertambangan dan Penggalian: Sektor ini juga dipengaruhi oleh daya saing lokal, terutama terkait dengan keberadaan sumber daya minyak dan gas serta fasilitas pengolahan minyak. Meskipun harga minyak global mempengaruhi sektor ini, infrastruktur dan investasi lokal membantu mempertahankan pertumbuhan di atas rata-rata di beberapa periode.

5.1.3.4 Shift-Share Analysis untuk Kabupaten Kepulauan Meranti selama 2010-2023

Pengaruh Pertumbuhan Nasional: Secara umum, pertumbuhan nasional memberikan dampak positif pada ekonomi Kepulauan Meranti, terutama pada sektor perdagangan, industri pengolahan, dan pertambangan. Namun, fluktuasi ekonomi nasional, terutama akibat pandemi dan harga komoditas yang bergejolak, juga dirasakan Di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Pengaruh Pertumbuhan Industri: Sektor-sektor utama Di Kabupaten Kepulauan Meranti, seperti industri pengolahan, pertambangan, dan perdagangan, sangat dipengaruhi oleh tren industri di tingkat nasional dan global. Misalnya, sektor industri pengolahan sagu tumbuh pesat karena permintaan global yang kuat, sementara sektor pertambangan lebih terpengaruh oleh harga minyak yang berfluktuasi.

Pengaruh Daya Saing Lokal: Faktor-faktor lokal seperti keberadaan pelabuhan besar, kilang minyak, dan kawasan industri membuat Kepulauan Meranti memiliki keunggulan kompetitif dalam sektor-sektor tertentu. Sektor pengolahan minyak bumi dan kelapa sawit serta perdagangan menunjukkan pertumbuhan yang lebih tinggi daripada wilayah lain berkat infrastruktur dan kebijakan lokal yang mendukung.

Berdasarkan SSA ini, Kabupaten Kepulauan Meranti dapat terus meningkatkan daya saing lokal dengan berinvestasi dalam infrastruktur, mendiversifikasi sektor industri, dan memanfaatkan potensi sektor-sektor unggulan seperti pengolahan sagu, pertambangan, dan perdagangan. Pemanfaatan lebih lanjut dari daya saing lokal yang unik ini dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di masa depan.

5.1.4 Eksploratif Kualitatif

Eksploratif Kualitatif adalah pendekatan penelitian yang berfokus pada penggalian wawasan mendalam tentang fenomena yang sedang diteliti melalui metode kualitatif. Dalam konteks analisis ekonomi suatu wilayah, seperti Kabupaten Kepulauan Meranti, metode ini digunakan untuk memahami lebih dalam berbagai faktor yang mempengaruhi perkembangan ekonomi dan sektor-sektor unggulan berdasarkan perspektif para pemangku kepentingan, seperti pemerintah daerah, pelaku usaha, masyarakat, dan ahli.

5.1.4.1 EK Kabupaten Kepulauan Meranti

Dalam konteks Kabupaten Kepulauan Meranti, metode eksploratif kualitatif bisa digunakan untuk menggali lebih dalam pemahaman tentang perkembangan ekonomi wilayah ini, terutama dalam beberapa sektor utama seperti **pertambangan, industri pengolahan, dan perdagangan**. Contohnya:

- a) **Wawancara dengan Pelaku Usaha di Sektor Industri Pengolahan:** Dapat menggali bagaimana mereka melihat perkembangan industri pengolahan Di Kabupaten Kepulauan Meranti, tantangan yang mereka hadapi (seperti biaya logistik atau akses ke teknologi), serta peluang untuk ekspansi ke pasar internasional.
- b) **Diskusi dengan Pemerintah Daerah:** Untuk memahami strategi kebijakan lokal dalam mendukung pertumbuhan sektor-sektor prioritas, seperti pembangunan infrastruktur pelabuhan dan kawasan industri.

- c) **Observasi di Pelabuhan Kepulauan Meranti:** Untuk memahami peran pelabuhan dalam mendukung sektor perdagangan dan ekspor, serta melihat bagaimana aktivitas sehari-hari di pelabuhan mempengaruhi ekonomi lokal.

5.1.4.2 Temuan yang Diharapkan dari Eksploratif Kualitatif

- a) **Pandangan tentang Infrastruktur:** Bagaimana kualitas dan keberadaan infrastruktur, terutama pelabuhan dan jalan raya, memengaruhi pertumbuhan sektor perdagangan dan industri Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) **Tantangan Tenaga Kerja:** Apakah tenaga kerja lokal memiliki keterampilan yang sesuai dengan kebutuhan sektor-sektor unggulan, dan apa langkah-langkah yang diambil untuk mengatasi kesenjangan keterampilan.
- c) **Persepsi terhadap Investasi:** Bagaimana pelaku usaha dan pemerintah melihat peluang dan tantangan dalam menarik investasi, baik domestik maupun asing, ke dalam sektor-sektor utama Kepulauan Meranti.
- d) **Keberlanjutan dan Lingkungan:** Bagaimana sektor-sektor seperti industri pengolahan dan pertambangan berdampak terhadap lingkungan, serta bagaimana masyarakat dan pemerintah berupaya untuk menyeimbangkan antara pertumbuhan ekonomi dan kelestarian lingkungan.

5.1.4.3 Keuntungan dari Pendekatan Eksploratif Kualitatif

- a) **Mendapatkan Wawasan Mendalam:** Berbeda dengan data kuantitatif yang hanya memberikan gambaran umum, metode eksploratif kualitatif memungkinkan peneliti untuk menggali lebih dalam persepsi, motivasi, dan strategi para aktor ekonomi.
- b) **Mengidentifikasi Masalah yang Tersembunyi:** Dengan wawancara mendalam dan observasi langsung, peneliti dapat mengidentifikasi masalah-masalah yang mungkin tidak terdeteksi oleh data kuantitatif, seperti hambatan birokrasi atau kekurangan infrastruktur yang spesifik.
- c) **Membantu Perumusan Kebijakan:** Hasil dari penelitian kualitatif dapat digunakan untuk memberikan masukan bagi kebijakan yang lebih efektif dan sesuai dengan kebutuhan lokal.

Pendekatan eksploratif kualitatif dalam analisis ekonomi Kabupaten Kepulauan Meranti 2010-2023 memungkinkan pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor lokal yang memengaruhi pertumbuhan sektor-sektor ekonomi. Dengan memadukan wawancara, diskusi kelompok, dan observasi langsung, metode ini membantu mengidentifikasi tantangan spesifik dan peluang yang dapat mendukung perencanaan pembangunan ekonomi yang lebih efektif di masa depan.

5.1.5 Literature Review

5.1.5.1 Sintesis Temuan

Setelah meninjau berbagai literatur yang relevan, sintesis yang memberikan pemahaman yang lebih baik tentang topik yang diteliti:

- a) **Infrastruktur Pelabuhan:** Literatur mungkin menunjukkan bahwa pelabuhan yang efisien dan modern berkontribusi pada peningkatan volume perdagangan dan investasi, yang relevan untuk perkembangan ekonomi Kepulauan Meranti.
- b) **Diversifikasi Ekonomi:** Studi-studi tentang kota industri menunjukkan bahwa ketergantungan pada sektor tertentu, seperti minyak dan gas, dapat membuat ekonomi daerah rentan terhadap fluktuasi harga komoditas. Dengan demikian, penting bagi Kepulauan Meranti untuk mendiversifikasi perekonomiannya dengan mengembangkan sektor-sektor baru.
- c) **Pengembangan Sumber Daya Manusia:** Literatur juga mungkin menyoroti bahwa investasi dalam pelatihan tenaga kerja dan peningkatan keterampilan lokal dapat mendukung pertumbuhan sektor-sektor industri unggulan Di Kabupaten Kepulauan Meranti.

5.1.5.2 Rekomendasi Berdasarkan Literature Review

Berdasarkan hasil analisis literature review, beberapa rekomendasi yang dapat diajukan untuk Kabupaten Kepulauan Meranti antara lain:

- a) **Penguatan Infrastruktur Pelabuhan dan Transportasi:** Meningkatkan kualitas dan kapasitas pelabuhan Kepulauan Meranti sebagai salah satu langkah strategis untuk mendorong sektor perdagangan dan industri pengolahan.

- b) **Diversifikasi Ekonomi:** Menyusun kebijakan yang mendorong diversifikasi ekonomi, misalnya dengan mengembangkan sektor pariwisata, perikanan, atau industri kreatif, guna mengurangi ketergantungan pada sektor minyak dan gas.
- c) **Pengembangan Sumber Daya Manusia:** Meningkatkan program pelatihan dan pendidikan untuk menciptakan tenaga kerja yang kompeten, khususnya di sektor industri pengolahan dan perdagangan internasional.

Analisis Literature Review untuk Kabupaten Kepulauan Meranti 2010-2023 berperan penting dalam memberikan landasan teoritis dan pengetahuan empiris untuk memahami dinamika ekonomi dan sektor-sektor unggulan di wilayah tersebut. Dengan meninjau berbagai literatur yang relevan, analisis ini dapat membantu merumuskan strategi pembangunan yang lebih tepat sasaran dan berbasis bukti untuk mendukung pertumbuhan ekonomi berkelanjutan Di Kabupaten Kepulauan Meranti.

5.2 Perkembangan UMKM Kabupaten Kepulauan Meranti

Perkembangan UMKM di Kabupaten Kepulauan Meranti, peningkatan jumlah pengusaha UMKM, baik laki-laki maupun perempuan, terus berlangsung. Hal ini didukung oleh berbagai inisiatif pemerintah setempat yang bertujuan untuk memajukan sektor UMKM. Pengusaha perempuan, khususnya, menunjukkan tren yang terus berkembang, seiring dengan berbagai program pemberdayaan ekonomi perempuan yang dijalankan oleh pemerintah daerah dan lembaga swasta. Beberapa faktor yang mendorong peningkatan ini meliputi:

1. **Akses Modal dan Pendanaan:** Pemerintah dan lembaga keuangan memberikan akses yang lebih mudah terhadap modal usaha, termasuk program khusus untuk pengusaha perempuan, seperti subsidi bunga kredit dan bantuan modal usaha.
2. **Pelatihan dan Pendampingan:** Banyak program pelatihan kewirausahaan dan pendampingan yang diberikan kepada pengusaha UMKM, baik laki-laki maupun perempuan, untuk meningkatkan keterampilan manajemen, pemasaran, dan digitalisasi bisnis.
3. **Kesadaran Sosial dan Kemandirian Ekonomi:** Banyak perempuan yang mulai terjun ke dunia usaha sebagai bentuk kemandirian ekonomi, terutama di sektor kuliner, fashion, dan kerajinan.

Peningkatan partisipasi pengusaha perempuan di sektor UMKM tidak hanya berdampak pada ekonomi keluarga mereka tetapi juga pada pembangunan ekonomi lokal secara keseluruhan

5.2.1 Fleksibilitas dalam Pengelolaan Waktu

Banyak perempuan memilih terjun ke UMKM karena mereka mencari pekerjaan yang dapat disesuaikan dengan tanggung jawab rumah tangga. UMKM sering kali menawarkan fleksibilitas yang lebih besar dibandingkan pekerjaan formal, memungkinkan perempuan untuk menyeimbangkan antara bisnis dan tanggung jawab keluarga. Fleksibilitas dalam pengelolaan waktu adalah salah satu alasan utama mengapa banyak perempuan tertarik menjadi pengusaha UMKM. Fleksibilitas ini memungkinkan mereka untuk menyesuaikan jam kerja dengan kewajiban lain, seperti mengurus keluarga, rumah tangga, dan anak-anak. Berikut adalah beberapa alasan mengapa fleksibilitas ini menjadi penting:

- a) **Pekerjaan dari Rumah:** Banyak perempuan yang menjalankan usaha UMKM dari rumah, sehingga mereka tidak perlu meninggalkan rumah untuk bekerja. Ini memberikan kesempatan untuk tetap menjalankan bisnis sambil mengurus anak-anak atau melakukan tugas rumah tangga lainnya.
- b) **Kebebasan Mengatur Jadwal:** Berbeda dengan pekerjaan formal yang memiliki jam kerja tetap, pengusaha UMKM dapat mengatur sendiri kapan mereka ingin bekerja. Ini memungkinkan mereka untuk bekerja di waktu-waktu yang lebih fleksibel, seperti di pagi hari sebelum anak-anak bangun atau di malam hari setelah mereka tidur.
- c) **Pengelolaan Bisnis yang Bertahap:** UMKM sering kali dimulai dengan skala kecil, sehingga pengusaha tidak perlu langsung bekerja penuh waktu. Mereka bisa menjalankan bisnis secara bertahap, menambah waktu yang dihabiskan untuk bisnis seiring dengan pertumbuhan usaha.
- d) **Keseimbangan Kehidupan Pribadi dan Profesional:** Fleksibilitas ini membantu pengusaha perempuan mencapai keseimbangan antara kehidupan pribadi dan profesional, yang menjadi faktor penting dalam mempertahankan kesejahteraan emosional dan fisik mereka.

Secara keseluruhan, fleksibilitas ini menjadi daya tarik utama bagi banyak perempuan yang ingin berkontribusi pada ekonomi keluarga tanpa mengorbankan tanggung jawab rumah tangga atau menghabiskan terlalu banyak waktu di luar rumah.

5.2.2 Peluang dalam Sektor-sektor Spesifik

Perempuan umumnya mendominasi sektor-sektor tertentu dalam UMKM, seperti kuliner, kerajinan tangan, dan fashion. Sektor-sektor ini sering kali lebih mudah diakses oleh perempuan dan tidak memerlukan modal yang besar untuk memulai, sehingga banyak perempuan yang memanfaatkannya sebagai peluang untuk mandiri secara ekonomi. Peluang dalam sektor-sektor spesifik UMKM seringkali lebih mudah diakses oleh perempuan karena beberapa faktor unik yang memungkinkan mereka untuk unggul. Berikut beberapa sektor di mana perempuan umumnya lebih banyak terlibat:

- a) **Sektor Kuliner:** Perempuan banyak terlibat dalam bisnis kuliner, terutama dalam usaha kecil seperti katering, warung makan, dan usaha makanan ringan. Ini disebabkan oleh keterampilan memasak yang sering kali merupakan bagian dari kehidupan sehari-hari, sehingga mudah bagi perempuan untuk memanfaatkan keterampilan tersebut dalam berwirausaha. Selain itu, modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha di sektor ini relatif kecil.
- b) **Sektor Fashion dan Kriya:** Bisnis di bidang fashion, seperti pakaian, aksesoris, dan kerajinan tangan, merupakan sektor lain di mana perempuan mendominasi. Banyak perempuan yang memulai bisnis ini dengan memproduksi barang-barang seperti pakaian muslim, batik, tas, dan kerajinan tangan lainnya yang banyak diminati pasar lokal maupun internasional. Kreativitas dan ketelitian perempuan dalam membuat produk-produk bernilai estetika tinggi menjadi salah satu kunci keberhasilan di sektor ini.
- c) **Sektor Kesehatan dan Kecantikan:** Produk dan layanan kecantikan, seperti kosmetik, perawatan kulit, dan spa, juga menawarkan peluang besar bagi pengusaha perempuan. Banyak perempuan yang memulai bisnis ini dengan menjual produk perawatan atau membuka layanan kecantikan seperti salon, spa, atau klinik kecantikan.
- d) **Sektor Pendidikan dan Pelatihan:** Perempuan juga sering terlibat dalam usaha yang berkaitan dengan pendidikan, seperti bimbingan belajar, kursus keterampilan, dan pelatihan. Bisnis ini tidak hanya memberikan dampak ekonomi tetapi juga sosial, dengan memberikan layanan pendidikan kepada masyarakat.

Sektor-sektor ini umumnya memiliki hambatan masuk yang lebih rendah dan memanfaatkan keterampilan yang sudah dimiliki banyak perempuan, sehingga mereka dapat lebih mudah memulai usaha dibandingkan sektor-sektor yang lebih padat modal atau teknologi. Selain itu, produk dari sektor-sektor ini sering kali memiliki permintaan yang konsisten, baik di tingkat lokal maupun nasional.

5.2.3 Dorongan Ekonomi Keluarga

Perempuan sering kali menjadi tulang punggung ekonomi keluarga dan melihat UMKM sebagai cara untuk menambah penghasilan keluarga. Dalam banyak kasus, perempuan memulai usaha kecil dari rumah untuk mendukung suami atau keluarga secara finansial. Dorongan ekonomi keluarga adalah salah satu motivasi utama yang mendorong banyak perempuan untuk terjun ke sektor UMKM. Berikut beberapa alasan mengapa dorongan ini sangat penting dalam peningkatan partisipasi perempuan dalam kewirausahaan:

- a) **Menambah Penghasilan Keluarga:** Banyak perempuan yang memulai usaha kecil sebagai cara untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Dalam banyak kasus, pendapatan dari satu anggota keluarga saja tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, terutama di lingkungan dengan biaya hidup yang tinggi. Oleh karena itu, perempuan sering memulai usaha kecil di rumah untuk mendukung keuangan keluarga.
- b) **Kemandirian Ekonomi:** Dengan memulai usaha, perempuan dapat mencapai kemandirian ekonomi, yang pada gilirannya memberi mereka lebih banyak kebebasan untuk mengelola keuangan keluarga. Kemandirian ini juga dapat mengurangi ketergantungan pada satu sumber penghasilan atau mengatasi tantangan keuangan yang mungkin muncul jika suami kehilangan pekerjaan atau pendapatan berkurang.
- c) **Investasi untuk Masa Depan Anak:** Perempuan seringkali terdorong untuk memulai bisnis agar bisa menyediakan pendidikan dan masa depan yang lebih baik bagi anak-anak mereka. Pendapatan

tambahan yang dihasilkan dari UMKM dapat digunakan untuk membayar biaya pendidikan, perawatan kesehatan, dan kebutuhan-kebutuhan lainnya yang penting untuk kesejahteraan keluarga.

- d) **Kondisi Ekonomi yang Tidak Stabil:** Di beberapa wilayah, pekerjaan formal bagi laki-laki mungkin terbatas atau tidak stabil. Perempuan yang menjalankan UMKM membantu meringankan beban finansial keluarga dengan menciptakan sumber pendapatan alternatif yang lebih stabil. Hal ini juga membantu keluarga dalam menghadapi situasi ekonomi yang tidak menentu.

Secara keseluruhan, dorongan ekonomi keluarga menjadi motivasi kuat bagi perempuan untuk mengambil peran sebagai pengusaha UMKM, tidak hanya untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga mereka tetapi juga untuk mencapai kemandirian finansial dan menghadapi tantangan ekonomi yang lebih luas

5.2.4 Dukungan Kebijakan dan Program Pemberdayaan

Pemerintah dan organisasi non-pemerintah telah banyak meluncurkan program yang secara khusus ditargetkan untuk memberdayakan perempuan, seperti pelatihan kewirausahaan, akses modal, dan jaringan pasar. Program-program ini mendorong lebih banyak perempuan untuk memulai usaha sendiri dibandingkan laki-laki yang mungkin lebih tertarik pada pekerjaan formal. Dukungan kebijakan dan program pemberdayaan memainkan peran penting dalam peningkatan jumlah pengusaha perempuan di sektor UMKM. Pemerintah pusat dan daerah telah meluncurkan berbagai kebijakan serta program yang mendorong partisipasi perempuan dalam dunia usaha. Berikut beberapa bentuk dukungan yang berpengaruh besar:

- a) **Akses ke Modal dan Pendanaan:** Pemerintah melalui program seperti *Kredit Usaha Rakyat (KUR)* memberikan kemudahan akses pendanaan dengan bunga rendah untuk UMKM, termasuk bagi pengusaha perempuan. Selain itu, terdapat program khusus yang ditargetkan untuk membantu perempuan memperoleh modal usaha, seperti subsidi bunga kredit dan dana hibah untuk perempuan pengusaha.
- b) **Program Pelatihan dan Pengembangan Keterampilan:** Berbagai pelatihan kewirausahaan disediakan oleh pemerintah dan lembaga non-pemerintah untuk meningkatkan keterampilan perempuan dalam menjalankan bisnis. Program-program seperti ini berfokus pada pengembangan keterampilan manajerial, keuangan, pemasaran digital, dan inovasi produk, yang semuanya krusial untuk pengusaha UMKM.
- c) **Kebijakan Pemberdayaan Perempuan:** Kebijakan yang bertujuan memberdayakan perempuan dalam ekonomi sering kali memberikan dorongan bagi mereka untuk terjun ke dunia usaha. Pemerintah Kabupaten Kepulauan Meranti telah menetapkan berbagai kebijakan untuk meningkatkan partisipasi perempuan dalam ekonomi melalui program pemberdayaan ekonomi perempuan, seperti yang diatur dalam RPJMD
- d) **Jaringan dan Akses ke Pasar:** Pemerintah daerah seringkali mengadakan pameran dan bazar untuk mempromosikan produk UMKM, memberikan perempuan kesempatan untuk memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Program digitalisasi UMKM juga membantu perempuan dalam menjual produk secara daring, memperluas akses pasar hingga ke tingkat nasional dan internasional.
- e) **Lembaga Non-Pemerintah dan Organisasi Pemberdayaan:** Berbagai lembaga non-pemerintah (NGO) dan organisasi internasional, seperti UN Women, mendukung perempuan dengan program-program kewirausahaan yang dirancang khusus untuk membantu perempuan dalam memulai dan mengembangkan bisnis mereka. Program-program ini seringkali berfokus pada sektor-sektor yang mudah diakses oleh perempuan, seperti kerajinan tangan, kuliner, dan jasa.

Dukungan ini telah mempercepat partisipasi perempuan di sektor UMKM, menguatkan peran perempuan sebagai penggerak ekonomi lokal dan nasional

5.2.5 Perubahan Budaya dan Peran Gender

Dalam beberapa dekade terakhir, terjadi perubahan budaya di mana perempuan semakin didorong untuk menjadi mandiri secara ekonomi. Kesadaran ini, didukung oleh kampanye pemberdayaan perempuan, mendorong lebih banyak perempuan untuk terjun ke dunia bisnis. **Perubahan budaya dan peran gender** merupakan faktor penting yang mempengaruhi peningkatan jumlah pengusaha perempuan di sektor UMKM. Berikut adalah beberapa aspek dari perubahan ini yang berkontribusi terhadap keterlibatan perempuan yang lebih besar dalam dunia usaha:

- a) **Kemandirian Ekonomi Perempuan:** Di banyak daerah, termasuk Kabupaten Kepulauan Meranti, ada perubahan besar dalam pandangan sosial tentang peran perempuan dalam ekonomi. Dahulu, perempuan lebih banyak diharapkan untuk mengurus rumah tangga, tetapi saat ini, semakin banyak perempuan yang diharapkan dan didorong untuk berpartisipasi dalam dunia kerja dan berwirausaha. Kemandirian ekonomi perempuan semakin dipandang sebagai hal yang positif dan penting bagi keluarga dan masyarakat.
- b) **Peran Gender yang Lebih Fleksibel:** Peran gender tradisional yang membedakan antara tugas laki-laki dan perempuan dalam keluarga dan masyarakat menjadi semakin kabur. Perempuan tidak lagi hanya dipandang sebagai pengurus rumah tangga, melainkan juga sebagai kontributor ekonomi yang penting. Sebaliknya, laki-laki juga lebih banyak terlibat dalam pekerjaan rumah tangga, menciptakan keseimbangan yang lebih baik dan memungkinkan perempuan untuk terjun ke dunia bisnis.
- c) **Peningkatan Pendidikan Perempuan:** Akses perempuan terhadap pendidikan telah meningkat secara signifikan dalam beberapa dekade terakhir, yang memberdayakan mereka dengan keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk memulai dan menjalankan bisnis. Pendidikan membuka peluang lebih besar bagi perempuan untuk memahami aspek-aspek manajerial, pemasaran, dan keuangan yang krusial untuk mengelola usaha UMKM.
- d) **Kesadaran Akan Hak dan Kesenjangan Gender:** Kampanye global untuk kesetaraan gender telah meningkatkan kesadaran tentang hak perempuan untuk berpartisipasi dalam ekonomi. Program pemberdayaan perempuan, kebijakan afirmatif, dan advokasi kesetaraan gender telah memberikan dorongan bagi perempuan untuk berani mengambil langkah berwirausaha dan mematahkan stereotip tradisional yang membatasi mereka.
- e) **Perubahan dalam Norma Sosial:** Di banyak komunitas, norma sosial yang menghalangi perempuan untuk bekerja di luar rumah atau memiliki bisnis sendiri mulai melemah. Komunitas-komunitas ini semakin menerima peran perempuan sebagai pengusaha, yang memungkinkan mereka lebih bebas untuk mengambil peluang di sektor-sektor ekonomi yang sebelumnya mungkin dianggap kurang sesuai bagi perempuan.

Perubahan ini tidak hanya menguntungkan perempuan secara individu, tetapi juga memperkaya ekonomi dengan lebih banyak pengusaha perempuan yang membawa inovasi dan kreativitas dalam berbagai sektor UMKM. Faktor-faktor ini berkontribusi pada tingginya angka perempuan yang menjadi pengusaha UMKM dibandingkan laki-laki di banyak daerah, termasuk di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Kondisi ini telah membawa peningkatan kontribusi UMKM terhadap penciptaan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi, inovasi dan kreativitas, pemerataan ekonomi dan peningkatan pendapatan daerah serta penggerak ekspor hasil produk UMKM. Hal ini sesuai dengan fungsi penting dalam perekonomian, baik secara lokal maupun nasional. Berikut adalah beberapa fungsi utama UMKM:

- a) **Penciptaan Lapangan Kerja**
UMKM menyerap banyak tenaga kerja karena sifatnya yang padat karya. Mereka mampu menyediakan pekerjaan untuk masyarakat, terutama di daerah pedesaan atau perkotaan yang kurang berkembang, sehingga mengurangi pengangguran.
- b) **Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Lokal**
UMKM berperan sebagai penggerak ekonomi lokal dengan memanfaatkan sumber daya setempat, seperti tenaga kerja dan bahan baku lokal. Hal ini membantu dalam meningkatkan perputaran ekonomi di daerah dan menciptakan peluang bisnis baru.
- c) **Inovasi dan Kreativitas**
UMKM seringkali menjadi tempat lahirnya inovasi karena pelaku bisnis kecil lebih fleksibel dalam menghadapi perubahan pasar. Mereka cenderung lebih cepat beradaptasi dengan permintaan konsumen atau kondisi ekonomi yang dinamis.
- d) **Pemerataan Ekonomi**
UMKM berkontribusi dalam mengurangi ketimpangan ekonomi dengan memberikan kesempatan bagi individu dari berbagai latar belakang ekonomi untuk berpartisipasi dalam dunia bisnis. Mereka mendukung pengembangan ekonomi yang lebih inklusif.
- e) **Peningkatan Pendapatan Daerah**

Jumlahnya yang sangat besar, UMKM memberikan kontribusi signifikan terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti. Sektor UMKM menyumbangkan sekitar 60% terhadap PDRB Kabupaten Kepulauan Meranti dan memiliki peran penting dalam meningkatkan daya saing ekonomi daerah.

f) **Penggerak Ekspor**

Beberapa UMKM telah berhasil menembus pasar internasional dan berkontribusi pada ekspor nasional. Produk-produk kreatif UMKM seringkali diminati di luar negeri, yang membantu meningkatkan cadangan devisa negara. Secara keseluruhan, UMKM merupakan tulang punggung ekonomi yang penting dalam menciptakan stabilitas ekonomi dan sosial.

5.3 Kriteria dan ROC Produk Unggulan Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti

5.3.1 Kriteria PUD

Permendagri Nomor 9 Tahun 2014) menjelaskan kriteria Produk Unggulan Daerah (PUD) dan hasil kajian dijelaskan sebagai berikut:

5.3.1.1 Penyerapan Tenaga Kerja

distribusi tenaga kerja antara tenaga kerja keluarga dan tenaga kerja luar keluarga juga menjadi salah satu indikator penting untuk menilai bagaimana suatu produk unggulan, seperti PUD Kabupaten Kepulauan Meranti, dapat berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi lokal. Tenaga kerja yang terlibat pada PUD Kabupaten Kepulauan Meranti sebanyak 30,09% memanfaatkan tenaga kerja berasal dari tenaga kerja dalam keluarga dan 69,91% dari tenaga kerja luar keluarga. Berdasarkan data tersebut menunjukkan bahwa pertimbangan sesuai kriteria yang relevan:

- a) **Peningkatan Pemberdayaan Masyarakat Lokal (69,91%):** Penggunaan tenaga kerja luar keluarga menunjukkan bahwa usaha ini memiliki kapasitas untuk menciptakan lapangan kerja yang signifikan bagi masyarakat di luar lingkup keluarga pemilik usaha. Hal ini merupakan kriteria positif karena menunjukkan kontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja di daerah tersebut, terutama masyarakat yang membutuhkan pekerjaan.
- b) **Pengurangan Pengangguran:** Dengan melibatkan mayoritas tenaga kerja dari luar keluarga, produk ini dapat berkontribusi dalam mengurangi tingkat pengangguran di wilayah tersebut. Ini sesuai dengan kriteria produk unggulan yang harus mendukung perekonomian lokal melalui penciptaan lapangan kerja.
- c) **Diversifikasi Keterampilan:** Dengan menggunakan sebagian besar tenaga kerja dari luar keluarga, usaha ini berpotensi mendorong diversifikasi keterampilan di antara masyarakat yang bekerja. Pelatihan dan pengembangan tenaga kerja di luar keluarga akan memperluas jangkauan keterampilan di komunitas tersebut, sehingga tenaga kerja dapat meningkatkan kualitas dan produktivitas mereka.
- d) **Keberlanjutan dan Skala Produksi:** Melibatkan lebih banyak tenaga kerja luar keluarga menunjukkan bahwa skala produksi PUD relatif besar, yang merupakan indikator penting bahwa produk tersebut dapat dikembangkan secara berkelanjutan. Ini penting untuk memenuhi kriteria produk unggulan daerah yang memiliki potensi pertumbuhan.
- e) **Keseimbangan antara Tenaga Kerja Keluarga dan Non-Keluarga (30,09%):** Tenaga kerja dalam keluarga, keseimbangan ini masih memperlihatkan peran tenaga kerja keluarga dalam menjaga kontrol dan pengelolaan usaha, sambil tetap melibatkan tenaga kerja profesional atau masyarakat luar untuk memperluas skala produksi dan distribusi.
- f) **Pemberdayaan Sosial Ekonomi:** Dengan memberikan pekerjaan kepada 69,91% tenaga kerja luar keluarga, usaha ini menunjukkan dampak yang luas dalam memberdayakan komunitas sekitar, meningkatkan taraf hidup masyarakat lokal, dan menciptakan efek pengganda ekonomi yang lebih besar.

Dari perspektif Permendagri No. 9 Tahun 2014, PUD Kabupaten Kepulauan Meranti dengan distribusi tenaga kerja seperti ini dapat dinilai positif dalam mendukung kesejahteraan tenaga kerja lokal, mengurangi pengangguran, dan menciptakan peluang kerja yang lebih luas di luar lingkup keluarga.

5.3.1.2 Sumbangan Terhadap Perekonomian Daerah

Sementara itu menurut pengusaha dan ahli berpendapat bahwa Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti memberikan sumbangan terhadap perekonomian daerah, ini menunjukkan beberapa hal positif:

- a) **Kontribusi Ekonomi Signifikan:** Pengakuan universal dari para pengusaha dan ahli menunjukkan bahwa produk ini berkontribusi secara substansial terhadap perekonomian daerah dalam penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan lokal, atau pertumbuhan sektor ekonomi tertentu.
- b) **Penerimaan dan Dukungan:** Dukungan penuh dari pengusaha dan ahli menunjukkan bahwa produk ini diterima dengan baik dan mendapat dukungan kuat dari berbagai pihak yang memiliki pemahaman mendalam tentang dinamika ekonomi daerah.
- c) **Dampak Positif yang Terukur:** Produk unggulan memberikan kontribusi terhadap perekonomian daerah mencerminkan adanya dampak positif yang mungkin sudah terukur, seperti peningkatan omzet, ekspor, atau pengembangan sektor industri terkait.
- d) **Keberlanjutan dan Potensi Pengembangan:** Produk unggulan memiliki potensi untuk terus berkembang dan memberikan dampak yang lebih besar di masa depan. Ini berarti bahwa usaha ini tidak hanya memberikan manfaat jangka pendek, tetapi juga berpotensi untuk pertumbuhan jangka panjang.
- e) **Kepentingan dalam Perencanaan Pembangunan:** Informasi produk unggulan menjadi dasar yang kuat dalam perencanaan dan pengembangan kebijakan ekonomi daerah. Dukungan penuh dari berbagai pihak memberikan legitimasi tambahan untuk memasukkan produk unggulan dalam strategi pembangunan daerah.

Menggunakan data ini, dapat memperkuat argumentasi untuk melanjutkan atau meningkatkan dukungan terhadap produk unggulan tersebut, baik dalam hal kebijakan, pendanaan, atau program-program pengembangan lainnya.

5.3.1.3 Sektor Basis Ekonomi Daerah

Selanjutnya 71,64% Pengusaha berpendapat bahwa PUD Kabupaten Kepulauan Meranti adalah sektor basis, sementara 28,36% berpendapat sebaliknya, beberapa aspek terkait dampak dan peran produk ini dalam perekonomian daerah:

- a) **Pilar Ekonomi Daerah: (71,64%)** menunjukkan bahwa mayoritas Pengusaha melihat PUD sebagai sektor basis. Ini berarti produk ini dianggap sebagai salah satu pilar utama dalam perekonomian daerah, yang mungkin berkontribusi secara signifikan terhadap produk domestik regional bruto (PDRB), menciptakan lapangan kerja, dan mendorong pertumbuhan ekonomi.
 - b) **Ketersediaan Sumber Daya dan Infrastruktur:** Produk yang dianggap sebagai sektor basis biasanya didukung oleh ketersediaan sumber daya lokal, infrastruktur, dan keterampilan tenaga kerja yang relevan. Ini dapat mengindikasikan bahwa PUD memiliki dukungan infrastruktur dan sumber daya yang memadai di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - c) **Peluang Pengembangan dan Investasi:** Produk yang dikategorikan sebagai sektor basis sering kali memiliki potensi untuk pengembangan lebih lanjut dan menarik investasi. Ini dapat memperkuat posisi produk dalam ekonomi lokal dan meningkatkan kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi.
- Namun selain itu sebagian Pengusaha atau 28,36% dari pengusaha tersebut menyatakan bahwa:
- a) **Tantangan dan Keterbatasan: (28,36%)** Pengusaha yang tidak menganggap produk ini sebagai sektor basis, ada kemungkinan bahwa mereka melihat tantangan atau keterbatasan tertentu, seperti kurangnya dukungan infrastruktur, keterbatasan sumber daya, atau masalah dalam skala produksi.
 - b) **Perluasan dan Diversifikasi:** Data ini mungkin menunjukkan kebutuhan untuk diversifikasi atau pengembangan produk lebih lanjut untuk mengatasi keterbatasan dan memperkuat kontribusi ekonomi. Ini menjadi titik fokus untuk strategi pengembangan ekonomi yang lebih luas.
 - c) **Penilaian yang Beragam:** Perbedaan pendapat ini juga menunjukkan bahwa ada penilaian yang beragam mengenai peran produk dalam ekonomi daerah. Ini bisa jadi karena perbedaan perspektif antara pengusaha dan ahli atau mungkin karena variasi dalam dampak yang dirasakan oleh berbagai sektor atau komunitas.

Oleh karena itu diperlukan upaya yang lebih kuat agar PUD Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dijadikan sebagai sektor basis secara keseluruhan dengan melakukan beberapa langkah antara lain:

- a) **Memperkuat Sektor Basis:** PUD dianggap sebagai sektor basis oleh sebagian besar Pengusaha, penting untuk terus memperkuat dukungan dan investasi dalam sektor ini dengan melibatkan peningkatan kapasitas produksi, pengembangan pasar, dan peningkatan keterampilan tenaga kerja.

- b) **Mengatasi Tantangan:** Sementara yang tidak menganggap produk ini sebagai sektor basis, penting untuk mengidentifikasi dan mengatasi tantangan yang ada dengan melibatkan penelitian lebih lanjut untuk memahami alasan di balik penilaian tersebut dan merancang strategi untuk mengatasi isu-isu yang ada.
- c) **Komunikasi dan Kolaborasi:** Data ini dapat digunakan untuk berkomunikasi dengan pemangku kepentingan dan merancang kebijakan yang mendukung pengembangan produk unggulan sesuai dengan pandangan secara mayoritas.

Dengan pendekatan yang tepat, Anda dapat memaksimalkan manfaat dari produk unggulan dan mendukung pertumbuhan ekonomi daerah secara keseluruhan.

5.3.1.4 Dapat di Perbaharui

Sementara kriteria bahan baku dapat diperbaharui dan Ramah Lingkungan menunjukkan bahwa 90,48% Pengusaha berpendapat bahwa PUD Kabupaten Kepulauan Meranti dapat diperbaharui dari segi bahan baku dan ramah lingkungan serta beberapa hal penting yang mendukung keberlanjutan produk ini:

a) **Ketersediaan Bahan Baku yang Berkelanjutan (92,54%)**

Mayoritas Pengusaha meyakini bahwa bahan baku untuk PUD, dapat diperbaharui. Hal ini penting karena menunjukkan: Keberlanjutan Pasokan: Produk memiliki pasokan bahan baku yang cukup dan dapat diperbaharui, sehingga tidak bergantung pada sumber daya yang terbatas. Potensi untuk Pertumbuhan: Ketersediaan bahan baku yang stabil memungkinkan peningkatan skala produksi tanpa kekhawatiran kehabisan sumber daya. Faktor ramah lingkungan juga menjadi keunggulan bagi PUD Kabupaten Kepulauan Meranti. Ini bisa berarti: Proses Produksi Hijau: Usaha ini mungkin sudah mengadopsi praktik ramah lingkungan dalam pengolahan dan produksi, seperti mengurangi limbah atau menggunakan bahan-bahan alami. Kesadaran akan Lingkungan: Peningkatan kesadaran tentang keberlanjutan di kalangan pengusaha menunjukkan bahwa mereka mungkin sedang mengadopsi praktik yang mendukung lingkungan, seperti penggunaan energi terbarukan atau kemasan yang ramah lingkungan.

b) **Tantangan Ketersediaan bahan baku berkelanjutan (7,46%)**

Bagi 7,46% Pengusaha yang tidak setuju, berpandangan bahwa masih ada aspek dalam rantai pasokan atau produksi yang perlu ditingkatkan, seperti: Ketergantungan pada Praktik Pertanian Non-Renewable: Beberapa mungkin merasa bahan baku belum sepenuhnya dikelola dengan praktik berkelanjutan. Dampak Lingkungan Negatif Lainnya: Ada kemungkinan bahwa sebagian proses produksi belum sepenuhnya ramah lingkungan atau ada isu lain yang perlu ditangani.

Upaya yang dapat dilakukan dalam rangka mendorong pengembangan budidaya secara massif dengan pemanfaatan GAP dalam produksi bahan baku melalui:

- a) **Mendorong Penggunaan Teknologi Ramah Lingkungan:** Melakukan investasi dalam teknologi yang mendukung praktik ramah lingkungan, seperti pengurangan emisi dan limbah.
- b) **Sertifikasi Produk Hijau:** Mendapatkan sertifikasi produk ramah lingkungan untuk meningkatkan citra produk di pasar lokal maupun global.
- c) **Mengatasi Ketidakepastian:** Melakukan penelitian lebih lanjut terhadap 7,46% Pengusaha untuk memahami kekhawatiran mereka dan mencari solusi untuk mengatasi potensi masalah lingkungan atau ketersediaan bahan baku.

Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa PUD Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki fondasi yang kuat untuk terus berkembang dengan memperhatikan aspek keberlanjutan dan lingkungan, namun perlu juga memperhatikan pandangan minoritas untuk memastikan keberlanjutannya jangka panjang.

5.3.1.5 Memiliki Unsur Sosial Budaya Atau Ciri Khas Daerah

Produk Unggulan Daerah salah satu kriteria yang penting adalah memiliki unsur sosial budaya atau ciri khas daerah. Bagi PUD Kabupaten Kepulauan Meranti, seperti kripik pisang atau produk lainnya, memenuhi kriteria ini akan memberikan nilai tambah dalam memperkuat identitas lokal dan daya saing produk. Berikut beberapa aspek yang relevan untuk memenuhi kriteria ini:

1. **Menggambarakan Identitas Budaya Lokal**

Produk unggulan harus mencerminkan nilai-nilai budaya, adat istiadat, dan tradisi lokal Kabupaten Kepulauan Meranti. Ini bisa meliputi:

- a) **Resep Tradisional:** Menggunakan resep atau cara pengolahan yang diwariskan turun-temurun dalam masyarakat Kepulauan Meranti, sehingga mencerminkan warisan budaya kuliner daerah.

- b) **Bahan Baku Lokal:** Pemakaian bahan baku yang khas dari wilayah Kepulauan Meranti, seperti varietas sagu lokal, bisa menjadi ciri yang membedakan produk ini dari produk serupa di daerah lain.
 - c) **Teknik Produksi Tradisional:** Menggunakan metode atau teknik produksi yang mencerminkan cara tradisional atau lokal, misalnya pengolahan dengan alat-alat tradisional atau metode yang dipertahankan oleh masyarakat setempat.
2. **Memiliki Ciri Khas dari Segi Desain dan Kemasan**
Produk unggulan daerah juga harus memiliki elemen visual yang menggambarkan ciri khas daerah. Ini bisa terlihat dalam:
- a) **Kemasan Bertema Budaya Lokal:** Desain kemasan yang menampilkan motif, simbol, atau warna yang terinspirasi dari kebudayaan atau sejarah Kabupaten Kepulauan Meranti, seperti motif batik, seni ukiran khas, atau simbol kearifan lokal lainnya.
 - b) **Branding dengan Nama Lokal:** Penggunaan nama produk atau merk yang mencerminkan bahasa lokal atau nama tempat yang dikenal Di Kabupaten Kepulauan Meranti, sehingga konsumen dapat langsung mengaitkan produk tersebut dengan daerah asalnya.
3. **Mencerminkan Nilai-Nilai Sosial Lokal**
Produk unggulan harus mampu mencerminkan nilai-nilai sosial masyarakat Kabupaten Kepulauan Meranti, seperti:
- a) **Gotong Royong dan Kebersamaan:** Jika produk ini dibuat melalui kerja sama komunitas lokal atau melibatkan usaha kecil dan menengah (UKM) setempat, maka hal tersebut dapat mencerminkan semangat gotong royong yang menjadi nilai sosial Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) **Kepedulian Lingkungan dan Tradisi Lokal:** Produk yang mendukung pelestarian lingkungan atau tradisi lokal, misalnya dengan menjaga ekosistem setempat atau menggunakan bahan-bahan ramah lingkungan yang terkait dengan budaya daerah.
4. **Berkontribusi pada Kearifan Lokal**
Produk unggulan sebaiknya berkontribusi terhadap pelestarian kearifan lokal Kepulauan Meranti, misalnya:
- a) **Menghidupkan Tradisi Lama:** Melibatkan praktik budaya atau kerajinan lokal yang nyaris punah, dan menghidupkannya kembali melalui produk ini.
 - b) **Mendukung Warisan Budaya:** Produk dapat membantu memperkenalkan kebudayaan Kepulauan Meranti di tingkat nasional dan internasional melalui cerita atau narasi yang melekat pada produk tersebut, misalnya dengan menampilkan sejarah atau cerita rakyat dalam kemasan atau pemasaran produk.
- Data bahwa 97,01% Pengusaha menyatakan bahwa PUD Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki ciri khas daerah, sementara 2,99% menyatakan tidak, mengindikasikan adanya pandangan yang mayoritas positif namun juga menyisakan ruang untuk perbaikan dalam aspek identitas lokal. Berikut beberapa poin terkait hal ini:
1. **Mayoritas Mengakui Ciri Khas Daerah (97,01%)**
- a) **Keberhasilan Identitas Produk:** Pengusaha mengakui bahwa PUD Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki ciri khas daerah, ini menunjukkan bahwa unsur-unsur lokal, seperti bahan baku, teknik produksi, kemasan, atau branding, sudah mencerminkan identitas Kepulauan Meranti secara memadai.
 - b) **Daya Saing Produk:** Keberadaan ciri khas daerah dapat menjadi keunggulan kompetitif di pasar lokal maupun luar daerah. Produk dengan identitas lokal yang kuat sering kali lebih mudah diingat dan lebih disukai oleh konsumen yang menginginkan produk yang unik dan otentik.
2. **Perspektif yang Mengatakan Tidak (2,99%)**
- a) **Perlu Penguatan Identitas Lokal:** Untuk Pengusaha yang menyatakan bahwa PUD Kabupaten Kepulauan Meranti tidak memiliki ciri khas daerah, mungkin ada persepsi bahwa unsur-unsur sosial budaya lokal belum sepenuhnya tergambarkan dalam produk. Ini bisa terkait dengan kemasan, teknik produksi, atau branding yang mungkin masih bersifat generik atau kurang menonjolkan identitas khas Kepulauan Meranti.

- b) **Potensi Pengembangan Produk:** Pandangan ini dapat menjadi peluang untuk lebih memperkuat unsur-unsur lokal dalam produk, misalnya dengan mengadopsi desain kemasan yang lebih mencerminkan budaya Kepulauan Meranti atau menonjolkan narasi sejarah dan budaya dalam pemasaran produk.

3. Tindakan yang Dapat Dilakukan

- a) **Penguatan Unsur Budaya Lokal:** Produk dapat lebih menonjolkan aspek budaya dan sejarah lokal, misalnya dengan memasukkan motif-motif khas Kepulauan Meranti pada kemasan atau label produk.
- b) **Edukasi Konsumen:** Meningkatkan pemahaman konsumen tentang hubungan antara produk dan ciri khas daerah, melalui pemasaran yang menekankan nilai-nilai budaya lokal atau cerita di balik produk.
- c) **Penelitian Lebih Lanjut:** Untuk memahami persepsi minoritas yang menyatakan produk ini tidak memiliki ciri khas daerah, mungkin diperlukan penelitian lebih lanjut tentang elemen apa yang mereka rasa kurang mencerminkan identitas lokal.

Memperkuat aspek identitas lokal yang khas, PUD Kabupaten Kepulauan Meranti bisa semakin dikenal sebagai produk yang tidak hanya unggul dari segi ekonomi, tetapi juga sebagai duta budaya daerah.

5.3.1.6 Bahan Baku

Data yang menunjukkan bahwa 71,64% bahan baku untuk PUD Kabupaten Kepulauan Meranti diperoleh dengan membeli, sementara 28,36% bahan baku berasal dari sumber sendiri, memberikan beberapa wawasan penting mengenai rantai pasokan dan produksi produk ini.

1. Pembelian Bahan Baku (71,64%)

- a) **Ketergantungan pada Pemasok Eksternal:** Dengan mayoritas bahan baku diperoleh melalui pembelian, usaha PUD ini bergantung pada pemasok eksternal untuk memenuhi kebutuhan produksinya. Ini dapat menciptakan beberapa tantangan, seperti fluktuasi harga bahan baku, ketersediaan yang tidak konsisten, atau kualitas yang bervariasi.
- b) **Pengembangan Jaringan Pemasok:** Ketergantungan pada pembelian bahan baku juga membuka peluang untuk memperkuat jaringan pemasok lokal yang dapat mendukung keberlanjutan pasokan. Pengusaha mungkin perlu membangun hubungan jangka panjang dengan pemasok yang memiliki kualitas bahan baku yang baik dan stabil.
- c) **Dampak Ekonomi Lokal:** Pembelian bahan baku dari pemasok lokal dapat memberikan manfaat ekonomi yang lebih luas, seperti mendukung petani lokal atau industri kecil. Jika bahan baku dibeli dari pemasok lokal, ini dapat meningkatkan kontribusi produk terhadap ekonomi daerah.

2. Sumber Bahan Baku Sendiri (28,36%)

- a) **Kontrol atas Kualitas:** Penggunaan bahan baku yang dihasilkan sendiri memungkinkan produsen memiliki kontrol lebih besar atas kualitas dan konsistensi bahan yang digunakan. Ini penting untuk menjaga standar kualitas produk, terutama jika bahan baku memiliki pengaruh langsung pada rasa, tekstur, atau karakteristik produk.
- b) **Pengurangan Biaya:** Memiliki bahan baku sendiri juga dapat mengurangi biaya produksi dalam jangka panjang, karena tidak bergantung pada fluktuasi harga di pasar. Ini juga memberi produsen keuntungan ekonomi yang lebih besar dalam hal efisiensi produksi.
- c) **Keberlanjutan Pasokan:** Jika produsen mampu menghasilkan bahan baku sendiri secara berkelanjutan, ini akan mengurangi risiko kekurangan bahan di masa depan dan memberikan stabilitas dalam rantai pasokan.

3. Implikasi dan Potensi Pengembangan

- a) **Diversifikasi Sumber Bahan Baku:** Untuk mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada pemasok eksternal, produsen dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan persentase bahan baku yang diperoleh sendiri. Hal ini dapat dilakukan melalui pengembangan kebun sendiri atau kemitraan dengan petani lokal.
- b) **Penguatan Sistem Kemitraan:** Dalam kasus bahan baku yang diperoleh dengan membeli, pengusaha dapat membangun kemitraan jangka panjang dengan pemasok lokal, memastikan pasokan yang berkelanjutan dengan harga yang stabil.

- c) **Program Pengembangan Bahan Baku Lokal:** Pemerintah daerah dapat mendukung produsen dengan program-program yang membantu mereka mengakses bahan baku berkualitas tinggi dari lokal, atau membantu dalam produksi bahan baku sendiri.

Dengan strategi yang tepat, keseimbangan antara pembelian bahan baku dan produksi sendiri dapat dioptimalkan untuk mendukung stabilitas produksi dan meningkatkan kualitas PUD Kabupaten Kepulauan Meranti.

5.3.1.7 Ketersediaan Modal

Ketersediaan modal untuk pembiayaan usaha produk menunjukkan bahwa 74,63% pengusaha PUD Kabupaten Kepulauan Meranti menggunakan modal sendiri, sementara 25,37% memperoleh modal dari bantuan pemerintah dan pinjaman koperasi, memberikan gambaran mengenai struktur pendanaan dan potensi dukungan yang diperlukan oleh pengusaha:

1. Penggunaan Modal Sendiri (74,63%)

- a) **Kemandirian Finansial:** Mayoritas pengusaha bergantung pada modal sendiri, yang menunjukkan tingkat kemandirian dalam menjalankan usaha. Ini bisa berarti mereka memiliki akses yang baik ke modal pribadi atau keuntungan yang cukup dari bisnis untuk dikelola tanpa bantuan eksternal.
- b) **Keterbatasan Modal:** Meskipun kemandirian finansial adalah hal positif, pengusaha yang hanya mengandalkan modal sendiri mungkin menghadapi keterbatasan dalam mengembangkan bisnisnya, terutama untuk ekspansi besar atau inovasi produk yang memerlukan investasi lebih besar.
- c) **Pengelolaan Risiko:** Dengan menggunakan modal sendiri, pengusaha mungkin lebih berhati-hati dalam mengambil risiko atau melakukan investasi jangka panjang karena potensi kerugian yang akan langsung mempengaruhi keuangan pribadi mereka.

2. Bantuan Pemerintah dan Pinjaman Koperasi (25,37%)

- a) **Dukungan Terbatas:** Sebagian kecil pengusaha memanfaatkan sumber pendanaan eksternal, baik melalui bantuan pemerintah maupun koperasi. Ini menunjukkan bahwa ada akses ke dana eksternal, meskipun terbatas pada sebagian kecil pelaku usaha.
- b) **Perluasan Akses Kredit:** Mendorong lebih banyak pengusaha untuk memanfaatkan bantuan dari pemerintah atau koperasi dapat membantu meningkatkan skala bisnis, terutama bagi mereka yang memiliki potensi untuk tumbuh namun terbatas dalam modal.
- c) **Fasilitas Pembiayaan Mikro:** Pinjaman dari koperasi biasanya lebih fleksibel dan terjangkau bagi usaha kecil, dan pemerintah dapat memainkan peran penting dalam memberikan bantuan modal yang lebih luas bagi pengusaha.

3. Tindakan yang Dapat Diambil

- a) **Peningkatan Akses ke Pembiayaan:** Pemerintah daerah atau instansi terkait dapat memberikan pelatihan atau program untuk membantu pengusaha mengakses modal lebih luas, seperti program pembiayaan mikro, pinjaman dengan bunga rendah, atau hibah khusus untuk UMKM.
- b) **Penguatan Koperasi:** Meningkatkan peran koperasi Di Kabupaten Kepulauan Meranti sebagai sumber modal yang mudah diakses oleh pengusaha bisa membantu mereka untuk tidak sepenuhnya bergantung pada modal sendiri.
- c) **Inisiatif Pembiayaan dari Pemerintah:** Program bantuan pemerintah yang lebih terstruktur dan disosialisasikan dengan baik dapat mendorong lebih banyak pengusaha untuk memanfaatkan dana atau hibah pemerintah yang tersedia.

Dengan mayoritas pengusaha yang mengandalkan modal sendiri, peningkatan akses ke sumber pendanaan eksternal akan menjadi kunci untuk mempercepat pertumbuhan bisnis PUD dan meningkatkan skala operasional mereka.

5.3.1.8 Ketersediaan Pasar

Ketersediaan pasara untuk produk unggulan daerah (PUD) sangat dipengaruhi oleh akses ke berbagai level pemasaran, baik lokal, nasional, maupun internasional. Menunjukkan bahwa 61,19% pengusaha PUD Kabupaten Kepulauan Meranti sudah memasarkan produknya ke pasar regional dan nasional, sementara 38,81% masih memasarkan di pasar lokal, menunjukkan adanya potensi pengembangan lebih lanjut dalam hal ekspansi pasar. Berikut adalah beberapa analisis dan peluang terkait data ini:

1. Pengusaha yang Sudah Menjangkau Pasar Regional dan Nasional (61,19%)

- a) **Kesiapan untuk Ekspansi:** Pengusaha yang sudah berhasil menjangkau pasar di luar Kepulauan Meranti menunjukkan kemampuan untuk bersaing di tingkat yang lebih luas. Hal ini mungkin didukung oleh kualitas produk, jaringan distribusi yang baik, atau kemampuan pemasaran yang kuat.
- b) **Meningkatkan Citra Produk Lokal:** Keberhasilan masuk ke pasar regional dan nasional dapat meningkatkan citra produk PUD Kabupaten Kepulauan Meranti sebagai produk yang tidak hanya dikenal secara lokal, tetapi juga memiliki daya saing di tingkat yang lebih luas.
- c) **Peluang Ekspor:** Pengusaha yang sudah berhasil masuk pasar regional dan nasional mungkin juga memiliki potensi untuk lebih jauh menembus pasar internasional dengan penguatan kualitas dan promosi produk.

2. Pengusaha yang Memasarkan di Pasar Lokal (38,81%)

- a) **Fokus pada Pasar Lokal:** Mayoritas pengusaha masih berfokus pada pasar lokal, yang mungkin menunjukkan bahwa usaha mereka masih dalam tahap pengembangan atau pasar lokal masih cukup menjanjikan bagi mereka.
- b) **Hambatan Ekspansi:** Bagi yang belum memasuki pasar regional atau nasional, ada kemungkinan adanya hambatan seperti keterbatasan modal, logistik, atau keterampilan pemasaran yang diperlukan untuk memperluas jangkauan usaha.
- c) **Potensi Pertumbuhan:** Pasar lokal yang besar mungkin masih menjadi andalan bagi banyak pengusaha, tetapi dengan potensi ekspansi, ada peluang bagi mereka untuk meningkatkan skala usaha dan menjangkau lebih banyak konsumen di luar daerah.

3. Tindakan yang Dapat Diambil

- a) **Pelatihan dan Dukungan Pemasaran:** Pemerintah daerah atau instansi terkait dapat menyediakan pelatihan khusus bagi pengusaha PUD untuk memperkuat keterampilan pemasaran mereka, terutama dalam strategi masuk ke pasar regional dan nasional.
- b) **Penguatan Branding dan Promosi:** Produk unggulan daerah dapat lebih dikenal di luar daerah melalui program branding dan promosi, seperti pameran dagang, festival produk lokal, atau kampanye digital yang menargetkan pasar yang lebih luas.
- c) **Dukungan Logistik:** Salah satu kendala ekspansi adalah logistik. Dukungan pemerintah dalam hal ini, seperti akses ke jaringan distribusi yang lebih luas atau bantuan dalam hal pengiriman produk, bisa sangat membantu pengusaha lokal.

Dengan mayoritas pengusaha masih berfokus pada pasar lokal, upaya strategis untuk mendorong ekspansi ke pasar regional dan nasional dapat membuka peluang baru bagi pertumbuhan PUD Kabupaten Kepulauan Meranti di masa mendatang.

5.3.1.9 Sarana dan Prasarana Produksi

Ketersediaan sarana dan prasarana produksi menunjukkan bahwa 79,10% pengusaha menyatakan mudah mendapatkan sarana dan prasarana produksi, sementara 20,90% menyatakan sulit, menunjukkan kondisi yang relatif baik terkait akses terhadap infrastruktur produksi bagi pengusaha PUD Kabupaten Kepulauan Meranti. Berikut beberapa poin penting:

1. Kemudahan Akses ke Sarana dan Prasarana Produksi (79,10%)

- a) **Infrastruktur yang Memadai:** Mayoritas pengusaha tampaknya memiliki akses yang baik ke sarana dan prasarana produksi, seperti peralatan, mesin, atau fasilitas produksi lainnya. Ini mencerminkan bahwa fasilitas yang diperlukan untuk mendukung produksi PUD di Kabupaten Kepulauan Meranti tersedia dan mudah diakses.
- b) **Dukungan untuk Pertumbuhan Usaha:** Akses yang mudah terhadap sarana produksi memudahkan pengusaha dalam meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional, yang penting untuk meningkatkan daya saing produk di pasar.
- c) **Ketersediaan Pasar Lokal:** Kemudahan ini juga menunjukkan bahwa Di Kabupaten Kepulauan Meranti, pasar lokal untuk barang-barang modal dan infrastruktur terkait cukup berkembang, mendukung pertumbuhan usaha kecil dan menengah.

2. Tantangan bagi pengusaha yang Menghadapi Kesulitan (20,90%)

- a) **Keterbatasan Akses di Area Tertentu:** Bagi sebagian kecil yang mengalami kesulitan, mungkin ada tantangan terkait ketersediaan atau aksesibilitas fasilitas di lokasi tertentu, seperti wilayah yang lebih terpencil atau terbatasnya distributor peralatan produksi.
- b) **Biaya dan Skala Usaha:** Kesulitan ini juga bisa disebabkan oleh faktor biaya, di mana beberapa pengusaha kecil mungkin kesulitan untuk membeli atau menyewa peralatan produksi yang diperlukan karena tingginya biaya awal atau operasional.

3. Tindakan yang Dapat Diambil

- a) **Penguatan Program Pemerintah:** Pemerintah daerah dapat memperluas program dukungan bagi pengusaha kecil yang menghadapi kesulitan dalam mendapatkan sarana produksi, misalnya melalui subsidi peralatan atau program sewa dengan biaya rendah.
- b) **Peningkatan Akses di Daerah Terpencil:** Untuk pengusaha di area yang sulit diakses, pemerintah dapat menyediakan pusat produksi bersama atau mendirikan koperasi yang dapat menyewakan peralatan produksi dengan biaya yang terjangkau.
- c) **Pengembangan Ekosistem Industri:** Mendorong ekosistem industri yang lebih baik Di Kabupaten Kepulauan Meranti, termasuk dukungan untuk penyediaan sarana produksi yang lebih luas, agar setiap pengusaha memiliki akses yang setara terhadap infrastruktur.

Sebagian besar yang menyatakan kemudahan mendapatkan sarana dan prasarana produksi menunjukkan bahwa iklim usaha Di Kabupaten Kepulauan Meranti cukup kondusif, namun perlu perhatian untuk sebagian kecil pengusaha yang masih mengalami hambatan.

5.3.1.10 Teknologi

Teknologi produksi yang digunakan oleh para pengusaha untuk PUD berperan penting dalam menentukan kualitas, efisiensi, dan daya saing produk. Untuk meningkatkan performa PUD, ada beberapa aspek teknologi produksi yang perlu diperhatikan:

1. **Modernisasi Alat dan Mesin Produksi:** Banyak PUD yang masih menggunakan teknologi produksi tradisional. Penggunaan mesin otomatis atau semi-otomatis dapat meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi. Misalnya, mesin pengemasan otomatis bisa mempercepat proses dan memastikan kualitas produk lebih konsisten.
2. **Teknologi Ramah Lingkungan:** Berdasarkan data yang dikumpulkan, 92,54% pengusaha setuju bahwa PUD dapat diperbaharui dalam hal bahan baku dan keramahan lingkungan. Mengadopsi teknologi yang lebih ramah lingkungan, seperti proses produksi dengan emisi lebih rendah atau pemanfaatan energi terbarukan, akan membuat produk lebih berkelanjutan dan dapat meningkatkan citra produk di pasar.
3. **Pengolahan Bahan Baku:** Teknologi pengolahan bahan baku yang efisien sangat penting, terutama dalam menjaga kualitas dan memaksimalkan pemanfaatan bahan. Teknologi seperti pengeringan modern, teknik fermentasi, atau ekstraksi bahan baku alami bisa meningkatkan nilai tambah produk.
4. **Teknologi Digital untuk Pengawasan Produksi:** Menggunakan software atau aplikasi untuk memantau proses produksi dapat membantu pengusaha PUD dalam mengendalikan kualitas produk, mengurangi kesalahan, dan meningkatkan efisiensi.
5. **Riset dan Pengembangan (R&D):** Investasi dalam R&D sangat penting untuk mengembangkan teknologi produksi yang inovatif. Teknologi baru dapat dikembangkan untuk mempercepat proses, mengurangi biaya produksi, atau menciptakan produk-produk dengan karakteristik baru yang sesuai dengan permintaan pasar.

Penggunaan teknologi produksi oleh pengusaha menunjukkan bahwa 46,27% pengusaha PUD Kabupaten Kepulauan Meranti masih menggunakan teknologi tradisional, sementara 53,73% menggunakan teknologi semi-modern dan modern, menunjukkan variasi tingkat adopsi teknologi dalam proses produksi. Berikut adalah beberapa analisis terkait:

1. Penggunaan Teknologi Semi-Modern dan Modern (53,73%)

- a) **Efisiensi dan Peningkatan Kualitas:** Pengusaha yang telah mengadopsi teknologi semi-modern dan modern dapat meningkatkan efisiensi produksi, mengurangi biaya, serta meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan. Teknologi yang lebih canggih memungkinkan produksi massal dengan standar yang lebih konsisten.

- b) **Daya Saing:** Dengan penggunaan teknologi yang lebih maju, pengusaha ini memiliki peluang lebih besar untuk bersaing di pasar yang lebih luas, termasuk pasar regional dan nasional. Mereka dapat memproduksi dalam jumlah yang lebih besar dan dengan kualitas yang memenuhi standar pasar luar daerah.
- c) **Akses ke Pasar yang Lebih Luas:** Penggunaan teknologi modern juga mempermudah sertifikasi produk, yang mungkin diperlukan untuk menembus pasar ekspor atau pasar yang lebih tersegmentasi.

2. Penggunaan Teknologi Tradisional (46,27%)

- a) **Produksi Skala Kecil:** Pengusaha yang masih menggunakan teknologi tradisional mungkin menjalankan usaha dalam skala kecil, yang terbatas pada produksi manual atau dengan bantuan alat-alat sederhana. Ini mungkin membatasi kapasitas produksi dan kecepatan dalam memenuhi permintaan pasar yang lebih besar.
- b) **Kualitas yang Lebih Otentik:** Di sisi lain, produk yang dihasilkan dengan teknologi tradisional bisa memiliki nilai tersendiri, terutama di pasar yang menghargai produk dengan sentuhan manual atau tradisional, seperti produk artisan atau produk lokal yang otentik.
- c) **Kendala Modal dan Pengetahuan:** Penggunaan teknologi tradisional mungkin disebabkan oleh keterbatasan modal atau kurangnya akses ke pengetahuan dan pelatihan tentang teknologi yang lebih modern. Ini menjadi area di mana dukungan pemerintah atau lembaga terkait dapat memberikan dampak positif.

3. Tindakan yang Dapat Diambil

- a) **Pelatihan dan Sosialisasi Teknologi:** Pemerintah daerah atau lembaga terkait dapat menyelenggarakan pelatihan dan sosialisasi untuk memperkenalkan teknologi semi-modern dan modern kepada pengusaha yang masih menggunakan teknologi tradisional, termasuk cara penggunaannya dan manfaat jangka panjang bagi usaha.
- b) **Dukungan Akses ke Teknologi:** Memberikan akses lebih mudah dan terjangkau kepada pengusaha untuk mengadopsi teknologi yang lebih modern melalui program subsidi, kemitraan dengan produsen teknologi, atau skema pembiayaan.
- c) **Mengembangkan Produk Tradisional dengan Inovasi:** Bagi pengusaha yang masih menggunakan teknologi tradisional, strategi inovasi dapat diintegrasikan tanpa menghilangkan ciri khas produk mereka. Ini bisa menjadi daya tarik pasar, terutama dalam memasarkan produk yang menekankan keaslian dan nilai budaya.

Sebagian besar pengusaha sudah menggunakan teknologi semi-modern atau modern, peningkatan adopsi teknologi di kalangan pengusaha yang masih tradisional bisa menjadi langkah strategis untuk memperkuat daya saing PUD Kabupaten Kepulauan Meranti di masa depan.

5.3.1.11 Manajemen Usaha

Manajemen usaha untuk Produk Unggulan Daerah (PUD) melibatkan berbagai aspek yang penting untuk memastikan keberhasilan dan keberlanjutan usaha. Berikut adalah beberapa area utama yang perlu diperhatikan dalam manajemen usaha PUD:

1. **Perencanaan Strategis:** Menetapkan visi, misi, dan tujuan jangka panjang untuk PUD. Ini termasuk merancang strategi pemasaran, pengembangan produk, dan ekspansi pasar. Perencanaan yang baik membantu dalam menetapkan arah usaha dan mengelola sumber daya dengan efektif.
2. **Manajemen Operasional:** Mengelola proses produksi, termasuk pengawasan kualitas, pengelolaan inventaris, dan logistik. Penggunaan teknologi yang tepat dan penerapan prosedur operasional standar dapat meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya.
3. **Keuangan dan Akuntansi:** Memastikan pengelolaan keuangan yang sehat, termasuk pencatatan transaksi, perencanaan anggaran, dan pengelolaan arus kas. Pengusaha perlu memahami laporan keuangan untuk membuat keputusan yang informasional dan strategis.
4. **Pemasaran dan Penjualan:** Mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk mempromosikan PUD, seperti branding, promosi, dan distribusi. Memahami pasar dan pelanggan sasaran, serta menggunakan berbagai saluran distribusi, dapat meningkatkan penjualan dan jangkauan pasar.

5. **Sumber Daya Manusia (SDM):** Mengelola tenaga kerja, termasuk perekrutan, pelatihan, dan pengembangan keterampilan karyawan. Karyawan yang terampil dan termotivasi dapat berkontribusi pada keberhasilan usaha.
6. **Inovasi dan Pengembangan Produk:** Melakukan riset pasar dan inovasi untuk mengembangkan produk yang sesuai dengan tren dan kebutuhan pelanggan. Ini termasuk memperbarui produk yang ada dan menciptakan produk baru untuk memenuhi permintaan pasar yang berubah.
7. **Manajemen Risiko:** Mengidentifikasi dan mengelola risiko yang dapat mempengaruhi usaha, seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan regulasi, atau risiko operasional. Mengembangkan rencana kontingensi untuk menghadapi situasi tak terduga.
8. **Hubungan Pelanggan:** Membangun dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, termasuk memberikan layanan pelanggan yang baik dan mengumpulkan umpan balik untuk perbaikan produk dan layanan.
9. **Sustainability:** Mempertimbangkan dampak lingkungan dan sosial dari usaha PUD. Mengadopsi praktik berkelanjutan dapat meningkatkan reputasi usaha dan memenuhi harapan pelanggan yang semakin peduli terhadap isu-isu lingkungan.

Mengelola PUD dengan efektif memerlukan perhatian pada detail dan keterampilan dalam berbagai aspek manajerial.

Aspek manajemen usaha menunjukkan bahwa 35,82% pengusaha PUD Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki manajemen usaha yang tidak profesional, sedangkan 64,18% sudah profesional, menunjukkan adanya variasi dalam tingkat manajemen usaha. Berikut adalah beberapa analisis dan rekomendasi terkait data ini:

1. Manajemen Usaha Profesional (64,18%)

- a) **Efisiensi dan Kinerja:** Pengusaha dengan manajemen yang profesional cenderung memiliki struktur organisasi yang baik, proses operasional yang efisien, serta kemampuan dalam perencanaan dan pengendalian yang lebih baik. Hal ini berkontribusi pada kinerja usaha yang lebih baik dan berkelanjutan.
- b) **Pengembangan Bisnis:** Manajemen yang profesional memudahkan pengusaha untuk merancang strategi pertumbuhan, mengelola sumber daya dengan efektif, dan memanfaatkan peluang pasar secara optimal.
- c) **Daya Saing:** Usaha dengan manajemen profesional lebih siap untuk bersaing di pasar yang lebih luas, baik secara regional maupun nasional, karena mereka mampu menerapkan praktik bisnis yang baik dan responsif terhadap perubahan pasar.

2. Manajemen Usaha Tidak Profesional (35,82%)

- a) **Kendala Operasional:** Pengusaha dengan manajemen usaha yang tidak profesional mungkin menghadapi berbagai kendala operasional, seperti ketidakefektifan dalam pengelolaan sumber daya, masalah dalam perencanaan, dan pengendalian yang kurang memadai. Ini dapat mempengaruhi kinerja dan pertumbuhan usaha.
- b) **Kebutuhan Pengembangan:** Pengusaha ini mungkin memerlukan dukungan dalam bentuk pelatihan manajemen, bantuan konsultasi, atau akses ke alat dan sumber daya yang dapat membantu mereka meningkatkan keterampilan manajerial dan operasional mereka.
- c) **Potensi Peningkatan:** Dengan intervensi yang tepat, pengusaha ini memiliki potensi untuk berkembang menjadi lebih profesional, yang pada gilirannya akan meningkatkan kualitas dan daya saing produk mereka.

3. Tindakan yang Dapat Diambil

- a) **Pelatihan dan Pendidikan Manajerial:** Menyediakan program pelatihan dan pendidikan bagi pengusaha PUD tentang manajemen usaha, termasuk perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran, untuk meningkatkan keterampilan manajerial mereka.
- b) **Bantuan Konsultasi:** Menawarkan layanan konsultasi atau mentoring bagi pengusaha dengan manajemen yang kurang profesional, untuk membantu mereka mengidentifikasi dan mengatasi masalah dalam operasional usaha mereka.

- c) **Pengembangan Jaringan dan Kemitraan:** Mendorong pengusaha untuk terlibat dalam jaringan bisnis dan komunitas yang dapat memberikan dukungan dan berbagi pengetahuan tentang praktik manajemen yang baik.
- d) **Program Insentif:** Pemerintah atau lembaga terkait dapat merancang program insentif atau dukungan untuk pengusaha yang berkomitmen untuk meningkatkan manajemen usaha mereka, seperti hibah untuk pelatihan atau akses ke alat manajemen yang lebih baik.

Meningkatkan tingkat profesionalisme dalam manajemen usaha akan sangat membantu dalam meningkatkan kinerja dan pertumbuhan usaha PUD Kabupaten Kepulauan Meranti, serta memperkuat daya saing produk di pasar yang lebih luas.

5.3.1.12 Harga Produk

Harga Produk Unggulan Daerah (PUD) adalah faktor penting yang mempengaruhi daya saing di pasar. Menetapkan harga yang tepat melibatkan berbagai pertimbangan, termasuk biaya produksi, margin keuntungan, dan daya beli konsumen. Berikut beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam menetapkan harga PUD:

1. **Analisis Biaya Produksi:** Menghitung semua biaya yang terkait dengan produksi PUD, termasuk bahan baku, tenaga kerja, energi, dan overhead. Ini penting untuk memastikan bahwa harga jual dapat menutupi biaya dan memberikan keuntungan.
2. **Penentuan Margin Keuntungan:** Menentukan margin keuntungan yang wajar berdasarkan analisis biaya. Margin ini harus cukup untuk menghasilkan keuntungan tetapi tetap kompetitif di pasar.
3. **Penelitian Pasar:** Memahami harga yang dikenakan oleh pesaing dan harga yang bersedia dibayar oleh pelanggan. Penelitian pasar membantu dalam menetapkan harga yang kompetitif dan sesuai dengan nilai produk di mata konsumen.
4. **Segmen Pasar:** Menilai segmen pasar yang ditargetkan dan daya beli mereka. Harga harus disesuaikan dengan kemampuan beli konsumen di segmen yang berbeda. Misalnya, produk premium mungkin memerlukan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan produk massal.
5. **Kualitas dan Diferensiasi Produk:** Harga juga harus mencerminkan kualitas dan diferensiasi produk. Jika PUD memiliki fitur unik atau keunggulan tertentu, ini dapat mempengaruhi harga jual.
6. **Strategi Penetapan Harga:** Memilih strategi penetapan harga yang sesuai, seperti penetapan harga penetrasi (harga awal rendah untuk memasuki pasar), penetapan harga skimming (harga tinggi untuk produk baru dan menurun seiring waktu), atau penetapan harga berbasis nilai (harga berdasarkan nilai yang dirasakan oleh konsumen).
7. **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Memperhitungkan kemungkinan fluktuasi harga bahan baku dan biaya produksi yang dapat mempengaruhi harga jual. Perlu ada fleksibilitas dalam penetapan harga untuk menanggapi perubahan biaya.
8. **Pengaruh Kebijakan Pemerintah:** Memperhatikan kebijakan pemerintah yang mungkin mempengaruhi harga, seperti pajak, subsidi, atau regulasi harga.
9. **Penawaran dan Permintaan:** Memantau perubahan dalam penawaran dan permintaan di pasar. Harga dapat disesuaikan untuk mencerminkan perubahan dalam dinamika pasar.

Menetapkan harga PUD yang tepat membutuhkan keseimbangan antara menutupi biaya, memberikan keuntungan, dan menarik konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1,49% pengusaha menyatakan harga produk berfluktuatif, sementara 98,51% menyatakan harga produk stabil, menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha PUD Kabupaten Kepulauan Meranti mengalami kestabilan harga produk. Berikut adalah beberapa analisis dan potensi langkah selanjutnya:

1. Harga Produk Stabil (98,51%)

- a) **Kesehatan Bisnis:** Stabilitas harga produk menunjukkan bahwa pengusaha memiliki kontrol yang baik atas biaya produksi dan strategi penetapan harga mereka. Hal ini mencerminkan adanya efisiensi dalam rantai pasokan dan operasional yang mendukung kestabilan harga.
- b) **Kepercayaan Konsumen:** Harga yang stabil dapat meningkatkan kepercayaan konsumen, karena mereka merasa lebih nyaman dengan biaya yang dapat diprediksi dan tidak terpengaruh oleh fluktuasi harga yang ekstrem.

- c) **Perencanaan yang Lebih Baik:** Dengan harga yang stabil, pengusaha dapat melakukan perencanaan keuangan dan strategi bisnis dengan lebih baik, serta mengelola anggaran dan margin keuntungan dengan lebih efektif.

2. Harga Produk Berfluktuatif (1,49%)

- a) **Ketidakpastian Pasar:** Pengusaha yang mengalami fluktuasi harga mungkin menghadapi tantangan seperti ketidakpastian dalam biaya bahan baku, perubahan permintaan pasar, atau masalah dalam rantai pasokan yang mempengaruhi harga produk.
- b) **Kendala Operasional:** Fluktuasi harga dapat disebabkan oleh masalah dalam pengelolaan persediaan atau pergeseran biaya produksi yang tidak dapat dikendalikan sepenuhnya oleh pengusaha.
- c) **Resiko dan Peluang:** Bagi pengusaha yang menghadapi fluktuasi harga, ada peluang untuk memperbaiki sistem manajemen harga dan rantai pasokan agar lebih stabil. Ini juga bisa menjadi indikator adanya kebutuhan untuk strategi penetapan harga yang lebih fleksibel.

3. Tindakan yang Dapat Diambil

- a) **Pengelolaan Biaya dan Rantai Pasokan:** Pengusaha yang mengalami fluktuasi harga dapat mengkaji ulang pengelolaan biaya dan rantai pasokan mereka. Mencari pemasok yang lebih stabil atau menggunakan strategi pengadaan yang lebih efisien bisa membantu mengurangi fluktuasi harga.
- b) **Strategi Penetapan Harga:** Menyusun strategi penetapan harga yang fleksibel dan berbasis pada analisis pasar dapat membantu mengatasi fluktuasi harga. Pengusaha bisa mempertimbangkan metode penetapan harga berbasis biaya atau berbasis pasar untuk menjaga stabilitas harga.
- c) **Pendidikan dan Pelatihan:** Memberikan pelatihan tentang manajemen harga dan analisis pasar kepada pengusaha dapat membantu mereka memahami dan mengatasi faktor-faktor yang mempengaruhi fluktuasi harga.
- d) **Dukungan dari Pemerintah:** Pemerintah daerah bisa menyediakan dukungan dalam bentuk informasi pasar, data harga bahan baku, atau skema subsidi untuk membantu pengusaha menghadapi tantangan fluktuasi harga.

Sebagian besar pengusaha mengalami kestabilan harga, ini menunjukkan bahwa banyak usaha sudah berhasil mengelola aspek harga dengan baik. Namun, perhatian tambahan untuk pengusaha yang mengalami fluktuasi harga akan membantu meningkatkan stabilitas harga secara keseluruhan di pasar PUD Kabupaten Kepulauan Meranti.

5.3.2

Analisis Rank Order Centroid (ROC)

Konsep dasar dari metode Rank Order Centroid (ROC) adalah memberikan bobot berdasarkan tingkat kepentingan dari kriteria. Berdasarkan hasil perhitungan dari pendapat ahli dan pelaku usaha bahwa dari 67 PUD Kabupaten Kepulauan Meranti menyatakan bahwa indikator Berkontribusi terhadap Pendapatan Masyarakat (KPM); Menyerap Tenaga Kerja (PTK); Peluang Pasar (PP); Ketersediaan Sarana Produksi (KSP); Peluang Investasi (PI); Kesesuaian Lahan (KL); Kebijakan Pemerintah Daerah (KPD); Ketersediaan dan Keberlanjutan Bahan Baku; Memiliki Keunikan/Sosial Budaya; Kepemilikan Keahlian Teknis; Kepemilikan Keahlian Manajerial rata-rata skor 3,70 atau Penting dan indikator Berkontribusi terhadap Pendapatan Asli Daerah (KPAD) menyatakan Cukup Penting dengan rata-rata skor 3,48 dalam PUD Kabupaten Kepulauan Meranti tahun 2024.

Tabel 5.4

Metode Rank Order Centroid (ROC) PUD Kabupaten Kepulauan Meranti

No	Kriteria Kepentingan PUD Kabupaten Kepulauan Meranti	Skor	Ket
1	Berkontribusi terhadap Pendapatan Masyarakat (KPM)	3,84	Penting
2	Berkontribusi terhadap Pendapatan Asli Daerah (KPAD)	3,48	Cukup Penting
3	Menyerap Tenaga Kerja (PTK)	3,60	Penting
4	Memiliki Peluang Pasar (PP)	3,75	Penting
5	Ketersediaan Sarana Produksi (KSP)	3,70	Penting
6	Peluang Investasi (PI)	3,70	Penting
7	Kesesuaian Lahan (KL)	3,70	Penting

No	Kriteria Kepentingan PUD Kabupaten Kepulauan Meranti	Skor	Ket
8	Kebijakan Pemerintah Daerah (KPD)	3,63	Penting
9	Ketersediaan dan Keberlanjutan Bahan Baku	4,00	Penting
10	Memiliki Keunikan/Sosial Budaya	3,76	Penting
11	Kepemilikan Keahlian Teknis	3,51	Penting
12	Kepemilikan Keahlian Manajerial	3,54	Penting

Tabel 5.5 merinci daftar faktor yang tertuang dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 (12 faktor) dan faktor-faktor yang dimasukkan dalam kajian ini (8 faktor). Tidak semua faktor dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 datanya tersedia, sehingga dilakukan proksi (mendekati) faktor yang dimaksud. Metode proksi dilakukan bukan atas dasar subjektivitas, namun dilandaskan pada kemiripan (mendekati) faktor berbasis argumentasi teoritis.

Tabel 5.5.

Perbandingan Faktor-Faktor yang Tertuang dalam Permendagri Nomor 9 tahun 2014 dan Faktor-Faktor yang Dimasukkan dalam Kajian

No	Faktor dalam Permendagri Nomor 9 Tahun 2014	Faktor dalam Kajian Ini	Alasan
1	Tenaga Kerja	Tenaga Kerja	Data tenaga kerja sudah terdapat dalam data sekunder
2	Sumbangan Ekonomi	Nilai Produksi	Sumbangan Ekonomi diproksi dengan Nilai Produksi, karena nilai produksi mencerminkan kontribusi suatu industri terhadap nilai tambah ekonomi
3	Sektor Basis	Unit Usaha	Sektor Basis diproksi dengan Unit Usaha, mengingat salah satu konsep sektor basis adalah kontribusi (unit) suatu industri terhadap total pelaku usaha.
4	Dapat Diperbaharui	Tidak Ada	Tidak tersedianya data sekunder dilakukan dengan penetapan dalam FGD daftar industri yang mendekati konsep renewable (dapat diperbaharui)
5	Sosial Budaya	Tidak Ada	Tidak tersedianya data sekunder dilakukan dengan penetapan dalam FGD daftar industri yang mendekati konsep budaya lokal, seperti sejarah sentra industri dan identitas kerajinan/batik lokal
6	Ketersediaan Pasar	Pemasaran Lokal	Data pemasaran sudah terdapat dalam data sekunder
7	Bahan Baku	Volume Bahan Baku Nilai Bahan Baku	Bahan Baku diproksi dengan faktor Volume Bahan Baku yang mencerminkan kapasitas kebutuhan bahan baku. Kedua adalah Nilai Bahan Baku, yaitu nilai rupiah untuk membeli bahan baku produksi
8	Modal	Nilai Investasi	Modal diproksi dengan Nilai Investasi, karena modal berkaitan dengan investasi yang dibutuhkan oleh suatu pelaku industri.
9	Sarpras Produksi	Kapasitas Produksi	Sarpras Produksi diproksi dengan Kapasitas Produksi, karena kapasitas produksi membutuhkan sarpras, sehingga keduanya mempunyai relevansi yang kuat

No	Faktor dalam Permendagri Nomor 9 Tahun 2014	Faktor dalam Kajian Ini	Alasan
10	Teknologi	Tidak Ada	Tidak tersedianya data sekunder dilakukan dengan penetapan dalam FGD daftar industri yang mendekati konsep yang mampu mengadopsi teknologi 4.0
11	Manajemen Usaha	Tidak Ada	Tidak tersedianya data sekunder dilakukan dengan kunjungan lapang bagaimana profile manajemen usaha masing-masing jenis industri
12	Harga	Tidak Ada	Tidak tersedianya data sekunder dilakukan dengan kunjungan lapang bagaimana penetapan harga dari masing-masing jenis industri

Sumber: Hasil Identifikasi, 2020

5.4 Faktor Pendorong dan Penghambat Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti

Bagian ini mengulas temuan lapangan terkait faktor-faktor pendorong dan penghambat pengembangan masing-masing jenis Produk Unggulan Daerah (PUD) di Kabupaten Kepulauan Meranti sebagaimana sudah tercantum dalam Tabel 5.5. Dalam menilai pendorong dan penghambat, maka faktor-faktor yang dipilih adalah: (i) akses bahan baku; (ii) kapasitas dan kualitas produksi; (iii) tingkat inovasi; (iv) akses pemasaran/ penjualan; dan (v) akses permodalan. Beberapa faktor tersebut merupakan pengembangan dari hasil estimasi menggunakan Confirmatory Factor Analysis (CFA) yang mempertimbangkan faktor kapasitas produksi, serapan tenaga kerja/ skala usaha, dan pemasaran sebagai faktor utama bagi pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD).

5.4.1 Produk Sektor Perkebunan

5.4.1.1 Produk Budidaya Tanaman Sagu

Dalam pengembangan produk unggulan daerah seperti budidaya sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti, terdapat beberapa faktor pendorong dan penghambat yang dapat mempengaruhi perkembangan industri ini. Berikut adalah rinciannya:

1) Faktor Pendorong

- Kondisi Alam yang Mendukung:** Tanaman sagu tumbuh subur di lahan gambut dan daerah yang berawa, sehingga wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti yang memiliki banyak lahan gambut sangat cocok untuk budidaya sagu.
- Permintaan Pasar yang Tinggi:** Sagu digunakan sebagai bahan pangan dan industri. Kebutuhan produk berbasis sagu terus meningkat baik di pasar domestik maupun internasional.
- Kebijakan Pemerintah:** Pemerintah daerah Kepulauan Meranti mendukung pengembangan sagu sebagai produk unggulan daerah melalui berbagai program, seperti bantuan teknologi dan penyuluhan kepada petani.
- Potensi Pengolahan Hilir:** Selain sebagai bahan pangan, sagu bisa diolah menjadi berbagai produk turunan seperti tepung, makanan olahan, dan bioetanol, yang memberikan nilai tambah ekonomi.
- Keterlibatan Masyarakat:** Budidaya sagu telah menjadi mata pencaharian bagi masyarakat lokal selama bertahun-tahun, sehingga ada keahlian dan pengetahuan tradisional yang kuat terkait pengelolaan sagu.

2) Faktor Penghambat

- Infrastruktur yang Terbatas:** Akses jalan dan sarana transportasi masih kurang memadai di beberapa wilayah Kepulauan Meranti, yang menyebabkan kesulitan dalam distribusi hasil sagu ke pasar lebih luas.
- Teknologi Pengolahan yang Masih Sederhana:** Banyak petani masih menggunakan cara-cara tradisional dalam pengolahan sagu, sehingga produktivitas dan kualitas produk tidak maksimal.

- c) **Degradasi Lahan:** Penggunaan lahan gambut yang berlebihan dapat menyebabkan degradasi ekosistem, sehingga mempengaruhi keberlanjutan budidaya sagu.
- d) **Kurangnya Diversifikasi Produk:** Produk turunan sagu masih belum dikembangkan secara optimal, sehingga nilai tambah bagi ekonomi daerah belum maksimal.
- e) **Persaingan dengan Komoditas Lain:** Tanaman sagu sering kali bersaing dengan komoditas lain yang lebih menguntungkan dalam jangka pendek, seperti kelapa sawit, yang membuat minat pada sagu cenderung menurun.

5.4.1.2 Produk Budidaya Tanaman Kelapa

Dalam pengembangan produk unggulan daerah seperti budidaya kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti, terdapat beberapa faktor pendorong dan penghambat yang dapat mempengaruhi perkembangan industri ini. Berikut adalah rinciannya:

1) Faktor Pendorong

- a) **Kondisi Geografis yang Mendukung:** Kepulauan Meranti memiliki iklim tropis yang ideal untuk budidaya kelapa. Curah hujan yang cukup dan tanah yang subur sangat mendukung pertumbuhan kelapa.
- b) **Permintaan Pasar yang Stabil:** Kelapa dan produk turunannya seperti santan, minyak kelapa, dan serat kelapa (coir) memiliki permintaan yang stabil di pasar domestik maupun internasional.
- c) **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah daerah dan pusat mendorong pengembangan komoditas kelapa sebagai salah satu produk unggulan melalui program-program peningkatan produktivitas dan akses pasar.
- d) **Pemanfaatan Produk Turunan:** Kelapa dapat menghasilkan banyak produk turunan bernilai tinggi seperti minyak kelapa murni (VCO), arang tempurung, gula kelapa, dan produk makanan olahan lainnya, sehingga memiliki potensi besar untuk meningkatkan perekonomian lokal.
- e) **Pengetahuan Tradisional:** Masyarakat Kepulauan Meranti telah lama mengembangkan kelapa sebagai komoditas penting, sehingga sudah memiliki pengalaman dalam budidaya dan pengolahannya.

2) Faktor Penghambat

- a) **Produktivitas yang Rendah:** Banyak kebun kelapa di daerah ini yang menggunakan varietas lama dengan produktivitas yang rendah. Regenerasi tanaman kelapa belum optimal, sehingga hasil produksi per hektar masih kurang maksimal.
- b) **Infrastruktur yang Belum Memadai:** Terbatasnya akses infrastruktur, termasuk jalan penghubung dan fasilitas distribusi, menyulitkan proses pengangkutan dan pemasaran kelapa ke luar daerah.
- c) **Teknologi Pengolahan yang Terbatas:** Banyak petani yang masih menggunakan teknologi tradisional dalam mengolah kelapa, sehingga nilai tambah produk belum optimal. Pengolahan produk turunan seperti VCO, santan instan, dan arang tempurung belum berkembang dengan baik.
- d) **Ancaman Hama dan Penyakit:** Tanaman kelapa Di Kabupaten Kepulauan Meranti rentan terhadap serangan hama seperti kumbang tanduk dan ulat pemakan daun, yang dapat menurunkan produktivitas dan kualitas kelapa.
- e) **Persaingan dengan Komoditas Lain:** Seperti sagu, kelapa juga menghadapi tantangan dari budidaya tanaman lain seperti kelapa sawit yang dianggap lebih menguntungkan dalam jangka pendek, sehingga minat terhadap kelapa menurun di beberapa daerah.

5.4.1.3 Produk Budidaya Tanaman Karet

Dalam pengembangan produk unggulan daerah seperti budidaya karet di Kabupaten Kepulauan Meranti, terdapat beberapa faktor pendorong dan penghambat yang dapat mempengaruhi perkembangan industri ini. Berikut adalah rinciannya:

1) Faktor Pendorong

- a) **Kondisi Tanah dan Iklim yang Sesuai:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki lahan yang cocok untuk budidaya karet, terutama di wilayah dengan tanah yang subur dan curah hujan yang cukup, yang mendukung pertumbuhan optimal tanaman karet.

- b) **Potensi Ekspor:** Karet alam merupakan salah satu komoditas utama Indonesia yang memiliki permintaan tinggi di pasar internasional, terutama untuk industri ban, otomotif, dan produk karet lainnya.
- c) **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah daerah memberikan perhatian pada sektor perkebunan karet, termasuk melalui program rehabilitasi lahan, bantuan bibit unggul, serta penyuluhan bagi petani untuk meningkatkan kualitas produksi.
- d) **Keberlanjutan Ekonomi Lokal:** Budidaya karet telah menjadi sumber penghidupan penting bagi masyarakat setempat, dan ada pengalaman panjang dalam pengelolaan karet yang dapat mendukung peningkatan produktivitas dan pengembangan pasar.
- e) **Kemudahan Pemeliharaan Tanaman:** Karet dikenal sebagai tanaman yang tidak memerlukan banyak pemeliharaan intensif setelah masa tanam awal, sehingga petani dapat mengelola kebun karet dengan biaya yang relatif rendah.

2) Faktor Penghambat

- a) **Harga Karet yang Fluktuatif:** Harga karet di pasar internasional sangat fluktuatif dan sering kali rendah, yang mengakibatkan pendapatan petani tidak stabil dan membuat mereka kurang tertarik untuk berinvestasi lebih dalam budidaya karet.
- b) **Produktivitas yang Rendah:** Banyak kebun karet Di Kabupaten Kepulauan Meranti menggunakan varietas yang kurang produktif, serta tanaman yang sudah tua dan tidak menghasilkan lateks secara optimal, sehingga perlu dilakukan peremajaan tanaman secara menyeluruh.
- c) **Infrastruktur yang Terbatas:** Kondisi infrastruktur, seperti jalan dan fasilitas pengangkutan hasil karet, masih belum memadai di beberapa wilayah Kepulauan Meranti, sehingga memperlambat distribusi dan meningkatkan biaya logistik.
- d) **Teknologi Pengolahan yang Terbatas:** Sebagian besar hasil karet masih dijual dalam bentuk mentah (getah karet) dan belum banyak diolah menjadi produk bernilai tambah tinggi. Kurangnya fasilitas pengolahan lokal menyebabkan ketergantungan pada pasar luar untuk pengolahan lebih lanjut.
- e) **Pengaruh Hama dan Penyakit:** Tanaman karet rentan terhadap serangan hama dan penyakit seperti jamur akar putih dan penyakit gugur daun, yang dapat menurunkan produktivitas dan kualitas hasil karet jika tidak ditangani dengan tepat.

5.4.1.4 Produk Budidaya Tanaman Kopi

Dalam pengembangan produk unggulan daerah seperti budidaya kopi di Kabupaten Kepulauan Meranti, terdapat beberapa faktor pendorong dan penghambat yang dapat mempengaruhi perkembangan industri ini. Berikut adalah rinciannya:

1) Faktor Pendorong

- a) **Permintaan Pasar yang Tinggi:** Kopi memiliki permintaan yang tinggi, baik di pasar domestik maupun internasional, dengan tren konsumsi kopi yang terus meningkat. Ini menciptakan peluang ekonomi yang signifikan bagi petani kopi Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) **Potensi Ekspor:** Kopi Indonesia dikenal di pasar internasional karena kualitasnya. Jika pengolahan dan branding dilakukan dengan baik, kopi dari Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk memasuki pasar ekspor.
- c) **Dukungan dari Pemerintah:** Pemerintah Indonesia terus mendorong pengembangan industri kopi, termasuk melalui program bantuan bibit unggul, pelatihan bagi petani, dan akses ke teknologi pertanian modern.
- d) **Agrowisata Kopi:** Tren agrowisata bisa menjadi nilai tambah bagi pengembangan kopi Di Kabupaten Kepulauan Meranti. Wisatawan tertarik untuk mengunjungi perkebunan kopi, belajar tentang proses pembuatan kopi, dan mencicipi produk kopi lokal.
- e) **Iklim yang Mendukung:** Beberapa daerah Di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki iklim tropis yang cocok untuk budidaya kopi, terutama varietas kopi robusta yang lebih toleran terhadap kondisi lingkungan tropis dengan curah hujan yang tinggi.

2) Faktor Penghambat

- a) **Kualitas Tanah yang Terbatas:** Meskipun iklim cocok, tidak semua lahan Di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki kualitas tanah yang ideal untuk pertumbuhan kopi, terutama tanah gambut yang mendominasi wilayah ini, yang dapat mempengaruhi kualitas dan kuantitas hasil kopi.
- b) **Kurangnya Teknologi Pengolahan:** Sebagian besar petani kopi di daerah ini masih menggunakan metode pengolahan tradisional yang dapat mengurangi kualitas biji kopi. Investasi dalam teknologi pengolahan dan pemrosesan kopi masih sangat terbatas.
- c) **Persaingan dengan Komoditas Lain:** Kopi bersaing dengan tanaman lain yang lebih menguntungkan Di Kabupaten Kepulauan Meranti, seperti kelapa sawit dan sagu, yang sering kali membuat petani lebih memilih untuk menanam komoditas tersebut daripada kopi.
- d) **Fluktuasi Harga Pasar:** Harga kopi di pasar dunia sering kali berfluktuasi, sehingga petani kopi dihadapkan pada risiko pendapatan yang tidak stabil. Ini bisa menghambat semangat untuk meningkatkan kualitas produksi.
- e) **Keterbatasan Infrastruktur:** Infrastruktur yang kurang memadai, terutama akses jalan dan fasilitas distribusi, membuat pemasaran kopi dari daerah terpencil menjadi sulit. Biaya transportasi yang tinggi dapat mengurangi margin keuntungan petani.

5.4.2 Produk Sektor Perikanan

5.4.2.1 Produk Budidaya Ikan Lele

Dalam pengembangan produk unggulan daerah seperti budidaya ikan lele di Kabupaten Kepulauan Meranti, terdapat beberapa faktor pendorong dan penghambat yang dapat mempengaruhi perkembangan industri ini. Berikut adalah rinciannya:

1) Faktor Pendorong

- a) **Permintaan Pasar yang Stabil:** Ikan lele merupakan salah satu ikan konsumsi yang sangat diminati oleh masyarakat karena harga yang terjangkau dan mudah diolah. Permintaan lele baik di pasar lokal maupun nasional terus meningkat.
- b) **Pertumbuhan yang Cepat dan Efisiensi Produksi:** Lele dikenal sebagai ikan yang cepat tumbuh dan memiliki masa panen yang relatif singkat. Ini memberikan keuntungan bagi petani dalam waktu singkat serta mengurangi risiko kerugian akibat perpanjangan masa budidaya.
- c) **Teknologi Budidaya yang Sederhana:** Budidaya lele dapat dilakukan dengan teknologi yang relatif sederhana dan biaya modal yang tidak terlalu besar. Metode seperti kolam terpal sangat populer karena mudah dipasang dan tidak membutuhkan lahan yang luas.
- d) **Kondisi Alam yang Mendukung:** Daerah Kepulauan Meranti memiliki sumber daya air yang cukup untuk mendukung budidaya ikan lele. Selain itu, suhu tropis di Riau sangat ideal untuk pertumbuhan lele.
- e) **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah mendukung pengembangan perikanan, termasuk budidaya ikan lele, melalui program penyuluhan, bantuan bibit, serta peningkatan teknologi budidaya ikan.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Infrastruktur:** Infrastruktur transportasi dan akses ke pasar di beberapa wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti masih kurang memadai, yang menyebabkan biaya distribusi ikan lele menjadi tinggi dan mengurangi daya saing produk.
- b) **Keterbatasan Pakan Berkualitas:** Ketersediaan dan harga pakan berkualitas sering menjadi kendala bagi petani lele. Pakan merupakan komponen biaya terbesar dalam budidaya ikan, sehingga fluktuasi harga pakan dapat mempengaruhi keuntungan petani.
- c) **Tingkat Keberlanjutan Ekosistem Air:** Kualitas air menjadi faktor penting dalam budidaya lele. Pengelolaan yang kurang baik atau pencemaran air dapat menyebabkan masalah kesehatan pada ikan dan mengurangi hasil panen.
- d) **Kurangnya Fasilitas Pengolahan:** Produk ikan lele masih dijual dalam bentuk segar dengan nilai tambah yang rendah. Keterbatasan fasilitas pengolahan dan pengawetan membuat produk lele dari Kepulauan Meranti sulit bersaing di pasar yang lebih luas.
- e) **Fluktuasi Harga Pasar:** Meskipun permintaan lele relatif stabil, harga ikan lele dapat berfluktuasi,

terutama pada musim-musim tertentu ketika pasokan melimpah. Fluktuasi ini bisa merugikan petani kecil yang memiliki kapasitas penyimpanan terbatas.

5.4.2.2 Produk Budidaya Ikana Kakap Putih

Dalam pengembangan produk unggulan daerah seperti budidaya ikan kakap putih di Kabupaten Kepulauan Meranti, terdapat beberapa faktor pendorong dan penghambat yang dapat mempengaruhi perkembangan industri ini. Berikut adalah rinciannya:

1) Faktor Pendorong

- a) **Potensi Pasar yang Tinggi:** Ikan kakap putih (barramundi) memiliki nilai ekonomi yang tinggi, baik di pasar lokal maupun internasional, terutama untuk restoran dan pasar ekspor. Permintaan akan ikan kakap putih terus meningkat, terutama di sektor kuliner dan industri pengolahan makanan.
- b) **Kondisi Alam yang Mendukung:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki perairan laut yang kaya dan kondisi lingkungan yang cocok untuk budidaya ikan kakap putih. Air payau di sekitar kepulauan cocok untuk pertumbuhan optimal ikan ini.
- c) **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah mendukung pengembangan sektor perikanan melalui program budidaya ikan laut, termasuk kakap putih. Program ini termasuk penyediaan bibit unggul dan teknologi modern untuk meningkatkan produktivitas.
- d) **Peluang Agrowisata Perikanan:** Budidaya ikan kakap putih dapat dikembangkan menjadi bagian dari agrowisata bahari yang menarik, meningkatkan potensi ekonomi dari sektor pariwisata Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- e) **Teknologi Budidaya yang Tersedia:** Metode budidaya modern seperti sistem keramba jaring apung dan tambak semi-intensif sudah tersedia dan dapat digunakan untuk meningkatkan produktivitas kakap putih dengan hasil yang berkualitas tinggi.

2) Faktor Penghambat

- a) **Tingginya Modal Awal:** Budidaya ikan kakap putih membutuhkan investasi awal yang cukup besar, terutama dalam pembangunan keramba, fasilitas tambak, dan teknologi pengolahan. Hal ini bisa menjadi kendala bagi petani kecil atau pengusaha yang baru memulai.
- b) **Kualitas Bibit dan Pakan:** Ketersediaan bibit unggul dan pakan berkualitas menjadi tantangan utama. Kekurangan bibit atau pakan yang berkualitas dapat mengakibatkan pertumbuhan ikan yang lambat dan hasil produksi yang rendah.
- c) **Kerentanan terhadap Perubahan Lingkungan:** Ikan kakap putih sangat sensitif terhadap perubahan kualitas air, seperti suhu, salinitas, dan kandungan oksigen. Pencemaran air atau perubahan iklim yang signifikan dapat berdampak buruk pada budidaya ikan ini.
- d) **Persaingan dengan Komoditas Lain:** Budidaya ikan kakap putih harus bersaing dengan budidaya ikan lain yang lebih populer dan mudah dikembangkan, seperti lele atau nila. Hal ini dapat menghambat pengembangan kakap putih sebagai komoditas unggulan.
- e) **Fluktuasi Harga Pasar:** Harga ikan kakap putih di pasar bisa fluktuatif, terutama pada saat produksi melimpah. Petani atau pembudidaya harus mengelola pasokan dengan baik untuk menjaga stabilitas harga dan keuntungan.

5.4.3 Produk Sektor Industri Olahan Makanan/Minuman

5.4.3.1 Produk Bangkit Sagu

Dalam pengembangan produk unggulan daerah seperti kue bangkit sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti, terdapat beberapa faktor pendorong dan penghambat yang dapat mempengaruhi perkembangan industri ini. Berikut adalah rinciannya:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku Lokal yang Melimpah:** Kepulauan Meranti merupakan salah satu daerah penghasil sagu terbesar di Indonesia. Ketersediaan sagu sebagai bahan utama kue bangkit mendukung keberlanjutan produksi dengan biaya bahan baku yang relatif murah.
- b) **Budaya dan Citra Lokal:** Kue bangkit sagu adalah produk kuliner khas daerah yang memiliki nilai budaya tinggi dan sudah dikenal sebagai oleh-oleh khas Riau. Ini memberikan kekuatan branding dan daya tarik bagi konsumen lokal maupun wisatawan.

- c) **Dukungan dari Pemerintah dan Program UMKM:** Pemerintah daerah aktif mendukung pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) melalui pelatihan, bantuan teknologi, serta pembiayaan untuk memperkuat industri olahan makanan lokal, termasuk kue bangkit sagu.
- d) **Permintaan Pasar yang Stabil:** Kue bangkit sagu banyak dicari selama musim perayaan, seperti Idul Fitri dan acara-acara khusus, sehingga permintaan produk ini cenderung stabil dan berpotensi tumbuh, terutama di pasar dalam negeri.
- e) **Peluang Pasar Ekspor:** Dengan adanya diaspora Indonesia di luar negeri, produk kue bangkit sagu memiliki peluang untuk menembus pasar ekspor, khususnya negara-negara yang memiliki komunitas Indonesia besar, seperti Malaysia, Singapura, dan Brunei.

2) Faktor Penghambat

- a) **Teknologi Produksi yang Terbatas:** Sebagian besar industri olahan kue bangkit sagu masih menggunakan metode produksi tradisional, yang dapat menghambat efisiensi dan peningkatan kapasitas produksi. Kurangnya akses ke teknologi pengolahan modern bisa menjadi kendala dalam skala produksi yang lebih besar.
 - b) **Keterbatasan Akses Pasar yang Lebih Luas:** Pengusaha kecil Di Kabupaten Kepulauan Meranti sering kali menghadapi kendala dalam memasarkan produknya ke pasar yang lebih luas, terutama karena kurangnya akses infrastruktur distribusi yang memadai dan promosi yang terbatas.
 - c) **Kurangnya Diversifikasi Produk:** Meskipun kue bangkit sagu sudah dikenal, masih kurang diversifikasi produk olahan sagu lainnya yang bisa menambah variasi dan daya tarik bagi konsumen. Produk yang monoton bisa membatasi potensi pertumbuhan pasar.
 - d) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Meskipun sagu banyak tersedia, harga bahan baku bisa berfluktuasi akibat perubahan kondisi alam, kebijakan lokal, atau gangguan pasokan, yang dapat mempengaruhi biaya produksi dan stabilitas harga produk.
 - e) **Kualitas Pengemasan dan Standar Produk:** Tantangan lain adalah dalam hal pengemasan dan menjaga kualitas produk agar tetap segar serta memenuhi standar keamanan pangan yang diperlukan, terutama jika ingin menembus pasar ekspor.
- Pengembangan industri kue bangkit sagu Di Kabupaten Kepulauan Meranti membutuhkan dukungan dari segi teknologi pengolahan, peningkatan akses pasar, serta diversifikasi produk untuk menarik konsumen yang lebih luas dan memaksimalkan potensi pasar.

5.4.3.2 Produk Kue Semprong

Pengembangan produk unggulan daerah seperti kue semprong di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki berbagai faktor yang dapat mendorong dan menghambat perkembangannya. Berikut adalah beberapa faktor pendorong dan penghambat tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Warisan Budaya dan Keterikatan Lokal:** Kue semprong merupakan salah satu kue tradisional yang memiliki nilai budaya tinggi di Indonesia, termasuk di Riau. Sebagai makanan yang sudah dikenal oleh masyarakat lokal, kue semprong memiliki potensi pasar yang kuat di tingkat lokal maupun sebagai oleh-oleh khas daerah.
- b) **Bahan Baku Lokal yang Melimpah:** Bahan utama kue semprong, seperti tepung beras dan kelapa, relatif mudah didapatkan di daerah tersebut, mendukung keberlanjutan produksi dengan biaya bahan baku yang terjangkau.
- c) **Dukungan Pemerintah untuk UMKM:** Pemerintah daerah memberikan dukungan bagi industri rumah tangga dan UMKM melalui program pelatihan, pembiayaan, dan akses ke pasar, sehingga membuka peluang bagi pelaku usaha kue semprong untuk mengembangkan bisnis mereka.
- d) **Potensi Pasar yang Stabil:** Kue semprong termasuk jenis camilan yang digemari oleh berbagai kalangan, dari anak-anak hingga orang dewasa. Ketersediaannya yang stabil di pasar lokal membuatnya memiliki permintaan yang konsisten, terutama saat hari-hari besar dan perayaan lokal.
- e) **Peluang Pemasaran Digital:** Dengan berkembangnya e-commerce dan media sosial, produk kue semprong dapat dipasarkan lebih luas melalui platform online, membuka peluang penjualan di luar daerah Kepulauan Meranti bahkan secara nasional.

2) Faktor Penghambat

- a) **Kurangnya Inovasi Produk dan Diversifikasi:** Kue semprong dalam bentuk tradisional mungkin terbatas dalam hal inovasi dan diversifikasi produk. Kurangnya varian rasa atau inovasi dalam bentuk dan kemasan dapat membuat pasar jenuh, sehingga perlu adanya kreativitas untuk menarik konsumen baru.
- b) **Keterbatasan Teknologi Produksi:** Sebagian besar industri makanan olahan di daerah ini masih menggunakan teknologi tradisional dengan kapasitas produksi terbatas. Ini membuat efisiensi dan skala produksi sulit ditingkatkan, terutama jika ada peningkatan permintaan.
- c) **Akses Pasar yang Terbatas:** Meskipun produk ini populer di kalangan lokal, akses untuk menembus pasar yang lebih luas di luar Kepulauan Meranti masih terbatas. Infrastruktur transportasi dan distribusi yang belum memadai menjadi kendala utama dalam pemasaran.
- d) **Ketatnya Persaingan dengan Produk Modern:** Kue semprong bersaing dengan produk makanan ringan modern yang memiliki varian rasa, pengemasan lebih menarik, dan harga yang kompetitif. Konsumen muda mungkin lebih tertarik pada produk yang lebih inovatif dan beragam.
- e) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Meskipun bahan dasar kue semprong cukup melimpah, fluktuasi harga bahan baku akibat cuaca atau gangguan pasokan bisa menjadi tantangan bagi usaha kecil yang memiliki modal terbatas untuk mengelola fluktuasi biaya produksi.

Untuk mengatasi hambatan tersebut, penting bagi industri kue semprong Di Kabupaten Kepulauan Meranti untuk mengembangkan inovasi produk, memperkuat kapasitas produksi dengan teknologi yang lebih efisien, serta memanfaatkan pemasaran digital guna memperluas jangkauan pasar.

5.4.3.3 Produk Kembang Goyang

Pengembangan produk unggulan daerah seperti kembang goyang di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang berperan dalam proses perkembangan produk ini, berikut adalah faktor-faktor yang relevan:

1) Faktor Pendorong

- a) **Popularitas Produk Tradisional:** Kembang goyang merupakan salah satu kue tradisional yang banyak digemari oleh masyarakat, terutama saat acara adat, perayaan hari besar, atau sebagai oleh-oleh khas. Produk ini memiliki pasar yang cukup stabil di tingkat lokal.
- b) **Ketersediaan Bahan Baku Lokal:** Bahan dasar untuk membuat kembang goyang, seperti tepung beras, telur, dan minyak kelapa, relatif mudah didapatkan di daerah tersebut dengan harga yang terjangkau.
- c) **Dukungan Pemerintah untuk UMKM:** Pemerintah daerah aktif mendorong pengembangan UMKM melalui pelatihan keterampilan, bantuan modal, dan akses pasar, yang membantu pelaku usaha kecil, termasuk produsen kue kembang goyang, untuk berkembang.
- d) **Daya Tarik Sebagai Produk Oleh-Oleh:** Kembang goyang memiliki nilai sebagai produk oleh-oleh khas daerah yang dapat menarik wisatawan lokal maupun dari luar daerah. Ini memberikan peluang pasar yang lebih luas jika didukung oleh promosi dan pemasaran yang baik.
- e) **Peluang Pemasaran Online:** Seiring dengan perkembangan teknologi dan penggunaan e-commerce, produsen kue kembang goyang dapat memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk mereka ke luar daerah, membuka peluang pasar yang lebih besar.

2) Faktor Penghambat

- a) **Proses Produksi Tradisional:** Banyak pengusaha kecil di industri makanan olahan kembang goyang masih menggunakan metode produksi tradisional, yang bisa membatasi efisiensi dan kapasitas produksi. Ini juga bisa mempengaruhi kualitas dan konsistensi produk.
- b) **Inovasi Produk yang Terbatas:** Produk kembang goyang cenderung memiliki bentuk dan rasa yang tradisional. Kurangnya inovasi dalam hal varian rasa atau kemasan bisa menjadi tantangan untuk menarik konsumen yang lebih muda atau mereka yang mencari produk yang lebih modern.
- c) **Akses Pasar yang Terbatas:** Produsen kembang goyang Di Kabupaten Kepulauan Meranti mungkin menghadapi kesulitan dalam mengakses pasar yang lebih luas, terutama karena keterbatasan infrastruktur distribusi serta promosi yang masih minim.

- d) **Persaingan dengan Produk Modern:** Kue tradisional seperti kembang goyang bersaing dengan produk makanan ringan modern yang lebih bervariasi dalam rasa, tekstur, dan tampilan. Konsumen bisa beralih ke produk-produk yang lebih menarik dan inovatif jika tidak ada pembaruan dalam produk tradisional ini.
- e) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Meskipun bahan baku kembang goyang relatif mudah ditemukan, fluktuasi harga bahan baku seperti telur dan minyak bisa berdampak pada biaya produksi, terutama bagi pengusaha kecil yang bergantung pada margin keuntungan yang tipis.

Untuk memaksimalkan potensi industri kue kembang goyang Di Kabupaten Kepulauan Meranti, perlu adanya inovasi dalam pengembangan produk, peningkatan efisiensi produksi melalui teknologi, serta strategi pemasaran yang memanfaatkan platform digital untuk memperluas akses pasar.

5.4.3.4 Produk Cendol

Pengembangan produk unggulan daerah seperti cendol di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki sejumlah faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi perkembangannya. Berikut penjelasan dari kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong:

- a) **Popularitas Produk Tradisional:** Cendol merupakan minuman tradisional yang sangat populer di Indonesia. Kepopuleran cendol sebagai minuman khas daerah memberikan peluang yang baik bagi industri olahan minuman ini untuk berkembang di pasar lokal.
- b) **Bahan Baku yang Mudah Didapat:** Bahan utama cendol, seperti tepung beras, santan kelapa, dan gula merah, tersedia secara melimpah di daerah Kepulauan Meranti. Ini memberikan keunggulan dari segi biaya produksi yang relatif rendah dan pasokan bahan baku yang stabil.
- c) **Potensi Sebagai Produk Oleh-Oleh Khas:** Cendol dapat dikemas sebagai produk oleh-oleh khas daerah, terutama jika diproses dan dikemas dengan baik untuk meningkatkan daya tahan dan kenyamanan konsumsi bagi wisatawan dan konsumen luar daerah.
- d) **Dukungan Pemerintah Terhadap UMKM:** Pemerintah daerah mendukung usaha kecil dan menengah melalui berbagai program, termasuk pembiayaan, pelatihan, dan akses ke pasar yang lebih luas. Industri minuman cendol bisa memanfaatkan dukungan ini untuk memperluas skala usaha.
- e) **Permintaan Pasar yang Stabil:** Cendol adalah minuman segar yang sangat disukai di berbagai musim, terutama pada cuaca panas. Ini membuat permintaan terhadap produk cendol cenderung stabil sepanjang tahun.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Teknologi Produksi:** Banyak produsen minuman cendol masih menggunakan metode tradisional yang terbatas dalam hal efisiensi dan kapasitas produksi. Ini membuat sulit untuk memenuhi permintaan dalam jumlah besar atau mencapai konsistensi produk dalam jangka waktu yang lama.
- b) **Daya Tahan Produk yang Pendek:** Minuman cendol, terutama yang mengandung santan, memiliki masa simpan yang pendek. Ini menjadi kendala utama dalam pemasaran di luar daerah atau melalui jalur distribusi yang memerlukan waktu.
- c) **Akses Pasar yang Terbatas:** Meskipun populer di kalangan lokal, produsen cendol Di Kabupaten Kepulauan Meranti mungkin menghadapi kesulitan dalam menembus pasar yang lebih luas karena keterbatasan infrastruktur distribusi dan kurangnya promosi.
- d) **Persaingan dengan Minuman Modern:** Cendol, sebagai minuman tradisional, bersaing dengan berbagai minuman modern yang lebih inovatif dan memiliki kemasan yang menarik. Generasi muda mungkin lebih memilih minuman dengan tampilan dan varian rasa yang lebih beragam.
- e) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Bahan baku seperti santan kelapa dan gula merah dapat mengalami fluktuasi harga akibat kondisi alam atau gangguan dalam rantai pasok. Hal ini dapat mempengaruhi biaya produksi dan stabilitas harga jual.

Strategi untuk mengembangkan industri olahan cendol Di Kabupaten Kepulauan Meranti meliputi inovasi dalam hal pengemasan, teknologi produksi yang meningkatkan daya tahan produk, serta pemanfaatan pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar.

5.4.3.5 Produk Kerupuk Sagu

Pengembangan produk unggulan daerah seperti kerupuk sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki berbagai faktor pendorong dan penghambat yang berperan dalam keberhasilan pengembangan produk ini. Berikut adalah rinciannya:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki sumber daya alam yang melimpah, terutama sagu, yang merupakan bahan utama dalam pembuatan kerupuk sagu. Ketersediaan bahan baku ini mendukung keberlanjutan produksi dengan biaya yang relatif rendah.
- b) **Permintaan Pasar yang Stabil:** Kerupuk sagu adalah camilan yang populer di kalangan masyarakat, baik di tingkat lokal maupun nasional. Permintaan yang konsisten menjadikan produk ini memiliki potensi pasar yang baik, terutama sebagai oleh-oleh khas daerah.
- c) **Nilai Tradisional dan Budaya:** Kerupuk sagu merupakan bagian dari kuliner tradisional di daerah ini. Memperkuat identitas budaya daerah melalui produk ini dapat menarik minat konsumen yang ingin mencoba makanan khas.
- d) **Dukungan Pemerintah untuk UMKM:** Pemerintah daerah memberikan dukungan kepada usaha kecil dan menengah (UMKM) melalui program pelatihan, bantuan modal, dan akses pasar, yang dapat membantu produsen kerupuk sagu untuk memperluas usaha mereka.
- e) **Inovasi dan Diversifikasi Produk:** Pelaku usaha dapat melakukan inovasi dengan menciptakan varian rasa baru atau kemasan yang menarik untuk meningkatkan daya tarik produk di pasaran.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Teknologi Produksi:** Banyak produsen kerupuk sagu yang masih menggunakan metode produksi tradisional yang dapat membatasi efisiensi, kualitas, dan kapasitas produksi. Investasi dalam teknologi yang lebih modern dapat menjadi tantangan bagi usaha kecil.
- b) **Persaingan dengan Produk Sejenis:** Kerupuk sagu bersaing dengan berbagai jenis kerupuk dan camilan lainnya yang juga tersedia di pasaran. Persaingan ini dapat mengurangi pangsa pasar bagi kerupuk sagu jika tidak ada strategi pemasaran yang efektif.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Meskipun sagu melimpah, fluktuasi harga bahan baku atau biaya transportasi bisa berdampak pada biaya produksi. Kenaikan harga bahan baku dapat mengurangi margin keuntungan bagi produsen.
- d) **Pemasaran dan Distribusi yang Terbatas:** Akses ke pasar yang lebih luas sering kali terhambat oleh kurangnya strategi pemasaran yang efektif dan infrastruktur distribusi yang memadai. Hal ini menyulitkan produsen untuk menembus pasar di luar daerah Kepulauan Meranti.
- e) **Keterbatasan Pengetahuan tentang Pemasaran Digital:** Banyak pelaku usaha yang belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi dan media sosial untuk mempromosikan produk mereka, sehingga kehilangan kesempatan untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

Untuk mengembangkan industri kerupuk sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti, perlu dilakukan upaya inovasi produk, peningkatan teknologi produksi, serta strategi pemasaran yang lebih agresif dan efektif. Hal ini akan membantu meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar.

5.4.3.6 Produk Lomek

Pengembangan produk unggulan daerah seperti lomek di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki berbagai faktor pendorong dan penghambat yang dapat memengaruhi perkembangannya. Berikut adalah faktor-faktor tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki sumber daya perikanan yang melimpah, termasuk ikan lomek, sehingga menjamin ketersediaan bahan baku untuk produksi. Hal ini dapat menurunkan biaya produksi dan meningkatkan keberlanjutan usaha.
- b) **Permintaan Pasar yang Tinggi:** Ikan lomek merupakan bahan makanan yang banyak diminati, baik untuk konsumsi lokal maupun pasar yang lebih luas. Permintaan yang tinggi ini memberikan peluang untuk pengembangan usaha olahan makanan ikan lomek.

- c) **Daya Tarik Produk Tradisional:** Olahan ikan lomek memiliki nilai budaya dan tradisional yang kuat. Mempromosikan produk ini sebagai kuliner khas daerah dapat meningkatkan daya tarik bagi wisatawan dan konsumen yang mencari produk unik.
- d) **Dukungan Pemerintah untuk UMKM:** Pemerintah daerah memberikan berbagai dukungan bagi usaha kecil dan menengah (UMKM), termasuk pelatihan, bantuan modal, dan akses pasar yang dapat membantu pengusaha ikan lomek dalam mengembangkan usahanya.
- e) **Peluang Diversifikasi Produk:** Pelaku usaha dapat menciptakan berbagai varian olahan dari ikan lomek, seperti kerupuk, ikan asap, atau makanan beku, untuk menarik minat konsumen dan memperluas pangsa pasar.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Teknologi dan Infrastruktur:** Banyak produsen masih menggunakan metode produksi tradisional yang dapat membatasi efisiensi dan kapasitas. Kurangnya infrastruktur yang memadai untuk distribusi juga bisa menghambat akses ke pasar yang lebih luas.
- b) **Masa Simpan Produk yang Pendek:** Produk olahan ikan lomek, terutama yang tidak diawetkan, memiliki masa simpan yang terbatas. Ini menjadi tantangan untuk menjual produk di luar daerah tanpa fasilitas penyimpanan yang baik.
- c) **Persaingan dengan Produk Olahan Lain:** Ikan lomek bersaing dengan berbagai produk olahan ikan lainnya yang lebih dikenal di pasar, seperti ikan teri dan ikan kembung. Persaingan ini dapat mempengaruhi permintaan terhadap produk ikan lomek.
- d) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Kenaikan harga bahan baku, seperti ikan dan bahan tambahan lainnya, dapat mempengaruhi biaya produksi dan mengurangi margin keuntungan bagi produsen.
- e) **Keterbatasan Pemasaran dan Distribusi:** Kurangnya pengetahuan tentang pemasaran digital dan distribusi yang efektif dapat menghambat pengusaha dalam memasarkan produk mereka secara lebih luas, sehingga menyulitkan untuk menjangkau konsumen baru.

Untuk mengembangkan industri olahan makanan ikan lomek di Kabupaten Kepulauan Meranti, diperlukan peningkatan teknologi produksi, inovasi dalam pengolahan dan pemasaran produk, serta upaya promosi yang efektif untuk memperkenalkan produk ini ke pasar yang lebih luas.

5.4.3.7 Produk Sagu Rendang

Pengembangan produk unggulan daerah seperti sagu rendang di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Sagu merupakan sumber bahan baku yang melimpah di Kabupaten Kepulauan Meranti. Ketersediaan ini memudahkan produksi sagu rendang dengan biaya yang lebih efisien.
- b) **Inovasi Kuliner:** Sagu rendang adalah kombinasi unik antara makanan berbasis sagu dengan cita rasa rendang yang terkenal. Inovasi ini dapat menarik perhatian konsumen, baik lokal maupun luar daerah, untuk mencoba produk baru.
- c) **Daya Tarik Budaya dan Tradisi:** Sagu memiliki nilai budaya yang kuat di masyarakat, sehingga mempromosikan sagu rendang sebagai makanan khas dapat meningkatkan minat wisatawan dan konsumen yang mencari produk tradisional.
- d) **Permintaan Pasar yang Meningkat:** Minat terhadap makanan sehat dan berbahan dasar alami semakin meningkat. Sagu, yang dikenal sebagai sumber karbohidrat yang sehat, dapat menarik segmen pasar yang peduli dengan pola makan sehat.
- e) **Dukungan Pemerintah untuk UMKM:** Pemerintah daerah memberikan dukungan kepada usaha kecil dan menengah (UMKM), termasuk pelatihan, bantuan modal, dan akses pasar, yang dapat membantu produsen sagu rendang untuk mengembangkan usaha mereka.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan Teknologi Produksi:** Banyak produsen yang masih menggunakan metode tradisional dalam pengolahan, yang dapat membatasi efisiensi dan kapasitas produksi. Investasi dalam teknologi modern mungkin menjadi tantangan bagi usaha kecil.
- b) **Pemasaran dan Distribusi yang Terbatas:** Akses ke pasar yang lebih luas sering kali terhambat oleh kurangnya strategi pemasaran yang efektif dan infrastruktur distribusi yang memadai, menyulitkan pengusaha untuk menjangkau konsumen di luar daerah.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Perubahan harga bahan baku, baik untuk sagu maupun bumbu rendang, dapat mempengaruhi biaya produksi dan stabilitas harga jual, yang berpotensi mengurangi margin keuntungan.
- d) **Kompetisi dengan Produk Sejenis:** Sagu rendang bersaing dengan berbagai produk olahan makanan lainnya, termasuk rendang dari bahan dasar daging, yang sudah lebih dikenal di pasar. Persaingan ini memerlukan strategi pemasaran yang lebih agresif.
- e) **Masa Simpan Produk yang Terbatas:** Olahan sagu rendang, tergantung pada cara pengemasan dan penyimpanannya, bisa memiliki masa simpan yang lebih pendek. Ini bisa menjadi tantangan dalam distribusi dan penjualan di pasar yang lebih luas.

Untuk mengembangkan industri olahan makanan sagu rendang di Kabupaten Kepulauan Meranti, penting untuk meningkatkan kualitas produk, menerapkan teknologi modern dalam produksi, dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

5.4.3.8 Produk Pilus

Pengembangan produk unggulan daerah seperti pilus di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Pilus umumnya terbuat dari bahan-bahan yang mudah diakses, seperti tepung terigu, sagu, dan bumbu-bumbu lokal. Ketersediaan bahan baku yang melimpah di daerah ini memudahkan proses produksi.
- b) **Permintaan Pasar yang Stabil:** Makanan ringan seperti pilus memiliki permintaan yang stabil, baik di kalangan masyarakat lokal maupun di pasar yang lebih luas. Ini membuka peluang bagi produsen untuk memasarkan produk mereka.
- c) **Cita Rasa yang Unik:** Pilus dapat diolah dengan berbagai rasa dan varian, yang memberikan keunikan dan daya tarik tersendiri bagi konsumen. Inovasi dalam rasa dapat meningkatkan daya saing produk.
- d) **Daya Tarik sebagai Camilan Tradisional:** Sebagai makanan tradisional, pilus memiliki daya tarik tersendiri, terutama bagi konsumen yang mencari produk lokal dan unik. Ini bisa meningkatkan popularitas dan penjualan produk.
- e) **Dukungan Pemerintah untuk UMKM:** Pemerintah daerah memberikan dukungan kepada usaha kecil dan menengah (UMKM) melalui pelatihan, bantuan modal, dan akses ke pasar, yang dapat membantu produsen pilus dalam mengembangkan usaha mereka.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Teknologi Produksi:** Banyak produsen pilus yang masih menggunakan metode produksi tradisional, yang dapat membatasi efisiensi, kualitas, dan kapasitas produksi. Investasi dalam teknologi modern bisa menjadi tantangan.
- b) **Persaingan dengan Produk Sejenis:** Pilus bersaing dengan berbagai jenis camilan lainnya, seperti kerupuk, snack, dan makanan ringan lainnya yang lebih dikenal di pasaran. Persaingan ini membutuhkan strategi pemasaran yang lebih agresif.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Kenaikan harga bahan baku, terutama tepung dan bumbu, dapat mempengaruhi biaya produksi dan mengurangi margin keuntungan bagi produsen.

- d) **Pemasaran dan Distribusi yang Terbatas:** Akses ke pasar yang lebih luas sering kali terhambat oleh kurangnya strategi pemasaran yang efektif dan infrastruktur distribusi yang memadai, sehingga menyulitkan pengusaha untuk menjangkau konsumen di luar daerah.
 - e) **Keterbatasan Pengetahuan tentang Pemasaran Digital:** Banyak pelaku usaha yang belum sepenuhnya memanfaatkan media sosial dan teknologi informasi untuk mempromosikan produk mereka, sehingga kehilangan kesempatan untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.
- Untuk mengembangkan industri olahan makanan pilus di Kabupaten Kepulauan Meranti, perlu dilakukan peningkatan dalam hal teknologi produksi, strategi pemasaran yang lebih efektif, serta inovasi dalam varian produk untuk meningkatkan daya saing di pasar.

5.4.3.9 Produk Sagon

Pengembangan produk unggulan daerah seperti sagon di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki sumber daya sagu yang melimpah, menjadikannya bahan baku utama dalam produksi sagon. Ketersediaan ini membantu menurunkan biaya produksi dan memastikan kontinuitas pasokan.
- b) **Permintaan Pasar yang Meningkat:** Makanan olahan berbahan sagu, seperti sagon, mulai mendapatkan perhatian lebih dari konsumen yang mencari makanan tradisional dan sehat. Ini menciptakan peluang pasar yang baik bagi produk ini.
- c) **Nilai Budaya dan Tradisi:** Sagon sebagai makanan tradisional memiliki nilai budaya yang kuat. Mempromosikannya sebagai produk lokal dapat menarik minat wisatawan dan konsumen yang menghargai kuliner tradisional.
- d) **Dukungan Pemerintah untuk UMKM:** Pemerintah daerah memberikan dukungan kepada usaha kecil dan menengah (UMKM) melalui program pelatihan, akses pasar, dan bantuan modal. Ini sangat penting untuk membantu produsen sagon dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produk.
- e) **Inovasi Produk:** Produsen dapat berinovasi dengan menciptakan variasi sagon, seperti menambahkan berbagai rasa, kemasan yang menarik, atau mengolahnya menjadi produk olahan lainnya, untuk menarik lebih banyak konsumen.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Teknologi:** Banyak pelaku usaha yang masih menggunakan metode produksi tradisional, yang dapat membatasi efisiensi dan kualitas produk. Investasi dalam teknologi dan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan produksi mungkin diperlukan.
- b) **Persaingan dengan Produk Sejenis:** Sagon bersaing dengan berbagai jenis camilan dan makanan olahan lainnya, baik dari dalam maupun luar daerah. Hal ini memerlukan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan daya saing.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Kenaikan harga bahan baku, termasuk sagu dan bahan tambahan lainnya, dapat mempengaruhi biaya produksi dan mengurangi profitabilitas bagi produsen.
- d) **Masa Simpan yang Pendek:** Produk olahan sagon yang tidak diawetkan memiliki masa simpan yang terbatas. Hal ini menjadi tantangan dalam distribusi dan penjualan, terutama di pasar yang lebih luas.
- e) **Keterbatasan Akses Pemasaran dan Distribusi:** Banyak produsen yang kesulitan dalam memasarkan dan mendistribusikan produk mereka, terutama di luar daerah. Ini bisa disebabkan oleh kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran modern dan akses ke platform digital.

Untuk mengembangkan industri olahan makanan sagon di Kabupaten Kepulauan Meranti, penting untuk meningkatkan kapasitas produksi, mengadopsi teknologi modern, serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

5.4.3.10 Produk Tepung Sagu

Pengembangan produk unggulan daerah seperti tepung sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan salah satu daerah penghasil sagu terbesar di Indonesia. Ketersediaan bahan baku ini memudahkan produksi tepung sagu dengan biaya yang lebih efisien.
- b) **Permintaan Pasar yang Tinggi:** Tepung sagu memiliki beragam aplikasi dalam industri makanan, termasuk pembuatan kue, mie, dan makanan ringan. Permintaan akan tepung sagu semakin meningkat seiring dengan tren makanan sehat dan alami.
- c) **Daya Tarik Kuliner Tradisional:** Tepung sagu sering digunakan dalam berbagai resep makanan tradisional, yang menarik perhatian konsumen yang mencari produk lokal dan otentik. Ini bisa menjadi keunggulan dalam pemasaran.
- d) **Dukungan Pemerintah untuk UMKM:** Pemerintah daerah memberikan dukungan kepada usaha kecil dan menengah (UMKM) melalui pelatihan, bantuan modal, dan akses pasar, yang dapat membantu produsen tepung sagu dalam mengembangkan usaha mereka.
- e) **Inovasi dan Diversifikasi Produk:** Produsen dapat berinovasi dengan menciptakan produk baru yang berbasis tepung sagu, seperti makanan siap saji atau produk olahan lainnya, untuk menarik lebih banyak konsumen.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan Teknologi:** Banyak pelaku usaha yang masih menggunakan metode produksi tradisional, yang dapat membatasi efisiensi dan kualitas produk. Diperlukan investasi dalam teknologi dan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan produksi.
- b) **Persaingan dengan Produk Sejenis:** Tepung sagu bersaing dengan berbagai jenis tepung lain, seperti tepung terigu dan tepung beras, yang lebih dikenal di pasar. Persaingan ini membutuhkan strategi pemasaran yang lebih agresif untuk meningkatkan daya saing.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Kenaikan harga bahan baku, termasuk sagu, dapat mempengaruhi biaya produksi dan mengurangi profitabilitas bagi produsen.
- d) **Masa Simpan yang Pendek:** Tepung sagu yang tidak diawetkan memiliki masa simpan yang terbatas, sehingga menjadi tantangan dalam distribusi dan penjualan, terutama di pasar yang lebih luas.
- e) **Keterbatasan Akses Pemasaran dan Distribusi:** Banyak produsen yang kesulitan dalam memasarkan dan mendistribusikan produk mereka, terutama di luar daerah, disebabkan oleh kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran modern dan akses ke platform digital.

Untuk mengembangkan industri olahan makanan tepung sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti, penting untuk meningkatkan kapasitas produksi, mengadopsi teknologi modern, serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

5.4.3.11 Produk Lempeng Sagu

Pengembangan produk unggulan daerah seperti lempeng sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki sumber daya sagu yang melimpah. Ketersediaan bahan baku ini mendukung produksi lempeng sagu dengan biaya yang lebih efisien dan memastikan kontinuitas pasokan.
- b) **Permintaan Pasar yang Stabil:** Lempeng sagu sebagai makanan tradisional memiliki pangsa pasar yang stabil, baik di kalangan masyarakat lokal maupun di pasar luar daerah. Meningkatnya minat terhadap makanan tradisional dan lokal dapat meningkatkan permintaan.

- c) **Nilai Budaya dan Tradisi:** Lempeng sagu sebagai bagian dari kuliner tradisional memiliki nilai budaya yang tinggi. Mempromosikan produk ini sebagai makanan lokal dapat menarik perhatian wisatawan dan konsumen yang menghargai kuliner tradisional.
- d) **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah daerah sering memberikan dukungan untuk pengembangan usaha kecil dan menengah (UMKM) melalui pelatihan, akses ke pasar, dan bantuan modal. Ini sangat membantu produsen lempeng sagu dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi.
- e) **Inovasi Produk:** Produsen dapat berinovasi dengan menambahkan berbagai rasa, kemasan yang menarik, atau mengembangkan varian produk baru, sehingga meningkatkan daya tarik produk lempeng sagu di pasar.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Teknologi Produksi:** Banyak pelaku usaha yang masih menggunakan metode produksi tradisional, yang dapat membatasi efisiensi dan kualitas produk. Investasi dalam teknologi dan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan produksi diperlukan.
- b) **Persaingan dengan Produk Sejenis:** Lempeng sagu bersaing dengan berbagai jenis camilan dan makanan olahan lainnya, yang dapat mengurangi pangsa pasar. Diperlukan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan daya saing.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Kenaikan harga bahan baku, termasuk sagu dan bahan tambahan lainnya, dapat mempengaruhi biaya produksi dan mengurangi profitabilitas bagi produsen.
- d) **Masa Simpan yang Pendek:** Lempeng sagu yang tidak diawetkan memiliki masa simpan yang terbatas, sehingga menjadi tantangan dalam distribusi dan penjualan, terutama di pasar yang lebih luas.
- e) **Keterbatasan Akses Pemasaran dan Distribusi:** Banyak produsen yang kesulitan dalam memasarkan dan mendistribusikan produk mereka, terutama di luar daerah. Kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran modern dan akses ke platform digital menjadi penghambat.

Untuk mengembangkan industri olahan makanan lempeng sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti, penting untuk meningkatkan kapasitas produksi, mengadopsi teknologi modern, serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

5.4.3.12 Produk Upat

Pengembangan produk unggulan daerah seperti upat di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi sumber daya alam yang mendukung produksi upat. Ketersediaan bahan baku yang melimpah memungkinkan produksi yang efisien dan berkelanjutan.
- b) **Kepopuleran Kuliner Tradisional:** Upat sebagai makanan tradisional memiliki nilai budaya dan keunikan tersendiri. Minat masyarakat terhadap kuliner lokal dan tradisional semakin meningkat, sehingga menciptakan peluang pasar.
- c) **Inovasi dalam Variasi Produk:** Peluang untuk berinovasi dengan menciptakan variasi baru dari upat, seperti menambahkan berbagai bahan atau rasa, dapat menarik perhatian konsumen yang mencari pengalaman baru dalam kuliner.
- d) **Dukungan dari Pemerintah Daerah:** Pemerintah daerah sering memberikan dukungan kepada pelaku usaha melalui program pelatihan, akses pasar, dan bantuan modal untuk pengembangan produk. Ini membantu produsen meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi.
- e) **Pemasaran Melalui Digitalisasi:** Adanya akses ke platform digital memudahkan produsen dalam memasarkan produk mereka. Ini membuka peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik lokal maupun nasional.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Teknologi:** Banyak pelaku usaha yang masih menggunakan metode produksi tradisional. Keterbatasan pengetahuan tentang teknik produksi yang efisien dapat membatasi kualitas dan kuantitas produksi.
- b) **Persaingan dengan Produk Sejenis:** Upat harus bersaing dengan berbagai jenis camilan dan makanan tradisional lainnya, yang dapat mengurangi pangsa pasar. Ini memerlukan strategi pemasaran yang lebih efektif.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Perubahan harga bahan baku dapat mempengaruhi biaya produksi, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi profitabilitas bagi produsen.
- d) **Masa Simpan yang Pendek:** Upat yang tidak diawetkan memiliki masa simpan yang terbatas, menjadi tantangan dalam distribusi dan penjualan, terutama untuk pasar yang lebih luas.
- e) **Keterbatasan Akses Pasar:** Banyak produsen menghadapi kesulitan dalam memasarkan produk mereka secara efektif. Keterbatasan jaringan distribusi dan pemasaran dapat menghambat pertumbuhan industri.

Untuk mengembangkan industri olahan makanan upat di Kabupaten Kepulauan Meranti, penting untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan produksi, menerapkan teknologi modern, serta mengembangkan strategi pemasaran yang kreatif untuk menjangkau konsumen lebih luas.

5.4.3.13 Produk Rengginang Sagu

Pengembangan produk unggulan daerah seperti rengginang sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki sumber daya sagu yang melimpah, yang merupakan bahan baku utama untuk produksi rengginang sagu. Ketersediaan ini memudahkan pelaku usaha dalam memproduksi rengginang dengan biaya yang lebih rendah.
- b) **Permintaan Pasar yang Stabil:** Rengginang sagu sebagai camilan tradisional memiliki pasar yang stabil. Meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan tradisional dan alami memberikan peluang bagi produsen untuk meningkatkan penjualan.
- c) **Nilai Budaya dan Tradisi:** Rengginang sagu merupakan bagian dari kuliner tradisional yang memiliki nilai budaya. Promosi sebagai makanan lokal dapat menarik perhatian wisatawan dan konsumen yang menghargai kuliner tradisional.
- d) **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah daerah sering memberikan dukungan kepada UMKM melalui pelatihan, bantuan modal, dan akses ke pasar, yang dapat membantu produsen rengginang sagu dalam mengembangkan usaha mereka.
- e) **Inovasi Produk:** Pelaku usaha dapat berinovasi dengan menciptakan variasi baru rengginang sagu, seperti menambahkan berbagai rasa atau kemasan yang menarik untuk meningkatkan daya tarik produk di pasaran.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Teknologi:** Banyak pelaku usaha yang masih menggunakan metode produksi tradisional. Keterbatasan pengetahuan tentang teknik produksi yang efisien dan modern dapat mengurangi kualitas dan kuantitas produk.
- b) **Persaingan dengan Produk Sejenis:** Rengginang sagu bersaing dengan berbagai camilan lainnya, yang dapat mengurangi pangsa pasar. Diperlukan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan daya saing.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Kenaikan harga bahan baku, termasuk sagu dan bahan tambahan lainnya, dapat mempengaruhi biaya produksi dan mengurangi profitabilitas bagi produsen.
- d) **Masa Simpan yang Pendek:** Rengginang sagu yang tidak diawetkan memiliki masa simpan yang terbatas, sehingga menjadi tantangan dalam distribusi dan penjualan, terutama untuk pasar yang lebih luas.

- e) **Keterbatasan Akses Pemasaran dan Distribusi:** Banyak produsen yang kesulitan dalam memasarkan dan mendistribusikan produk mereka, terutama di luar daerah. Kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran modern dan akses ke platform digital dapat menjadi penghambat.

Untuk mengembangkan industri olahan makanan rengginang sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti, penting untuk meningkatkan kapasitas produksi, mengadopsi teknologi modern, serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

5.4.3.14 Produk Kue Manggar Kelapa

Pengembangan produk unggulan daerah seperti kue manggar kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki sumber daya kelapa yang melimpah. Ketersediaan kelapa segar sebagai bahan baku utama memudahkan produksi kue manggar kelapa dengan biaya yang lebih efisien.
- b) **Permintaan Pasar yang Tinggi:** Kue manggar kelapa sebagai camilan tradisional dan makanan khas daerah memiliki daya tarik tersendiri. Peningkatan kesadaran masyarakat terhadap makanan tradisional menciptakan permintaan yang stabil, baik di pasar lokal maupun luar daerah.
- c) **Inovasi dalam Varietas Produk:** Pelaku usaha dapat berinovasi dengan menciptakan variasi kue manggar kelapa, seperti penambahan rasa, kemasan menarik, atau kombinasi dengan bahan lain. Inovasi ini dapat menarik konsumen baru.
- d) **Dukungan Pemerintah Daerah:** Dukungan dari pemerintah daerah melalui program pelatihan, bantuan modal, dan akses ke pasar dapat memperkuat posisi produsen dalam mengembangkan usaha mereka.
- e) **Nilai Budaya dan Tradisi:** Kue manggar kelapa sebagai bagian dari kuliner tradisional memiliki nilai budaya yang tinggi. Memasarkan produk ini sebagai makanan lokal dapat meningkatkan daya tarik bagi wisatawan dan konsumen yang menghargai tradisi.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Teknologi:** Banyak pelaku usaha yang masih menggunakan metode produksi tradisional. Keterbatasan pengetahuan tentang teknik produksi yang efisien dan modern dapat mengurangi kualitas dan kuantitas produk.
- b) **Persaingan dengan Produk Sejenis:** Kue manggar kelapa bersaing dengan berbagai camilan dan kue tradisional lainnya. Persaingan ini memerlukan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk menarik perhatian konsumen.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Perubahan harga bahan baku, termasuk kelapa dan bahan tambahan lainnya, dapat mempengaruhi biaya produksi, sehingga berdampak pada profitabilitas.
- d) **Masa Simpan yang Pendek:** Kue manggar kelapa yang tidak diawetkan memiliki masa simpan yang terbatas, menjadi tantangan dalam distribusi dan penjualan, terutama untuk pasar yang lebih luas.
- e) **Keterbatasan Akses Pemasaran dan Distribusi:** Banyak produsen menghadapi kesulitan dalam memasarkan produk mereka secara efektif, terutama di luar daerah. Keterbatasan jaringan distribusi dan pemasaran dapat menghambat pertumbuhan industri.

Untuk mengembangkan industri olahan makanan kue manggar kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti, penting untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan produksi, menerapkan teknologi modern, serta mengembangkan strategi pemasaran yang kreatif untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

5.4.3.15 Produk Kue Keripik Kelapa

Pengembangan produk unggulan daerah seperti keripik kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki banyak pohon kelapa yang menghasilkan kelapa segar. Ketersediaan bahan baku yang melimpah ini memudahkan produsen dalam memproduksi keripik kelapa.
- b) **Permintaan Pasar yang Tinggi:** Keripik kelapa sebagai camilan sehat dan unik semakin populer di kalangan konsumen. Permintaan yang tinggi, baik di pasar lokal maupun nasional, memberikan peluang bagi produsen untuk meningkatkan penjualan.
- c) **Inovasi dalam Varian Produk:** Pelaku usaha dapat berinovasi dengan menciptakan berbagai rasa dan varian keripik kelapa, seperti keripik kelapa pedas, manis, atau dengan tambahan bumbu lainnya. Inovasi ini dapat menarik konsumen baru dan memperluas pangsa pasar.
- d) **Dukungan Pemerintah Daerah:** Pemerintah daerah sering memberikan dukungan kepada pengusaha, seperti pelatihan, bantuan modal, dan promosi produk. Dukungan ini dapat membantu pelaku usaha dalam meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas jaringan pemasaran.
- e) **Kesadaran akan Kesehatan:** Masyarakat semakin sadar akan manfaat kesehatan dari keripik kelapa yang lebih alami dan rendah lemak dibandingkan camilan olahan lainnya. Peningkatan kesadaran ini dapat meningkatkan daya tarik produk.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Teknologi:** Banyak produsen yang masih menggunakan metode tradisional dalam memproduksi keripik kelapa. Keterbatasan pengetahuan tentang teknik produksi yang efisien dan modern dapat mempengaruhi kualitas produk.
- b) **Persaingan yang Ketat:** Pasar keripik kelapa cukup kompetitif, baik dari produk lokal maupun produk olahan lainnya. Persaingan ini memerlukan strategi pemasaran yang efektif untuk menarik perhatian konsumen.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Perubahan harga kelapa dapat mempengaruhi biaya produksi, sehingga berdampak pada profitabilitas. Kenaikan harga bahan baku dapat menjadi tantangan bagi produsen.
- d) **Masa Simpan yang Terbatas:** Keripik kelapa yang tidak diawetkan dengan baik memiliki masa simpan yang terbatas, yang dapat menghambat distribusi dan penjualan, terutama di pasar yang lebih luas.
- e) **Keterbatasan Akses Pemasaran:** Banyak pelaku usaha yang kesulitan dalam memasarkan produk mereka, terutama di luar daerah. Keterbatasan jaringan distribusi dan pemahaman tentang pemasaran digital dapat menghambat pertumbuhan industri.

Untuk mengembangkan industri olahan makanan keripik kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti, penting bagi produsen untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan produksi, menerapkan teknologi modern, serta mengembangkan strategi pemasaran yang inovatif untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

5.4.3.16 Produk Industri VOC (Virgin Coconut Oil)

Pengembangan produk unggulan daerah seperti VOC di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki banyak pohon kelapa yang berpotensi besar untuk diproduksi menjadi VCO. Ketersediaan bahan baku ini memudahkan pelaku usaha dalam memproduksi VCO secara berkelanjutan.
- b) **Permintaan Pasar yang Meningkat:** VCO semakin populer sebagai produk kesehatan dan kecantikan. Permintaan yang tinggi baik di pasar lokal maupun internasional memberikan peluang bagi produsen untuk meningkatkan penjualan.
- c) **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah daerah sering memberikan dukungan kepada pengusaha melalui pelatihan, bantuan modal, dan promosi produk. Dukungan ini dapat membantu meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran VCO.

- d) **Kesadaran akan Kesehatan:** Masyarakat semakin menyadari manfaat kesehatan dari VCO, seperti penggunaan dalam diet sehat dan perawatan kulit. Peningkatan kesadaran ini mendorong permintaan pasar yang lebih besar.
- e) **Inovasi Produk:** Pelaku usaha dapat mengembangkan variasi produk berbasis VCO, seperti sabun, lotion, atau makanan yang menggunakan VCO. Inovasi ini dapat menarik konsumen baru dan memperluas pangsa pasar.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Teknologi:** Banyak produsen yang masih menggunakan metode tradisional dalam produksi VCO. Keterbatasan pengetahuan mengenai teknologi modern dapat mempengaruhi kualitas dan efisiensi produksi.
- b) **Persaingan yang Ketat:** Pasar VCO cukup kompetitif, baik dari produk lokal maupun impor. Persaingan ini menuntut produsen untuk memiliki strategi pemasaran yang kuat dan diferensiasi produk.
- c) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Harga kelapa dapat berfluktuasi, mempengaruhi biaya produksi dan profitabilitas. Kenaikan harga bahan baku dapat menjadi tantangan bagi produsen.
- d) **Masa Simpan yang Terbatas:** VCO yang tidak diawetkan atau disimpan dengan cara yang tidak tepat dapat kehilangan kualitas. Ini menjadi tantangan dalam distribusi dan penjualan.
- e) **Keterbatasan Akses Pemasaran:** Banyak produsen yang kesulitan dalam memasarkan produk mereka, terutama ke pasar yang lebih luas. Keterbatasan jaringan distribusi dan pemahaman pemasaran digital dapat menghambat pertumbuhan industri.

Untuk mengembangkan industri olahan makanan VCO di Kabupaten Kepulauan Meranti, penting untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan produsen, memanfaatkan teknologi modern, serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

5.4.3.17 Produk Kerupuk Udang

Pengembangan produk unggulan daerah seperti kerupuk udang di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku Udang:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi perikanan yang besar, termasuk udang. Ketersediaan bahan baku yang melimpah ini mendukung produksi kerupuk udang secara berkelanjutan.
- b) **Tingginya Permintaan Pasar:** Kerupuk udang merupakan camilan yang sangat digemari, baik di pasar lokal, nasional, maupun internasional. Tingginya permintaan pasar dapat menjadi peluang besar bagi pengusaha di sektor ini.
- c) **Dukungan dari Pemerintah dan Lembaga Lokal:** Pemerintah daerah dan lembaga terkait memberikan dukungan dalam bentuk pelatihan, bantuan teknologi, dan akses permodalan kepada pengusaha industri olahan kerupuk udang. Ini membantu meningkatkan kualitas dan kapasitas produksi.
- d) **Produk dengan Nilai Tambah Tinggi:** Kerupuk udang memiliki nilai tambah yang tinggi dibandingkan dengan bahan bakunya, yaitu udang mentah. Ini memberikan margin keuntungan yang lebih besar bagi produsen yang mampu mengolah produk dengan baik.
- e) **Peluang Ekspor:** Kerupuk udang memiliki potensi untuk menembus pasar ekspor, terutama ke negara-negara yang menggemari produk olahan seafood. Hal ini dapat meningkatkan skala produksi dan pendapatan bagi produsen lokal.

2) Faktor Penghambat

- a) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Harga udang sebagai bahan baku utama seringkali fluktuatif. Ketika harga udang naik, biaya produksi kerupuk udang juga meningkat, sehingga dapat mempengaruhi profitabilitas usaha.

- b) **Keterbatasan Teknologi Produksi:** Banyak produsen Di Kabupaten Kepulauan Meranti masih menggunakan metode tradisional dalam pembuatan kerupuk udang. Hal ini dapat mempengaruhi efisiensi produksi dan kualitas produk yang dihasilkan.
- c) **Kurangnya Branding dan Promosi:** Kerupuk udang dari Kepulauan Meranti mungkin masih kurang dikenal di luar wilayah tersebut. Keterbatasan dalam promosi dan branding menghambat potensi ekspansi pasar yang lebih luas.
- d) **Kualitas dan Standar Produk:** Untuk menembus pasar yang lebih luas, terutama pasar ekspor, kerupuk udang harus memenuhi standar kualitas dan keamanan pangan yang ketat. Kurangnya pengetahuan atau akses terhadap standar ini dapat menjadi penghambat bagi produsen.
- e) **Akses ke Pasar dan Distribusi:** Produsen kerupuk udang di daerah terpencil seperti Kepulauan Meranti seringkali menghadapi kesulitan dalam mendistribusikan produk ke pasar yang lebih besar. Infrastruktur yang terbatas dan biaya distribusi yang tinggi menjadi tantangan tersendiri.

Untuk mengembangkan industri kerupuk udang di Kabupaten Kepulauan Meranti, diperlukan upaya untuk meningkatkan teknologi produksi, memperkuat promosi dan branding, serta memperluas jaringan distribusi. Selain itu, pengusaha juga perlu didukung oleh kebijakan pemerintah yang mendorong stabilitas harga bahan baku dan pengembangan pasar ekspor.

5.4.3.18 Produk Beras Sagu

Pengembangan produk unggulan daerah seperti beras sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku yang Melimpah:** Kabupaten Kepulauan Meranti dikenal sebagai salah satu penghasil sagu terbesar di Indonesia. Ketersediaan sagu yang melimpah menjadi sumber daya utama untuk memproduksi beras sagu, yang merupakan bahan pokok masyarakat lokal.
- b) **Permintaan Makanan Sehat yang Meningkat:** Beras sagu semakin diminati sebagai alternatif yang lebih sehat dibandingkan beras biasa karena rendah indeks glikemik dan bebas gluten. Tren makanan sehat ini menjadi peluang besar untuk memperluas pasar beras sagu, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional.
- c) **Dukungan dari Pemerintah Daerah:** Pemerintah daerah mendukung pengembangan produk berbasis sagu melalui berbagai program dan kebijakan, termasuk pelatihan, penyediaan fasilitas pengolahan, dan promosi produk unggulan daerah.
- d) **Inovasi Produk:** Beras sagu dapat dikembangkan menjadi berbagai bentuk produk olahan lain seperti tepung sagu, mie sagu, hingga camilan berbahan dasar sagu. Diversifikasi ini meningkatkan nilai tambah dan potensi pasar produk sagu.
- e) **Kesadaran Akan Kearifan Lokal:** Beras sagu merupakan bagian dari tradisi dan kearifan lokal masyarakat Kepulauan Meranti. Kesadaran akan pentingnya melestarikan budaya dan makanan tradisional mendorong konsumen untuk lebih memilih produk lokal seperti beras sagu.

2) Faktor Penghambat

- a) **Kurangnya Teknologi Pengolahan:** Pengolahan sagu masih banyak dilakukan secara tradisional, sehingga efisiensi produksi dan kualitas produk sering kali tidak optimal. Keterbatasan teknologi pengolahan modern menjadi salah satu hambatan utama dalam meningkatkan daya saing beras sagu di pasar yang lebih luas.
- b) **Fluktuasi Harga dan Pasokan Bahan Baku:** Meskipun sagu melimpah, ketersediaannya bisa dipengaruhi oleh faktor musiman atau perubahan iklim. Fluktuasi ini mempengaruhi kelangsungan pasokan bahan baku, yang kemudian berdampak pada stabilitas produksi dan harga beras sagu.
- c) **Kurangnya Pengetahuan Tentang Pemasaran:** Produsen lokal sering kali kurang memahami cara mengakses pasar yang lebih luas, termasuk pemasaran digital, yang penting untuk memperkenalkan produk ke luar daerah atau internasional. Kurangnya branding yang kuat juga menjadi tantangan.

- d) **Terbatasnya Infrastruktur dan Akses Distribusi:** Wilayah Kepulauan Meranti masih menghadapi kendala infrastruktur dan transportasi yang terbatas, sehingga distribusi produk olahan beras sagu ke pasar luar daerah atau ekspor menjadi sulit dan mahal.
 - e) **Persaingan dengan Produk Serupa:** Beras sagu harus bersaing dengan produk pangan pokok lainnya seperti beras, jagung, dan ubi yang lebih umum dikonsumsi. Selain itu, persaingan dari produk olahan sagu dari daerah lain juga dapat memengaruhi daya saing produk dari Kepulauan Meranti.
- Pengembangan industri beras sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti membutuhkan peningkatan teknologi pengolahan, penguatan branding dan pemasaran, serta dukungan pemerintah dalam hal infrastruktur dan akses pasar. Dengan memanfaatkan potensi sagu sebagai bahan pangan lokal yang sehat dan ramah lingkungan, industri ini memiliki peluang besar untuk berkembang lebih jauh.

5.4.3.19 Produk Makaroni Sagu

Pengembangan produk unggulan daerah seperti makaroni sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku Sagu yang Melimpah:** Kepulauan Meranti memiliki sumber daya sagu yang melimpah, menjadi basis yang kuat untuk mengembangkan produk olahan berbasis sagu, termasuk makaroni sagu. Bahan baku yang mudah didapat membantu stabilitas produksi.
- b) **Tren Makanan Sehat:** Makaroni sagu, yang bebas gluten dan memiliki kandungan serat yang lebih tinggi dibandingkan dengan makaroni berbahan terigu, menarik bagi konsumen yang mencari alternatif makanan yang lebih sehat. Tren global menuju konsumsi makanan sehat mendukung permintaan produk ini.
- c) **Inovasi Produk Berbasis Sagu:** Makaroni sagu merupakan diversifikasi produk dari sagu yang tradisional. Inovasi produk olahan seperti ini memperluas pasar dan menarik perhatian konsumen yang mencari variasi pangan lokal dengan kualitas modern.
- d) **Dukungan Pemerintah dan Program Lokal:** Pemerintah daerah mendukung pengembangan industri sagu dengan memberikan bantuan teknologi, peralatan, dan pelatihan kepada produsen lokal. Ini membantu meningkatkan kualitas dan efisiensi produksi makaroni sagu.
- e) **Potensi Ekspansi Pasar:** Selain untuk konsumsi lokal, makaroni sagu juga memiliki potensi untuk diekspor ke pasar luar negeri, khususnya ke negara-negara yang memiliki permintaan akan produk bebas gluten dan makanan sehat. Dengan strategi pemasaran yang tepat, peluang ekspansi sangat besar.

2) Faktor Penghambat

- a) **Kurangnya Teknologi Pengolahan Modern:** Teknologi pengolahan sagu menjadi makaroni masih terbatas di banyak daerah, terutama dalam hal standarisasi kualitas dan proses produksi yang efisien. Kurangnya akses ke teknologi pengolahan modern dapat menurunkan daya saing produk di pasar.
- b) **Minimnya Kesadaran dan Promosi Produk:** Produk makaroni sagu masih kurang dikenal oleh konsumen secara luas, baik di dalam negeri maupun internasional. Minimnya upaya promosi dan branding yang kuat membuat produk ini sulit bersaing dengan produk makaroni lainnya yang lebih dikenal.
- c) **Akses ke Pasar dan Distribusi yang Terbatas:** Infrastruktur yang kurang memadai di Kabupaten Kepulauan Meranti menjadi kendala bagi distribusi produk makaroni sagu ke pasar-pasar yang lebih luas. Biaya logistik yang tinggi juga menjadi tantangan bagi pengusaha lokal.
- d) **Persaingan dengan Produk Olahan Lainnya:** Makaroni berbahan dasar terigu, yang sudah sangat populer, menjadi pesaing utama makaroni sagu. Konsumen yang terbiasa dengan produk makaroni terigu mungkin membutuhkan waktu untuk beralih ke produk berbahan dasar sagu.

- e) **Fluktuasi Ketersediaan dan Harga Bahan Baku:** Meskipun sagu banyak tersedia, fluktuasi dalam harga dan ketersediaan bahan baku, akibat faktor cuaca atau musim, dapat menghambat kontinuitas produksi dan mempengaruhi stabilitas harga makaroni sagu.

Untuk memaksimalkan pengembangan industri makaroni sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti, perlu dilakukan peningkatan dalam hal teknologi pengolahan, promosi produk, dan perluasan jaringan distribusi. Pemerintah juga diharapkan memberikan dukungan dalam peningkatan infrastruktur dan akses pasar untuk memperkuat daya saing produk di tingkat nasional dan internasional. Inovasi dalam produk olahan sagu dapat memberikan keunggulan bagi produk lokal dalam memenuhi kebutuhan konsumen akan makanan yang sehat dan berkualitas tinggi.

5.4.3.20 Produk Mie Sagu Instan

Pengembangan produk unggulan daerah seperti mie sagu instan di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku yang Melimpah:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki sumber daya sagu yang melimpah, menjadikannya pusat produksi sagu di Indonesia. Hal ini sangat mendukung ketersediaan bahan baku untuk produksi mie sagu secara berkelanjutan.
- b) **Permintaan Pasar yang Meningkat:** Mie sagu diminati karena dianggap sebagai alternatif sehat dari mie berbahan dasar terigu. Bebas gluten dan kaya akan serat, produk ini memenuhi tren gaya hidup sehat yang semakin berkembang di kalangan konsumen, baik lokal maupun internasional.
- c) **Dukungan Pemerintah Daerah:** Pemerintah daerah aktif mendukung pengembangan industri berbasis sagu melalui program pelatihan, pengadaan teknologi, serta promosi produk unggulan. Kebijakan ini sangat membantu pengusaha lokal untuk meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk.
- d) **Potensi Diversifikasi Produk:** Mie sagu dapat diproduksi dalam berbagai variasi rasa dan bentuk, sehingga memberikan fleksibilitas kepada produsen untuk memenuhi selera konsumen yang beragam. Selain itu, produk ini dapat dijual baik di pasar lokal maupun diekspor.
- e) **Warisan Budaya dan Kearifan Lokal:** Sagu merupakan makanan tradisional yang sudah lama menjadi bagian dari budaya masyarakat Meranti. Mie sagu mengandung nilai historis dan budaya yang kuat, yang menjadi faktor pendorong pengembangan dan pelestarian produk tersebut.

2) Faktor Penghambat

- a) **Teknologi Pengolahan yang Masih Terbatas:** Meskipun ada dukungan dari pemerintah, beberapa produsen mie sagu masih menggunakan metode pengolahan tradisional. Keterbatasan dalam hal teknologi dan mesin produksi modern dapat memengaruhi kualitas serta kuantitas produksi, yang berpengaruh pada daya saing produk di pasar.
- b) **Kurangnya Promosi dan Branding:** Mie sagu masih kurang dikenal di luar wilayah Kepulauan Meranti. Upaya promosi dan branding yang kurang maksimal menyebabkan produk ini belum mendapatkan eksposur yang memadai, terutama di pasar nasional maupun internasional.
- c) **Akses ke Pasar dan Distribusi yang Terbatas:** Infrastruktur yang kurang memadai di Kabupaten Kepulauan Meranti menyulitkan distribusi produk mie sagu ke wilayah lain. Biaya logistik yang tinggi, ditambah dengan akses transportasi yang terbatas, menjadi tantangan bagi pengembangan pasar produk ini.
- d) **Persaingan dengan Produk Lain:** Mie berbahan dasar terigu masih mendominasi pasar, baik dalam hal preferensi konsumen maupun harga. Mie sagu harus bersaing dengan produk-produk mie yang lebih populer dan lebih mudah diakses oleh konsumen.
- e) **Kualitas Bahan Baku yang Berfluktuasi:** Meskipun sagu melimpah, kualitas dan kuantitas bahan baku sagu bisa berfluktuasi karena faktor cuaca atau pengelolaan yang belum optimal. Hal ini dapat memengaruhi kontinuitas produksi mie sagu serta kestabilan harganya.

5.4.3.21 Produk Sagu Lemak

Pengembangan produk unggulan daerah seperti sagu lemak di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku Sagu yang Melimpah:** Kabupaten Kepulauan Meranti dikenal sebagai salah satu sentra sagu di Indonesia. Ketersediaan bahan baku yang melimpah ini menjadi pendorong utama bagi industri pengolahan sagu lemak.
- b) **Dukungan Pemerintah dan Kebijakan Lokal:** Pemerintah daerah memberikan dukungan dalam bentuk pelatihan, pengembangan teknologi, serta promosi produk berbasis sagu sebagai bagian dari usaha pengembangan ekonomi lokal. Hal ini mendorong perkembangan industri sagu lemak.
- c) **Permintaan Produk Khas Daerah:** Sagu lemak merupakan makanan tradisional khas yang memiliki potensi pasar, terutama bagi wisatawan dan konsumen yang ingin mencicipi produk lokal. Selain itu, tren konsumsi produk berbasis pangan lokal juga turut meningkatkan permintaan.
- d) **Kesadaran Konsumen terhadap Makanan Sehat:** Produk olahan berbasis sagu, termasuk sagu lemak, dipandang sebagai alternatif makanan yang lebih sehat, kaya serat, dan bebas gluten. Kesadaran yang semakin tinggi mengenai manfaat kesehatan ini menjadi faktor pendorong peningkatan konsumsi produk-produk sagu.
- e) **Nilai Budaya dan Warisan Kuliner:** Sagu lemak memiliki nilai budaya dan warisan kuliner yang tinggi di masyarakat Kepulauan Meranti. Pengembangan produk ini tidak hanya melestarikan tradisi, tetapi juga memperkuat identitas lokal, yang dapat menarik minat konsumen domestik maupun internasional.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Teknologi Pengolahan:** Masih banyak pelaku industri yang menggunakan metode pengolahan tradisional. Hal ini menyebabkan variasi dalam kualitas produk, yang dapat menghambat penetrasi pasar yang lebih luas dan konsistensi dalam produksi.
- b) **Akses Pasar yang Terbatas:** Infrastruktur transportasi dan logistik di Kabupaten Kepulauan Meranti masih menjadi tantangan. Hal ini berdampak pada distribusi produk ke pasar yang lebih luas, baik di dalam negeri maupun luar negeri. Biaya pengiriman yang tinggi juga menjadi penghambat utama.
- c) **Kurangnya Promosi dan Branding:** Sagu lemak masih belum banyak dikenal di luar wilayah Kepulauan Meranti. Kurangnya promosi dan branding produk membuatnya kurang mendapatkan perhatian di pasar nasional maupun internasional, sehingga potensinya belum sepenuhnya terwujud.
- d) **Persaingan dengan Produk Pangan Lain:** Produk-produk olahan pangan lainnya, baik dari dalam maupun luar daerah, seperti makanan berbasis terigu atau beras, menjadi pesaing bagi sagu lemak. Konsumen yang tidak terbiasa dengan makanan berbasis sagu mungkin enggan mencoba produk ini.
- e) **Keterbatasan Modal dan Skalabilitas Usaha:** Banyak pelaku usaha sagu lemak yang beroperasi pada skala kecil dengan modal terbatas. Kurangnya akses ke pembiayaan dan investasi menjadi penghambat bagi pelaku usaha dalam meningkatkan skala produksi dan kualitas produk mereka.

5.4.3.22 Produk Kolong Sagu

Pengembangan produk unggulan daerah seperti kolong sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku Sagu yang Melimpah:** Kabupaten Kepulauan Meranti dikenal sebagai salah satu penghasil sagu terbesar di Indonesia. Ketersediaan bahan baku sagu yang melimpah menjadi salah satu faktor pendorong utama dalam pengembangan industri olahan makanan berbasis sagu, termasuk kolong sagu.
- b) **Dukungan Pemerintah Daerah:** Pemerintah daerah Kabupaten Kepulauan Meranti aktif mendukung pengembangan produk berbasis sagu melalui program pelatihan, bantuan teknologi pengolahan, serta promosi produk-produk olahan sagu, termasuk kolong sagu. Ini membantu peningkatan kapasitas produksi dan kualitas produk.

- c) **Kesadaran Konsumen terhadap Produk Lokal dan Sehat:** Produk olahan sagu, seperti kolong sagu, dipandang sebagai alternatif pangan yang lebih sehat karena tinggi serat dan bebas gluten. Selain itu, adanya tren konsumsi makanan lokal dan tradisional semakin mendorong popularitas produk ini di pasar.
- d) **Potensi Wisata Kuliner:** Kolong sagu memiliki daya tarik sebagai makanan khas daerah yang dapat dipromosikan melalui pariwisata. Wisatawan cenderung mencari produk lokal dan tradisional, sehingga pengembangan kolong sagu memiliki potensi yang besar untuk mendukung sektor pariwisata.
- e) **Inovasi Produk dan Diversifikasi:** Kolong sagu dapat dikembangkan dengan berbagai inovasi produk, baik dari segi rasa maupun kemasan, untuk meningkatkan daya tarik dan penetrasi pasar. Diversifikasi produk ini dapat meningkatkan minat konsumen, baik di pasar lokal maupun nasional.

2) Faktor Penghambat

- a) **Teknologi Pengolahan yang Terbatas:** Banyak produsen kolong sagu masih menggunakan metode pengolahan tradisional dengan teknologi yang terbatas. Hal ini memengaruhi efisiensi produksi serta konsistensi kualitas produk, yang dapat menjadi penghambat dalam memenuhi permintaan pasar yang lebih besar.
- b) **Kurangnya Promosi dan Branding:** Meskipun kolong sagu memiliki potensi besar, kurangnya promosi dan strategi branding yang efektif membuat produk ini belum dikenal luas di luar Kepulauan Meranti. Minimnya eksposur di pasar nasional maupun internasional menjadi tantangan utama untuk meningkatkan popularitas produk.
- c) **Akses Pasar yang Terbatas:** Keterbatasan infrastruktur dan distribusi Di Kabupaten Kepulauan Meranti menyebabkan kesulitan dalam mengakses pasar yang lebih luas. Biaya transportasi yang tinggi dan terbatasnya jalur distribusi memengaruhi kemampuan produsen untuk memperluas jaringan pemasaran produk kolong sagu.
- d) **Persaingan dengan Produk Pangan Lain:** Produk olahan sagu, termasuk kolong sagu, harus bersaing dengan berbagai produk pangan lain yang lebih dikenal, seperti makanan berbasis gandum atau beras. Konsumen yang tidak familiar dengan sagu mungkin lebih memilih produk yang sudah mereka kenal.
- e) **Keterbatasan Modal dan Skala Produksi:** Sebagian besar pelaku usaha di sektor ini adalah produsen kecil dengan keterbatasan modal dan skala produksi. Hal ini menghambat upaya untuk meningkatkan kapasitas produksi, mengembangkan inovasi, dan memperluas pasar.

5.4.3.23 Produk Seblak Sagu

Pengembangan produk unggulan daerah seperti seblak sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Sagu yang Melimpah:** Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan salah satu sentra produksi sagu terbesar di Indonesia, yang menjadi bahan baku utama dalam pembuatan seblak sagu. Ketersediaan sagu yang melimpah menjadi faktor pendorong penting dalam pengembangan produk ini.
- b) **Inovasi Produk dan Keunikan:** Seblak sagu merupakan inovasi dari makanan populer "seblak" dengan menggunakan sagu sebagai bahan utama, memberikan keunikan tersendiri yang menarik bagi konsumen. Produk ini memanfaatkan popularitas seblak dan tren makanan berbasis sagu, menawarkan alternatif yang unik dan potensial di pasar.
- c) **Dukungan Pemerintah Daerah:** Pemerintah Kabupaten Kepulauan Meranti terus mendorong pengembangan industri olahan sagu melalui program-program pelatihan dan pendampingan, termasuk dalam inovasi produk seperti seblak sagu. Ini memberikan peluang bagi produsen lokal untuk memperluas pasar dan meningkatkan kualitas produk.

- d) **Minat Konsumen pada Produk Lokal dan Tradisional:** Tren konsumsi produk-produk lokal dan tradisional sedang meningkat. Seblak sagu yang menggabungkan elemen tradisional dengan cita rasa modern dapat menarik konsumen yang mencari makanan khas daerah yang lebih sehat dan unik.
- e) **Potensi Pasar yang Luas:** Seblak adalah makanan yang populer secara nasional, terutama di kalangan anak muda. Dengan adanya inovasi seblak berbasis sagu, produk ini memiliki potensi untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik di dalam daerah maupun di luar daerah, khususnya bagi konsumen yang menyukai makanan pedas dan gurih.

2) Faktor Penghambat

- a) **Ketersediaan Sagu yang Melimpah:** Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan salah satu sentra produksi sagu terbesar di Indonesia, yang menjadi bahan baku utama dalam pembuatan seblak sagu. Ketersediaan sagu yang melimpah menjadi faktor pendorong penting dalam pengembangan produk ini.
- b) **Inovasi Produk dan Keunikan:** Seblak sagu merupakan inovasi dari makanan populer "seblak" dengan menggunakan sagu sebagai bahan utama, memberikan keunikan tersendiri yang menarik bagi konsumen. Produk ini memanfaatkan popularitas seblak dan tren makanan berbasis sagu, menawarkan alternatif yang unik dan potensial di pasar.
- c) **Dukungan Pemerintah Daerah:** Pemerintah Kabupaten Kepulauan Meranti terus mendorong pengembangan industri olahan sagu melalui program-program pelatihan dan pendampingan, termasuk dalam inovasi produk seperti seblak sagu. Ini memberikan peluang bagi produsen lokal untuk memperluas pasar dan meningkatkan kualitas produk.
- d) **Minat Konsumen pada Produk Lokal dan Tradisional:** Tren konsumsi produk-produk lokal dan tradisional sedang meningkat. Seblak sagu yang menggabungkan elemen tradisional dengan cita rasa modern dapat menarik konsumen yang mencari makanan khas daerah yang lebih sehat dan unik.
- e) **Potensi Pasar yang Luas:** Seblak adalah makanan yang populer secara nasional, terutama di kalangan anak muda. Dengan adanya inovasi seblak berbasis sagu, produk ini memiliki potensi untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik di dalam daerah maupun di luar daerah, khususnya bagi konsumen yang menyukai makanan pedas dan gurih.

5.4.3.24 Produk Culut Keju

Pengembangan produk unggulan daerah seperti culut keju di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Sumber Daya Lokal:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki sumber daya alam yang melimpah, terutama sagu, yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku dalam inovasi makanan seperti culut keju. Inovasi ini dapat memadukan bahan lokal dengan keju, bahan yang semakin populer di Indonesia.
- b) **Inovasi Produk dan Permintaan Pasar:** Culut keju adalah produk olahan baru yang menggabungkan cita rasa lokal dengan sentuhan modern, seperti keju. Tren konsumsi keju di kalangan masyarakat, khususnya anak muda, semakin meningkat, sehingga kuliner seperti culut keju berpotensi mendapatkan permintaan pasar yang luas.
- c) **Dukungan Pemerintah dan Program Pemberdayaan UMKM:** Pemerintah daerah Kabupaten Kepulauan Meranti mendukung pengembangan industri olahan makanan lokal melalui pelatihan dan pendampingan kepada UMKM. Ini menjadi peluang bagi pengusaha untuk meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk.
- d) **Kesempatan Ekspor dan Pariwisata:** Dengan adanya minat pada produk lokal dan tradisional, culut keju bisa menjadi salah satu oleh-oleh khas Meranti, menarik wisatawan untuk mencicipi produk lokal. Selain itu, produk ini memiliki potensi untuk diekspor ke luar daerah, terutama ke pasar-pasar yang menghargai produk unik dan inovatif.
- e) **Teknologi dan Inovasi Pengolahan:** Meskipun masih dalam tahap awal, teknologi pengolahan makanan yang lebih modern mulai diperkenalkan di daerah ini. Pengolahan culut

keju dapat memanfaatkan teknologi ini untuk meningkatkan efisiensi dan menjaga kualitas produk.

2) Faktor Penghambat

- a) **Kurangnya Akses ke Teknologi Pengolahan Modern:** Meskipun teknologi pengolahan makanan sudah mulai diperkenalkan, banyak UMKM yang masih mengandalkan metode tradisional karena keterbatasan modal dan pengetahuan. Ini dapat menghambat skala produksi dan konsistensi kualitas produk.
- b) **Keterbatasan Modal dan Investasi:** UMKM di Kabupaten Kepulauan Meranti seringkali memiliki keterbatasan dalam hal modal untuk mengembangkan bisnis. Pengembangan produk baru seperti culut keju membutuhkan investasi awal yang signifikan untuk pemasaran, pengemasan, dan peningkatan skala produksi.
- c) **Akses ke Pasar yang Terbatas:** Distribusi produk olahan dari Kabupaten Kepulauan Meranti terkendala oleh infrastruktur transportasi yang masih terbatas. Biaya logistik yang tinggi menjadi salah satu penghambat utama untuk memperluas distribusi produk culut keju ke luar daerah.
- d) **Minimnya Pemasaran dan Branding:** Produk inovatif seperti culut keju memerlukan upaya pemasaran yang intensif untuk memperkenalkannya kepada masyarakat luas. Tanpa strategi pemasaran yang tepat, produk ini mungkin sulit mendapatkan pengakuan dan daya saing di pasar yang lebih besar.
- e) **Persaingan dengan Produk Serupa:** Produk kuliner berbasis keju semakin marak di pasaran, terutama di kota-kota besar. Culut keju harus bersaing dengan produk sejenis yang lebih dulu populer dan memiliki pasar yang mapan, sehingga diperlukan nilai tambah khusus agar produk ini menarik bagi konsumen.

5.4.3.25 Produk Keripik Pisang

Pengembangan produk unggulan daerah seperti keripik pisang di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Pisang merupakan salah satu komoditas yang banyak tumbuh di daerah tropis seperti Kabupaten Kepulauan Meranti. Ketersediaan bahan baku yang melimpah mendukung produksi keripik pisang dalam skala yang lebih besar.
- b) **Permintaan Pasar yang Tinggi:** Keripik pisang merupakan camilan yang sangat populer di Indonesia. Tingginya permintaan terhadap camilan ini, baik di pasar lokal maupun nasional, memberikan peluang besar bagi pengembangan industri olahan keripik pisang.
- c) **Inovasi Produk dan Diversifikasi Rasa:** Peluang besar untuk menciptakan varian rasa baru dan inovatif, seperti rasa keju, coklat, atau pedas manis, dapat menarik konsumen dari berbagai segmen pasar. Hal ini memberikan nilai tambah pada produk dan meningkatkan daya saing.
- d) **Dukungan Pemerintah dan Program UMKM:** Pemerintah daerah Kabupaten Kepulauan Meranti secara aktif mendukung pengembangan UMKM melalui pelatihan, bantuan peralatan, dan akses ke pembiayaan. Dukungan ini menjadi faktor penting dalam memajukan industri olahan keripik pisang.
- e) **Potensi Ekspor dan Pariwisata:** Produk keripik pisang memiliki peluang untuk menjadi oleh-oleh khas Meranti. Selain pasar domestik, keripik pisang juga dapat diekspor ke pasar internasional, terutama negara-negara yang tertarik pada produk makanan olahan tropis.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Teknologi Pengolahan:** Sebagian besar UMKM di Kabupaten Kepulauan Meranti masih menggunakan teknologi pengolahan yang sederhana, yang berpotensi mempengaruhi kualitas dan kuantitas produksi keripik pisang. Minimnya akses ke peralatan modern dapat membatasi skala produksi.
- b) **Biaya Produksi dan Logistik:** Infrastruktur yang kurang memadai di Kabupaten Kepulauan Meranti menyebabkan biaya distribusi dan logistik menjadi lebih tinggi. Hal ini berdampak pada harga akhir produk, yang mungkin menjadi lebih mahal dibandingkan dengan daerah lain.

- c) **Persaingan Pasar:** Keripik pisang adalah produk camilan yang banyak diproduksi di berbagai daerah lain di Indonesia, seperti Lampung yang dikenal sebagai produsen besar keripik pisang. Persaingan ini menuntut produsen di Meranti untuk menawarkan produk yang berbeda atau memiliki keunikan agar dapat bersaing.
- d) **Akses Pasar yang Terbatas:** Pemasaran keripik pisang dari Meranti seringkali masih terbatas pada pasar lokal. Hambatan dalam memperluas jaringan distribusi, baik ke pasar domestik yang lebih luas maupun ke pasar internasional, menjadi salah satu tantangan yang dihadapi.
- e) **Kurangnya Branding dan Pemasaran:** Banyak UMKM yang belum memiliki strategi pemasaran yang baik untuk mempromosikan keripik pisang sebagai produk unggulan daerah. Tanpa branding yang kuat dan promosi yang efektif, produk ini sulit bersaing dengan produk serupa dari daerah lain yang sudah lebih dulu terkenal.

5.4.3.26 Produk Gula Sagu Bubuk

Pengembangan produk unggulan daerah seperti gula sagu bubuk di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Sagu sebagai Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki kekayaan sumber daya sagu yang melimpah. Sebagai salah satu sentra sagu terbesar di Indonesia, ketersediaan bahan baku yang melimpah menjadi modal utama dalam pengembangan industri gula sagu bubuk.
- b) **Tingginya Permintaan Produk Sehat dan Alami:** Gula sagu bubuk merupakan alternatif sehat pengganti gula tebu karena memiliki kandungan glikemik yang lebih rendah. Tren konsumsi makanan sehat dan alami yang semakin meningkat di masyarakat, baik di tingkat nasional maupun global, dapat mendorong peningkatan permintaan produk ini.
- c) **Dukungan Pemerintah dan Kebijakan PUD:** Pemerintah daerah Kabupaten Kepulauan Meranti memberikan dukungan kepada pengembangan produk unggulan berbasis sagu, termasuk industri gula sagu bubuk. Dukungan ini mencakup program pelatihan, pemberdayaan UMKM, hingga akses pembiayaan dan bantuan teknologi.
- d) **Potensi Pasar Ekspor:** Selain pasar domestik, gula sagu bubuk memiliki peluang besar untuk diekspor ke negara-negara yang sedang gencar mencari alternatif pemanis alami. Pasar internasional, terutama di negara-negara Asia dan Eropa, bisa menjadi target utama.
- e) **Inovasi Produk dan Diversifikasi:** Selain sebagai pemanis alami, gula sagu bubuk dapat diposisikan sebagai bahan baku produk makanan sehat lainnya. Diversifikasi produk turunan dari gula sagu seperti campuran minuman, bahan untuk kue, atau produk siap saji bisa membuka peluang bisnis baru.
- f) **Keberlanjutan Lingkungan:** Budidaya sagu memiliki dampak yang lebih ramah lingkungan dibandingkan dengan tebu atau kelapa sawit. Pengembangan produk gula sagu bubuk dapat dipromosikan sebagai produk ramah lingkungan yang mendukung keberlanjutan sumber daya alam lokal.

2) Faktor Penghambat

- a) **Teknologi Pengolahan yang Terbatas:** Teknologi pengolahan sagu menjadi gula bubuk memerlukan peralatan modern yang mampu menjaga kualitas dan higienitas produk. Banyak pengusaha lokal yang masih menghadapi kendala dalam mendapatkan akses ke teknologi ini, sehingga mempengaruhi kualitas dan daya saing produk.
- b) **Minimnya Pengetahuan dan Keahlian Teknis:** Pengolahan sagu menjadi gula bubuk memerlukan pengetahuan khusus dan pelatihan teknis yang mumpuni. Masih terbatasnya keahlian di bidang ini menghambat peningkatan kapasitas dan kualitas produksi.
- c) **Biaya Produksi yang Relatif Tinggi:** Biaya untuk memproses sagu menjadi gula bubuk, termasuk pengadaan mesin dan peralatan, dapat menjadi cukup mahal. Selain itu, biaya operasional yang tinggi, terutama terkait energi dan tenaga kerja, juga dapat menambah beban produksi, sehingga produk sulit bersaing dari segi harga dengan gula tebu konvensional.

- d) **Kurangnya Promosi dan Pemasaran:** Promosi produk gula sagu bubuk masih sangat terbatas, baik di pasar lokal maupun nasional. Banyak konsumen belum mengenal manfaat gula sagu bubuk sebagai alternatif yang lebih sehat dari gula tebu, sehingga tingkat permintaan masih rendah.
- e) **Akses Pasar yang Terbatas:** Meski memiliki potensi pasar yang besar, khususnya di kalangan konsumen yang peduli kesehatan, industri gula sagu bubuk Di Kabupaten Kepulauan Meranti menghadapi tantangan dalam memperluas jangkauan distribusi. Keterbatasan infrastruktur dan akses ke pasar yang lebih luas menjadi hambatan bagi pengembangan produk ini.
- f) **Regulasi dan Standar Kualitas:** Gula sagu bubuk harus memenuhi standar kualitas pangan yang ketat, baik di pasar domestik maupun internasional. Pengusaha lokal sering kali kesulitan memenuhi regulasi tersebut akibat keterbatasan fasilitas pengujian dan sertifikasi.

5.4.3.27 Produk Gula Sagu Cair

Pengembangan produk unggulan daerah seperti gula sagu cair di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Sumber Daya Alam yang Melimpah:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki sumber daya sagu yang melimpah, menjadikannya bahan baku utama untuk memproduksi gula sagu cair. Ketersediaan ini memudahkan pengembangan industri olahan gula sagu cair.
- b) **Permintaan Pasar yang Meningkat:** Gula sagu cair semakin diminati sebagai alternatif pemanis alami yang lebih sehat dibandingkan gula tebu. Kenaikan kesadaran masyarakat tentang kesehatan dan gizi mendukung permintaan produk ini, baik di pasar lokal maupun regional.
- c) **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah daerah memberikan dukungan dalam bentuk kebijakan dan program yang mendorong pengembangan produk unggulan, termasuk pelatihan untuk petani dan pengusaha serta akses kepada modal dan teknologi.
- d) **Inovasi Produk:** Gula sagu cair dapat digunakan dalam berbagai aplikasi, seperti bahan baku minuman, makanan, dan produk olahan lainnya. Inovasi dalam pemanfaatan gula sagu cair dapat membuka peluang baru di pasar.
- e) **Potensi Ekspor:** Gula sagu cair memiliki potensi untuk diekspor, terutama ke negara-negara yang mencari produk pemanis alami. Hal ini dapat meningkatkan pendapatan daerah dan membuka peluang pasar internasional.
- f) **Keberlanjutan Lingkungan:** Budidaya sagu lebih ramah lingkungan dibandingkan dengan tanaman penghasil gula lainnya, sehingga produk gula sagu cair dapat dipasarkan sebagai produk yang mendukung keberlanjutan.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Teknologi Pengolahan:** Proses pengolahan sagu menjadi gula cair memerlukan teknologi yang canggih dan peralatan yang sesuai. Banyak pelaku industri lokal yang masih menggunakan metode tradisional, sehingga kualitas dan efisiensi produksi belum optimal.
- b) **Minimnya Pengetahuan dan Keterampilan:** Pengolahan gula sagu cair membutuhkan pengetahuan dan keterampilan khusus. Keterbatasan pelatihan dan pendidikan di bidang ini dapat menjadi hambatan dalam pengembangan industri.
- c) **Tingginya Biaya Produksi:** Biaya untuk memproduksi gula sagu cair, termasuk biaya tenaga kerja, energi, dan pemeliharaan peralatan, dapat menjadi cukup tinggi. Hal ini dapat mempengaruhi harga jual dan daya saing produk di pasar.
- d) **Kurangnya Promosi dan Kesadaran Masyarakat:** Banyak konsumen yang belum mengetahui tentang manfaat dan keberadaan gula sagu cair. Kurangnya promosi dapat menghambat pengenalan produk di pasar.
- e) **Akses Pasar yang Terbatas:** Distribusi produk gula sagu cair ke pasar yang lebih luas sering kali terhambat oleh infrastruktur yang kurang memadai, seperti transportasi dan penyimpanan.

- f) **Regulasi dan Standar Kualitas:** Gula sagu cair harus memenuhi standar kualitas yang ditetapkan oleh badan regulasi. Proses sertifikasi dan pengujian yang rumit dapat menjadi kendala bagi produsen kecil yang ingin memasuki pasar.

5.4.3.28 Produk Madu

Pengembangan produk unggulan daerah seperti madu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Sumber Daya Alam:** Kepulauan Meranti memiliki potensi sumber daya alam yang mendukung budidaya lebah, sehingga madu dapat dihasilkan secara lokal dengan kualitas baik.
- b) **Permintaan Pasar yang Meningkat:** Madu semakin populer sebagai pemanis alami dan bahan baku dalam produk kesehatan. Permintaan konsumen untuk produk organik dan alami yang lebih sehat meningkat, yang menjadi peluang bagi industri madu.
- c) **Dukungan Pemerintah:** Adanya program pemerintah yang mendorong pengembangan produk pertanian dan perikanan, termasuk madu, dengan memberikan pelatihan dan bantuan modal kepada petani dan pengusaha.
- d) **Kesadaran Kesehatan:** Masyarakat semakin menyadari manfaat kesehatan dari madu, seperti meningkatkan daya tahan tubuh dan memiliki sifat antibakteri. Ini meningkatkan daya tarik produk madu di pasar.
- e) **Inovasi Produk:** Peluang untuk mengembangkan berbagai varian produk berbasis madu, seperti kosmetik, suplemen kesehatan, dan produk olahan lainnya, dapat memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan.
- f) **Potensi Ekspor:** Dengan meningkatnya minat global terhadap produk organik, madu dari Kepulauan Meranti dapat memiliki peluang ekspor ke pasar internasional, yang akan meningkatkan pendapatan daerah.

2) Faktor Penghambat

- a) **Minimnya Pengetahuan dan Keterampilan:** Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam budidaya lebah dan pengolahan madu di kalangan petani lokal dapat menghambat produksi dan kualitas madu.
- b) **Kualitas dan Standarisasi Produk:** Produk madu harus memenuhi standar kualitas yang ditetapkan. Proses sertifikasi dan pengujian yang rumit dapat menjadi kendala bagi produsen kecil.
- c) **Tingginya Biaya Produksi:** Biaya untuk memproduksi madu, termasuk perawatan lebah dan pengolahan, dapat cukup tinggi. Hal ini dapat mempengaruhi harga jual dan daya saing produk di pasar.
- d) **Persaingan dengan Produk Lain:** Munculnya produk pemanis alternatif, seperti gula dan pemanis buatan, dapat mengurangi daya tarik madu sebagai pilihan utama bagi konsumen.
- e) **Akses Pasar yang Terbatas:** Kesulitan dalam distribusi dan pemasaran produk madu ke pasar yang lebih luas dapat membatasi potensi penjualan.
- f) **Perubahan Iklim dan Lingkungan:** Faktor lingkungan, seperti perubahan iklim, dapat mempengaruhi ketersediaan bunga sebagai sumber makanan bagi lebah, yang berdampak pada produksi madu.

5.4.3.29 Produk Kopi Liberika

Pengembangan produk unggulan daerah seperti kopi liberika di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Kondisi Iklim yang Mendukung:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki iklim yang sesuai untuk budidaya kopi liberika, dengan curah hujan dan suhu yang ideal untuk pertumbuhan tanaman kopi.

- b) **Permintaan Pasar yang Meningkat:** Terdapat peningkatan minat terhadap kopi berkualitas tinggi dan variasi jenis kopi, termasuk kopi liberika yang dikenal dengan cita rasa unik dan khas. Hal ini membuka peluang bagi produsen lokal untuk memasok kebutuhan pasar.
- c) **Dukungan Pemerintah:** Program pemerintah yang mendukung pengembangan sektor pertanian dan perkebunan, termasuk kopi, melalui pelatihan, penyuluhan, dan bantuan modal, akan memperkuat pertumbuhan industri ini.
- d) **Inovasi Produk:** Peluang untuk menciptakan produk olahan kopi liberika, seperti kopi instan, kopi kemasan, dan produk turunan lainnya, dapat meningkatkan nilai tambah dan menarik konsumen.
- e) **Pengembangan Branding:** Meningkatnya kesadaran akan pentingnya branding dapat membantu mempromosikan kopi liberika sebagai produk unggulan daerah, sehingga menarik lebih banyak konsumen lokal dan internasional.
- f) **Kesadaran Konsumen terhadap Produk Lokal:** Masyarakat semakin mendukung produk lokal, yang dapat mendorong konsumsi kopi liberika sebagai pilihan yang lebih baik dibandingkan kopi impor.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Keterampilan:** Petani kopi di daerah ini mungkin memiliki keterbatasan dalam pengetahuan dan keterampilan dalam budidaya dan pengolahan kopi, yang dapat mempengaruhi kualitas produk.
- b) **Minimnya Infrastruktur dan Akses Pasar:** Akses ke infrastruktur yang memadai, seperti jalan dan fasilitas pengolahan, menjadi kendala dalam distribusi produk ke pasar yang lebih luas.
- c) **Kompetisi dengan Varietas Kopi Lain:** Persaingan dengan varietas kopi lain, terutama kopi arabika dan robusta yang lebih populer, dapat mengurangi daya tarik kopi liberika di kalangan konsumen.
- d) **Fluktuasi Harga:** Harga kopi yang fluktuatif di pasar global dapat mempengaruhi pendapatan petani kopi dan keberlanjutan usaha mereka.
- e) **Isu Lingkungan:** Perubahan iklim, hama, dan penyakit tanaman dapat berdampak negatif pada hasil panen kopi liberika, mengurangi produktivitas dan kualitas.
- f) **Kurangnya Pemasaran yang Efektif:** Tanpa strategi pemasaran yang baik, kopi liberika mungkin sulit bersaing di pasar yang lebih besar, dan produsen mungkin kesulitan untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

5.4.3.30 Produk Kopi Robusta

Pengembangan produk unggulan daerah seperti kopi robusta di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Kondisi Iklim yang Ideal:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki iklim tropis yang mendukung pertumbuhan kopi robusta, termasuk curah hujan yang cukup dan suhu yang sesuai.
- b) **Peningkatan Permintaan Pasar:** Permintaan kopi robusta terus meningkat baik di pasar lokal maupun internasional, terutama untuk produk olahan seperti kopi instan dan campuran kopi.
- c) **Dukungan Pemerintah:** Terdapat program pemerintah yang berfokus pada pengembangan sektor pertanian, termasuk penyuluhan dan pelatihan untuk petani kopi, serta bantuan finansial dan teknis.
- d) **Ketersediaan Lahan:** Tersedianya lahan yang luas untuk budidaya kopi robusta dapat meningkatkan kapasitas produksi dan mendukung pengembangan usaha kopi.
- e) **Inovasi dalam Pengolahan:** Peluang untuk mengembangkan teknik pengolahan kopi yang lebih baik dapat meningkatkan kualitas dan nilai tambah produk kopi robusta.
- f) **Keterlibatan Koperasi:** Adanya koperasi petani kopi yang dapat membantu dalam pemasaran dan distribusi, sehingga memudahkan petani dalam menjangkau pasar yang lebih luas.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Keterampilan Petani:** Banyak petani kopi yang mungkin kurang memiliki pengetahuan tentang teknik budidaya dan pengolahan kopi yang efektif, yang dapat mempengaruhi kualitas produk.

- b) **Infrastruktur yang Kurang Memadai:** Minimnya infrastruktur seperti jalan, fasilitas penyimpanan, dan pengolahan yang baik dapat menghambat distribusi dan meningkatkan biaya produksi.
- c) **Persaingan dengan Varietas Lain:** Adanya persaingan dengan varietas kopi lainnya, seperti arabika, dapat memengaruhi posisi kopi robusta di pasar dan minat konsumen.
- d) **Fluktuasi Harga Pasar:** Harga kopi yang tidak stabil di pasar internasional dapat mempengaruhi pendapatan petani, sehingga berdampak pada keberlanjutan usaha mereka.
- e) **Risiko Hama dan Penyakit:** Serangan hama dan penyakit tanaman dapat mengancam produksi kopi robusta, mengurangi hasil panen dan kualitas kopi.
- f) **Keterbatasan Akses Pasar:** Keterbatasan akses ke pasar yang lebih luas dapat menghambat pertumbuhan industri kopi robusta, sehingga mengurangi daya saing produk lokal.

5.4.3.31 Produk Biji/Roasting

Pengembangan produk unggulan daerah seperti biji/roasting di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi yang besar dalam produksi biji kopi, khususnya kopi robusta, yang dapat menjadi bahan baku utama bagi industri roasting.
- b) **Tumbuhnya Permintaan Pasar:** Meningkatnya minat masyarakat terhadap kopi specialty dan roasted coffee di tingkat lokal dan nasional, serta tren konsumsi kopi yang terus berkembang, membuka peluang pasar yang luas.
- c) **Inovasi dalam Pengolahan:** Pengembangan teknologi pengolahan biji kopi yang modern dan efisien dapat meningkatkan kualitas kopi roasted, sehingga menarik minat konsumen.
- d) **Dukungan dari Pemerintah:** Adanya program pemerintah yang mendukung pengembangan industri pertanian dan kopi, termasuk pelatihan, penyuluhan, dan bantuan permodalan.
- e) **Keterlibatan Komunitas:** Keterlibatan petani lokal dalam kegiatan budidaya kopi dan pemrosesan biji kopi dapat memperkuat rantai nilai, meningkatkan pendapatan petani, dan menciptakan lapangan kerja baru.
- f) **Kesadaran akan Produk Lokal:** Masyarakat semakin peduli terhadap produk lokal, sehingga memberikan kesempatan bagi industri biji kopi untuk memasuki pasar yang lebih luas dengan pendekatan pemasaran yang tepat.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Keterampilan:** Banyak petani dan pelaku industri yang mungkin tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam proses roasting dan pengolahan biji kopi yang baik.
- b) **Infrastruktur yang Kurang Memadai:** Keterbatasan infrastruktur transportasi dan penyimpanan yang baik dapat menghambat distribusi biji kopi yang berkualitas serta mempengaruhi kelancaran proses produksi.
- c) **Modal Usaha yang Terbatas:** Investasi awal untuk mesin roasting dan peralatan pengolahan lainnya dapat menjadi penghalang bagi pengusaha kecil untuk memulai usaha ini.
- d) **Persaingan Pasar yang Ketat:** Munculnya banyak produsen kopi dan roasted coffee dari daerah lain dapat membuat pasar semakin kompetitif dan menekan harga.
- e) **Kualitas Biji Kopi yang Beragam:** Variasi dalam kualitas biji kopi yang dihasilkan oleh petani dapat memengaruhi konsistensi produk akhir, yang berpotensi mengurangi kepuasan konsumen.
- f) **Risiko Hama dan Penyakit:** Serangan hama dan penyakit pada tanaman kopi dapat mengganggu pasokan biji kopi, yang berdampak pada kelangsungan industri roasting.

5.4.3.32 Produk Kopi Luwak

Pengembangan produk unggulan daerah seperti kopi luwak di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

3) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi untuk mengembangkan kopi luwak karena adanya populasi musang yang dapat menghasilkan biji kopi berkualitas tinggi.
- b) **Tren Pasar Kopi Spesialti:** Meningkatnya permintaan untuk kopi spesialti dan produk-produk unik, seperti kopi luwak, di dalam dan luar negeri memberikan peluang besar bagi pengembangan industri ini.
- c) **Keunikan Produk:** Kopi luwak dikenal memiliki cita rasa yang khas dan unik, yang dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen dan meningkatkan nilai jual produk.
- d) **Dukungan Pemerintah:** Adanya dukungan dari pemerintah daerah dalam bentuk pelatihan, penyuluhan, dan promosi produk lokal dapat mendorong pertumbuhan industri kopi luwak.
- e) **Kesadaran Konsumen akan Keberlanjutan:** Semakin banyak konsumen yang peduli terhadap aspek keberlanjutan dan etika dalam produksi kopi, yang dapat mendukung praktik budidaya kopi luwak yang ramah lingkungan.
- f) **Peluang Ekspor:** Pasar internasional yang terbuka bagi kopi luwak memberikan kesempatan untuk meningkatkan pendapatan daerah melalui ekspor produk unggulan ini.

4) Faktor Penghambat

- a) **Tantangan Etika dan Praktik Produksi:** Isu terkait kesejahteraan hewan dan cara pemeliharaan musang dapat menjadi penghambat, terutama jika produksi tidak dilakukan secara etis.
- b) **Keterbatasan Pengetahuan dan Keterampilan:** Banyak petani dan pelaku industri mungkin tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup dalam cara pemeliharaan musang dan pengolahan biji kopi luwak yang berkualitas.
- c) **Modal Usaha yang Tinggi:** Investasi awal untuk membangun fasilitas pemeliharaan musang dan proses pengolahan kopi luwak bisa menjadi penghalang bagi pengusaha kecil.
- d) **Fluktuasi Harga Pasar:** Harga kopi luwak di pasar bisa sangat berfluktuasi, yang dapat memengaruhi pendapatan petani dan pelaku usaha.
- e) **Persaingan dengan Produk Lain:** Munculnya produk kopi luwak dari daerah lain yang juga memiliki reputasi baik dapat mengurangi pangsa pasar bagi produk dari Kepulauan Meranti.
- f) **Keterbatasan Infrastruktur:** Kurangnya infrastruktur yang memadai untuk transportasi dan distribusi produk dapat menghambat pemasaran kopi luwak secara efektif.

5.4.3.33 Produk Green Bean

Pengembangan produk unggulan daerah seperti green bean di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kepulauan Meranti memiliki potensi yang besar untuk menghasilkan biji kopi berkualitas tinggi, terutama dari varietas lokal yang cocok dengan kondisi iklim dan tanah.
- b) **Peningkatan Permintaan Pasar:** Permintaan global untuk biji kopi hijau, baik untuk roasting lokal maupun ekspor, terus meningkat, memberikan peluang besar bagi industri ini.
- c) **Kesadaran Terhadap Kualitas Kopi:** Masyarakat semakin sadar akan pentingnya kualitas kopi, sehingga permintaan untuk green bean yang berkualitas tinggi semakin meningkat.
- d) **Tren Kopi Spesialti:** Meningkatnya minat terhadap kopi spesialti di kalangan konsumen dapat menjadi pendorong bagi petani untuk meningkatkan kualitas produk mereka.
- e) **Dukungan Pemerintah dan Lembaga:** Terdapat dukungan dari pemerintah dan lembaga non-pemerintah dalam bentuk pelatihan, pendampingan, dan promosi untuk meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas green bean.

- f) **Peluang Ekspor:** Dengan adanya pasar internasional yang terbuka, produk biji kopi hijau dari Kepulauan Meranti dapat dijual ke luar negeri, meningkatkan pendapatan petani dan daerah.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Keterampilan:** Petani mungkin kurang memiliki pengetahuan tentang praktik budidaya dan pengolahan kopi yang baik, yang dapat mempengaruhi kualitas biji kopi.
- b) **Modal Usaha yang Tinggi:** Investasi awal untuk membeli peralatan dan teknologi pengolahan yang modern dapat menjadi hambatan bagi petani kecil.
- c) **Fluktuasi Harga Pasar:** Harga green bean di pasar dapat berfluktuasi, yang dapat berdampak negatif pada pendapatan petani.
- d) **Keterbatasan Infrastruktur:** Kurangnya infrastruktur yang memadai, seperti jalan dan fasilitas pengolahan, dapat menghambat distribusi dan akses pasar.
- e) **Persaingan yang Ketat:** Persaingan dari daerah lain yang juga memproduksi biji kopi hijau berkualitas dapat mengurangi pangsa pasar bagi produk dari Kepulauan Meranti.
- f) **Dampak Perubahan Iklim:** Perubahan iklim dapat mempengaruhi kualitas dan kuantitas hasil panen, sehingga berdampak pada ketersediaan biji kopi hijau.

5.4.3.34 Produk Sirup Mangrove

Pengembangan produk unggulan daerah seperti sirup mangrove di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Kepulauan Meranti memiliki ekosistem mangrove yang kaya, sehingga bahan baku untuk produksi sirup mangrove tersedia melimpah.
- b) **Peningkatan Kesadaran Lingkungan:** Masyarakat semakin menyadari pentingnya menjaga lingkungan, dan produk berbasis mangrove seperti sirup mangrove dianggap ramah lingkungan dan berkelanjutan.
- c) **Tren Konsumsi Produk Alami:** Ada kecenderungan konsumen untuk beralih ke produk alami dan organik, menjadikan sirup mangrove sebagai alternatif yang menarik.
- d) **Potensi Pasar yang Besar:** Pasar untuk produk olahan mangrove, termasuk sirup, terus berkembang baik di dalam negeri maupun untuk ekspor, memberikan peluang bagi pengembangan usaha.
- e) **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah daerah memberikan dukungan dalam bentuk pelatihan dan promosi untuk membantu petani dan produsen lokal dalam memasarkan produk mereka.
- f) **Inovasi Produk:** Pengembangan varian produk baru berbasis sirup mangrove, seperti minuman sehat, saus, dan campuran makanan, dapat menarik minat konsumen.

2) Faktor Penghambat

- a) **Kurangnya Pengetahuan dan Keterampilan:** Petani dan pengusaha mungkin tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang teknik pengolahan dan pemasaran sirup mangrove yang efektif.
- b) **Akses Pasar yang Terbatas:** Keterbatasan akses ke pasar, baik lokal maupun nasional, dapat menghambat pemasaran produk sirup mangrove.
- c) **Kualitas Produk yang Bervariasi:** Perbedaan dalam kualitas bahan baku dan proses pengolahan dapat mengakibatkan variasi dalam kualitas produk akhir, yang dapat memengaruhi reputasi di pasar.
- d) **Infrastruktur yang Kurang Memadai:** Keterbatasan infrastruktur, seperti transportasi dan fasilitas pengolahan, dapat memengaruhi efisiensi produksi dan distribusi.
- e) **Persaingan dari Produk Alternatif:** Persaingan dari produk minuman lain, baik yang berbasis bahan alami maupun yang diproduksi secara massal, dapat menjadi tantangan bagi pemasaran sirup mangrove.
- f) **Perubahan Iklim dan Lingkungan:** Perubahan lingkungan yang berdampak pada ekosistem mangrove, seperti abrasi dan pencemaran, dapat memengaruhi ketersediaan bahan baku untuk industri sirup mangrove.

5.4.3.35 Produk Dodol Mangrove

Pengembangan produk unggulan daerah seperti dodol mangrove di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku yang Melimpah:** Ekosistem mangrove Di Kabupaten Kepulauan Meranti menyediakan bahan baku alami yang berlimpah untuk industri pengolahan dodol mangrove.
- b) **Kesadaran Lingkungan:** Produk berbasis mangrove seperti dodol mangrove menarik perhatian konsumen yang peduli terhadap lingkungan dan keberlanjutan.
- c) **Produk Unik dan Inovatif:** Dodol mangrove merupakan produk unik yang memiliki potensi pasar karena jarang ada produk serupa. Keunikan ini dapat menarik konsumen baik lokal maupun nasional.
- d) **Dukungan Pemerintah dan LSM:** Adanya program pemerintah dan organisasi non-pemerintah yang mendukung pengembangan produk berbasis mangrove, termasuk pelatihan, penyuluhan, serta bantuan dalam akses pasar dan promosi.
- e) **Potensi Ekspor:** Produk dodol mangrove dapat dipromosikan ke pasar internasional sebagai produk lokal eksotis dan alami, terutama bagi konsumen yang tertarik pada produk pangan berbasis bahan alami.
- f) **Daya Tarik Wisata Kuliner:** Sebagai bagian dari kuliner lokal, dodol mangrove dapat dipromosikan sebagai oleh-oleh khas daerah yang menarik wisatawan.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Pengetahuan dan Teknologi:** Banyak produsen yang masih menggunakan metode tradisional dalam pengolahan dodol, yang berpotensi menghasilkan produk dengan kualitas yang tidak konsisten.
- b) **Infrastruktur Pengolahan yang Kurang Memadai:** Minimnya akses terhadap fasilitas pengolahan yang modern dan memadai dapat membatasi skala produksi dan kualitas dodol mangrove.
- c) **Akses Pasar yang Terbatas:** Kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih luas, baik di tingkat nasional maupun internasional, menjadi salah satu kendala dalam pengembangan industri ini.
- d) **Kurangnya Branding dan Promosi:** Dodol mangrove masih belum memiliki branding yang kuat, sehingga kurang dikenal oleh masyarakat luas. Promosi produk juga masih sangat terbatas.
- e) **Persaingan dengan Produk Lain:** Industri dodol lokal atau produk sejenis dari bahan baku yang lebih umum seperti kelapa, gula, dan tepung dapat menjadi pesaing bagi dodol mangrove dalam pasar lokal.
- f) **Perubahan Ekosistem Mangrove:** Ancaman terhadap ekosistem mangrove seperti deforestasi, konversi lahan, dan perubahan iklim dapat mempengaruhi ketersediaan bahan baku utama untuk produksi dodol mangrove.

5.4.3.36 Produk Bolu Cermai

Pengembangan produk unggulan daerah seperti bolu cermai di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku:** Cermai merupakan buah yang mudah ditemukan Di Kabupaten Kepulauan Meranti, sehingga bahan baku untuk pembuatan bolu cermai relatif mudah didapatkan.
- b) **Produk Khas Lokal:** Bolu cermai merupakan produk kuliner khas yang dapat menjadi daya tarik bagi konsumen lokal maupun wisatawan. Sebagai produk unik, bolu cermai memiliki potensi untuk dipasarkan sebagai oleh-oleh khas daerah.
- c) **Dukungan Pemerintah:** Program pemerintah yang mendukung pengembangan produk-produk lokal, termasuk bantuan pelatihan dan permodalan untuk UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), dapat memfasilitasi pengembangan industri bolu cermai.
- d) **Potensi Pariwisata:** Kepulauan Meranti memiliki potensi sebagai destinasi wisata, dan bolu cermai dapat dipromosikan sebagai bagian dari wisata kuliner, menarik lebih banyak wisatawan untuk mencicipi produk lokal.

- e) **Kesadaran Konsumen terhadap Produk Lokal:** Ada kecenderungan meningkatnya minat konsumen untuk membeli dan mengonsumsi produk lokal, terutama yang berbahan baku alami dan memiliki nilai budaya.
- f) **Peluang Ekspansi Pasar:** Bolu cermi dapat dipasarkan di luar daerah, bahkan berpotensi diekspor sebagai produk khas dari Kepulauan Meranti, meningkatkan daya saing produk di tingkat nasional maupun internasional.

2) Faktor Penghambat

- a) **Keterbatasan Skala Produksi:** Kebanyakan industri bolu cermi di daerah ini masih beroperasi dalam skala kecil dengan metode produksi yang sederhana, sehingga tidak mampu memenuhi permintaan dalam jumlah besar.
- b) **Kurangnya Akses Terhadap Teknologi Modern:** Minimnya penggunaan teknologi modern dalam proses produksi bolu cermi dapat membatasi efisiensi produksi dan kualitas produk yang dihasilkan.
- c) **Promosi yang Terbatas:** Bolu cermi masih belum dikenal luas oleh masyarakat di luar daerah, karena kurangnya promosi dan branding produk yang efektif.
- d) **Persaingan dengan Produk Kuliner Lain:** Banyak produk kuliner lainnya yang juga menjadi oleh-oleh khas daerah atau memiliki basis konsumen yang lebih besar, sehingga menimbulkan persaingan ketat dalam industri makanan olahan.
- e) **Keterbatasan Modal:** Banyak produsen bolu cermi yang merupakan pelaku UMKM menghadapi kendala modal untuk memperluas usaha atau melakukan inovasi dalam pengembangan produk dan pemasaran.
- f) **Fluktuasi Ketersediaan Bahan Baku:** Meskipun cermi cukup melimpah, ketersediaannya dapat dipengaruhi oleh faktor cuaca atau musim, yang dapat menghambat kesinambungan produksi dalam jangka panjang.

5.4.3.37 Produk Peyek Bilis

Pengembangan produk unggulan daerah seperti peyek bilis di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Ketersediaan Bahan Baku Melimpah:** Bilis (ikan teri) merupakan salah satu hasil laut yang melimpah di Kabupaten Kepulauan Meranti, sehingga memudahkan produksi peyek bilis sebagai produk olahan berbasis bahan baku lokal.
- b) **Keunikan Produk Lokal:** Peyek bilis merupakan camilan khas yang berbahan dasar ikan bilis, yang memiliki rasa gurih dan renyah. Produk ini memiliki potensi untuk menarik konsumen baik dari dalam maupun luar daerah sebagai oleh-oleh khas.
- c) **Dukungan Pemerintah:** Pemerintah daerah mendukung pengembangan produk lokal melalui berbagai program seperti pelatihan UMKM, pemberian modal usaha, serta promosi produk unggulan daerah.
- d) **Potensi Pasar yang Luas:** Peyek bilis memiliki daya tarik sebagai camilan yang cocok untuk berbagai kalangan, mulai dari masyarakat lokal hingga wisatawan. Selain itu, ada potensi ekspansi pasar hingga ke luar daerah dan bahkan ekspor.
- e) **Perkembangan Pariwisata:** Dengan adanya peningkatan pariwisata di Kabupaten Kepulauan Meranti, peyek bilis dapat dipromosikan sebagai oleh-oleh khas yang unik bagi wisatawan, sehingga membantu meningkatkan permintaan produk.
- f) **Tingginya Minat terhadap Produk Lokal:** Meningkatnya kesadaran konsumen terhadap pentingnya mendukung produk lokal bisa menjadi faktor yang mendorong perkembangan industri peyek bilis.

2) Faktor Penghambat

- a) **Skala Produksi Terbatas:** Sebagian besar industri peyek bilis di Meranti masih berskala kecil dengan modal terbatas, yang menghambat peningkatan produksi dan pengembangan usaha.
- b) **Kurangnya Akses terhadap Teknologi Produksi:** Teknologi yang digunakan oleh sebagian pelaku usaha masih tradisional, sehingga efisiensi produksi dan kualitas produk kurang maksimal.

- c) **Pemasaran yang Kurang Maksimal:** Peyek bilis masih kurang dikenal di luar daerah, dan promosi produk ini masih terbatas, sehingga menghambat pertumbuhan pasar yang lebih luas.
- d) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Harga ikan bilis sebagai bahan baku utama bisa berfluktuasi tergantung pada musim penangkapan dan faktor cuaca, yang bisa memengaruhi biaya produksi dan harga jual.
- e) **Persaingan dengan Produk Serupa:** Peyek bilis harus bersaing dengan camilan serupa dari daerah lain, baik dari sisi harga maupun kualitas, sehingga membutuhkan inovasi produk dan strategi pemasaran yang kuat.
- f) **Kurangnya Inovasi Produk:** Minimnya inovasi dalam variasi rasa dan kemasan membuat peyek bilis sulit untuk bersaing dengan produk-produk camilan lainnya yang lebih variatif dan modern.

5.4.3.38 Produk Kerupuk Tempe

Pengembangan produk unggulan daerah seperti kerupuk tempe di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- a) **Bahan Baku Tempe yang Mudah Didapat:** Tempe merupakan bahan yang cukup mudah didapatkan dan bisa diproduksi dengan biaya rendah. Ketersediaan bahan baku lokal membantu kelangsungan produksi kerupuk tempe di wilayah ini.
- b) **Produk Ramah Lingkungan:** Kerupuk tempe merupakan produk olahan yang berbasis bahan alami dan tradisional, sejalan dengan tren konsumsi yang mendukung produk ramah lingkungan dan berkelanjutan.
- c) **Dukungan dari Pemerintah Daerah:** Pemerintah Kabupaten Kepulauan Meranti memberikan dukungan dalam bentuk program pelatihan UMKM, akses permodalan, serta pengembangan pasar untuk industri kecil dan menengah, termasuk industri kerupuk tempe.
- d) **Potensi Pasar yang Luas:** Kerupuk tempe merupakan camilan yang diminati oleh berbagai kalangan, dari anak-anak hingga dewasa. Potensi pemasaran tidak hanya terbatas pada pasar lokal, tapi juga bisa diperluas ke pasar nasional dan bahkan internasional.
- e) **Citra Sehat dan Kaya Gizi:** Tempe dikenal sebagai sumber protein nabati yang kaya gizi. Kerupuk tempe bisa dipromosikan sebagai camilan sehat yang mendukung gaya hidup sehat, yang semakin populer di kalangan konsumen saat ini.
- f) **Peningkatan Minat terhadap Produk Lokal:** Meningkatnya kesadaran akan pentingnya mendukung produk lokal dapat mendorong industri kerupuk tempe, baik dalam hal peningkatan penjualan maupun branding produk sebagai makanan khas dari Meranti.

2) Faktor Penghambat

- a) **Skala Produksi yang Terbatas:** Banyak produsen kerupuk tempe di Meranti masih dalam skala kecil dengan keterbatasan modal, peralatan, dan tenaga kerja. Ini menghambat kemampuan untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih besar.
- b) **Teknologi Produksi yang Terbatas:** Teknologi produksi yang digunakan masih sederhana, sehingga sulit untuk menghasilkan produk dalam jumlah besar atau dengan kualitas yang konsisten. Hal ini juga berdampak pada daya saing produk di pasar yang lebih luas.
- c) **Masalah Pemasaran:** Kurangnya akses ke jaringan distribusi yang lebih luas membuat produk kerupuk tempe sulit menembus pasar di luar daerah. Selain itu, promosi dan branding produk yang belum maksimal juga menjadi hambatan dalam memperluas pasar.
- d) **Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Walaupun tempe mudah diproduksi, harga bahan baku kedelai yang menjadi bahan utama pembuatan tempe sering mengalami fluktuasi, terutama akibat impor kedelai, yang memengaruhi biaya produksi kerupuk tempe.
- e) **Minimnya Inovasi Produk:** Kerupuk tempe yang ada mungkin kurang bervariasi dalam hal rasa, tekstur, atau kemasan, sehingga sulit bersaing dengan produk camilan modern yang lebih inovatif dan menarik bagi konsumen.

- f) **Kendala Perizinan dan Sertifikasi:** Beberapa produsen kecil mungkin menghadapi kendala dalam mengurus perizinan dan sertifikasi, seperti sertifikat halal atau izin edar BPOM, yang penting untuk meningkatkan kredibilitas produk dan memperluas jangkauan pasar.

5.4.3.39 Produk Keripik Ubi Pedas

Pengembangan produk unggulan daerah seperti keripik ubi pedas di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki beberapa faktor pendorong dan penghambat yang memengaruhi pertumbuhan dan keberhasilannya. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua aspek tersebut:

1) Faktor Pendorong

- Ketersediaan Bahan Baku yang Melimpah:** Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi untuk budidaya ubi sebagai bahan baku utama pembuatan keripik ubi pedas. Ketersediaan ubi yang melimpah dapat menurunkan biaya produksi dan menjaga stabilitas pasokan bahan baku.
- Dukungan Pemerintah Daerah:** Pemerintah daerah memberikan perhatian terhadap pengembangan industri makanan lokal melalui program UMKM dan bantuan teknis. Dukungan ini dapat membantu industri keripik ubi pedas dalam hal pelatihan, permodalan, dan pemasaran.
- Popularitas Camilan Pedas:** Masyarakat Indonesia, terutama generasi muda, memiliki ketertarikan terhadap makanan pedas. Tren ini meningkatkan peluang keripik ubi pedas untuk diminati oleh pasar, baik di tingkat lokal maupun nasional.
- Produk Lokal yang Memiliki Identitas Khas:** Keripik ubi pedas dapat diposisikan sebagai produk lokal khas Kabupaten Kepulauan Meranti, yang memiliki keunikan rasa dan bahan baku lokal. Ini bisa meningkatkan daya tarik produk di kalangan konsumen yang mendukung produk asli daerah.
- Potensi Pengembangan Pasar:** Selain pasar lokal, keripik ubi pedas berpotensi untuk dipasarkan ke daerah lain di Indonesia, bahkan ke luar negeri, melalui platform e-commerce. Permintaan akan camilan berbahan alami semakin meningkat di pasar global.
- Peningkatan Kesadaran Terhadap Produk Sehat:** Ubi dikenal sebagai bahan yang kaya akan serat dan nutrisi, sehingga produk keripik ubi pedas dapat dipromosikan sebagai camilan yang lebih sehat dibandingkan camilan berbasis tepung atau kentang.

2) Faktor Penghambat

- Skala Produksi yang Kecil:** Sebagian besar produsen keripik ubi pedas di Meranti masih dalam skala industri rumah tangga, sehingga kemampuan produksi mereka terbatas. Skala produksi yang kecil membuat mereka kesulitan untuk memenuhi permintaan yang lebih besar atau memperluas distribusi.
- Teknologi Pengolahan yang Terbatas:** Banyak produsen keripik ubi pedas masih menggunakan teknologi pengolahan yang sederhana. Ini mempengaruhi efisiensi produksi dan konsistensi kualitas produk, terutama jika dibandingkan dengan produk dari pabrik yang lebih besar dan modern.
- Kesulitan Akses ke Pasar yang Lebih Luas:** Meskipun ada potensi besar untuk memperluas pasar, banyak produsen keripik ubi pedas menghadapi tantangan dalam hal distribusi dan pemasaran. Kurangnya akses ke jaringan ritel besar atau platform e-commerce menjadi penghambat untuk mencapai pasar nasional atau internasional.
- Fluktuasi Harga Bahan Baku:** Harga ubi sebagai bahan baku utama dapat berfluktuasi tergantung pada musim dan kondisi cuaca. Ketidakstabilan harga ini mempengaruhi margin keuntungan dan biaya produksi, terutama bagi produsen kecil yang tidak memiliki cadangan bahan baku dalam jumlah besar.
- Kurangnya Inovasi Produk:** Persaingan di industri makanan ringan sangat ketat, dengan banyaknya pilihan produk camilan berbahan ubi. Kurangnya inovasi dalam hal rasa, kemasan, dan branding membuat keripik ubi pedas dari Meranti sulit bersaing dengan produk camilan modern yang lebih menarik bagi konsumen.
- Keterbatasan Modal dan Akses Kredit:** Banyak UMKM di sektor industri makanan olahan menghadapi keterbatasan modal untuk meningkatkan kapasitas produksi, membeli peralatan yang lebih modern, atau memperluas jaringan distribusi. Keterbatasan akses terhadap permodalan ini menjadi salah satu hambatan utama dalam pengembangan usaha.

5.5 Strategi Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti

Berdasarkan pemetaan faktor pendorong dan penghambat Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti sebagaimana dalam Tabel 5.5, maka dapat disusun strategi pengembangan dan program afirmatif pada masing-masing jenis Produk Unggulan Daerah (PUD). Berdasarkan penjelasan sebelumnya, terdapat 5 (lima) akar masalah penghambat pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) di Kabupaten Kepulauan Meranti, yaitu: (i) masih rendahnya kemampuan penguasaan pasar regional, nasional, dan ekspor; (ii) relatif rendahnya kemampuan pendanaan untuk melakukan penetrasi pasar; (iii) relatif rendahnya kemampuan adaptasi inovasi dan penguasaan teknologi; (iv) relatif rendahnya kemampuan untuk mengembangkan quality control; dan (v) relatif rendahnya kemampuan manajerial kewirausahaan. Berdasarkan 5 (lima) akar masalah tersebut, maka terdapat 2 (dua) orientasi kebijakan yang perlu dilakukan, yaitu: (i) urgensi peningkatan kemampuan penetrasi pasar; dan (ii) urgensi pengembangan jiwa kewirausahaan pada masing-masing pelaku industri penghasil PUD.

Namun sebelum menyusun strategi pengembangan dan program afirmatif pada masing-masing jenis Produk Unggulan Daerah (PUD), langkah yang harus dilakukan di tahap awal adalah menyusun strategi pengembangan secara umum (general). Agar strategi pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti selaras dengan perencanaan daerah lainnya, maka harus disinkronkan dengan dokumen perencanaan lainnya, khususnya dalam hal ini adalah dokumen Rencana Pembangunan Industri Provinsi (RPIP) dan Rencana Pembangunan Industri Kota (RPIK). Dokumen RPIP dan RPIK merupakan dokumen turunan dari Rencana Induk Pembangunan Industri Nasional (RIPIN) tahun 2015–2035 yang ditetapkan dengan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 14 tahun 2015 dan disusun sebagai pelaksanaan amanat Undang-Undang Nomor 3 tahun 2014 tentang Perindustrian, serta menjadi pedoman bagi pemerintah dan pelaku industri dalam perencanaan dan pembangunan industri. Dokumen RPIP dan RPIK merupakan perencanaan pembangunan industri di level daerah, yang di dalamnya secara langsung sudah mencakup industri yang dalam kajian ini seluruh industri tersebut sudah disaring sebagai Produk Unggulan Daerah (PUD).

Berdasarkan kriteria produk unggulan daerah, maka strategi yang dapat dilakukan untuk pengembangan produk unggulan daerah terhadap masing-masing produk unggulan daerah:

5.5.1 Produk Sektor Perkebunan

5.5.1.1 Produk Budidaya Tanaman Sagu

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) budidaya tanaman sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti, dapat dilakukan melalui beberapa langkah kunci yang berfokus pada peningkatan produktivitas, penguatan infrastruktur, dan diversifikasi produk olahan. Berikut adalah strategi pengembangannya:

1) Peningkatan Produktivitas dan Efisiensi Budidaya

- Pemilihan Varietas Unggul:** Menggunakan varietas sagu yang memiliki produktivitas tinggi dan tahan terhadap penyakit. Varietas unggul ini dapat meningkatkan hasil panen dan kualitas sagu.
- Pengelolaan Lahan yang Baik:** Implementasi praktik pertanian berkelanjutan, seperti pengelolaan air, teknik pemupukan, dan pengendalian hama alami untuk memastikan lahan tetap subur dan produktif dalam jangka panjang.
- Pelatihan bagi Petani:** Program pelatihan dan penyuluhan kepada petani mengenai teknik budidaya modern, penggunaan teknologi, dan inovasi pertanian untuk meningkatkan hasil panen.

2) Penguatan Infrastruktur dan Rantai Pasok

- Peningkatan Akses Infrastruktur:** Perbaikan jalan dan akses transportasi ke daerah budidaya sagu untuk mempermudah distribusi hasil panen ke pabrik pengolahan dan pasar.
- Pembangunan Fasilitas Pengolahan:** Mendirikan pusat pengolahan sagu di dekat sentra produksi untuk mengurangi biaya transportasi dan memaksimalkan nilai tambah dari bahan mentah.
- Optimisasi Rantai Pasok:** Membangun kerjasama antara petani, pengusaha, dan pemerintah daerah untuk memperlancar distribusi dan pemasaran sagu serta memastikan harga jual yang stabil.

3) Diversifikasi Produk dan Pengembangan Industri Hilir

- Pengembangan Produk Olahan Sagu:** Diversifikasi produk olahan dari sagu seperti tepung sagu, mie sagu, cendol sagu, hingga produk makanan ringan (kue bangkit sagu, kerupuk sagu). Hal ini bisa membuka pasar yang lebih luas dan meningkatkan nilai ekonomi.

- b) **Penelitian dan Inovasi Produk:** Mendorong kerjasama dengan lembaga penelitian untuk menghasilkan inovasi baru dalam pemanfaatan sagu, termasuk dalam sektor pangan, kosmetik, atau bioenergi.
 - c) **Pengemasan yang Menarik:** Mengembangkan desain kemasan yang modern dan menarik untuk produk olahan sagu agar memiliki daya tarik lebih tinggi di pasar nasional maupun internasional.
- 4) **Peningkatan Akses Pasar**
- a) **Promosi dan Branding:** Meningkatkan promosi dan penciptaan merek (branding) bagi produk sagu Kepulauan Meranti, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional. Promosi bisa dilakukan melalui event lokal, pameran, atau melalui platform digital.
 - b) **Sertifikasi Produk:** Mengupayakan sertifikasi organik atau label pangan sehat untuk meningkatkan daya saing produk di pasar global yang semakin peduli terhadap kualitas dan keamanan pangan.
 - c) **Kemitraan dengan Swasta:** Menjalin kerjasama dengan perusahaan besar, baik nasional maupun multinasional, untuk memperluas jaringan distribusi produk sagu ke pasar yang lebih luas.
- 5) **Dukungan Kebijakan dan Kelembagaan**
- a) **Pemberdayaan Koperasi dan UMKM:** Penguatan peran koperasi dan usaha kecil menengah (UMKM) dalam mengelola bisnis sagu, mulai dari produksi hingga pemasaran. Koperasi dapat menjadi penghubung antara petani dan pasar, serta membantu mengakses pembiayaan.
 - b) **Insentif Pemerintah:** Pemerintah daerah bisa memberikan insentif berupa subsidi pupuk, bantuan modal, atau akses teknologi kepada petani sagu untuk mendorong pertumbuhan industri sagu Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - c) **Perlindungan Hutan Sagu:** Mengintegrasikan kebijakan perlindungan hutan sagu sebagai bagian dari upaya konservasi lingkungan dan menjaga keberlanjutan produksi.
- Dengan menggabungkan strategi-strategi ini, budidaya sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dikembangkan secara lebih optimal, memberikan kontribusi signifikan terhadap ekonomi daerah, dan meningkatkan kesejahteraan petani serta masyarakat setempat.

5.5.1.2 Produk Budidaya Tanaman Kelapa

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) budidaya tanaman kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti, dapat melibatkan beberapa pendekatan utama yang bertujuan meningkatkan produktivitas, mengembangkan industri pengolahan, serta memperkuat akses pasar. Berikut ini adalah strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Produktivitas dan Efisiensi Budidaya

- a) **Penggunaan Varietas Unggul:** Mengintroduksi dan memperluas penanaman varietas kelapa unggul yang memiliki hasil buah lebih banyak, tahan penyakit, dan cocok dengan kondisi tanah Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) **Pemeliharaan yang Intensif:** Memberikan pelatihan kepada petani kelapa mengenai praktik budidaya yang lebih baik, seperti pemupukan yang tepat, pengendalian hama, dan pemangkasan yang rutin untuk meningkatkan produktivitas tanaman.
- c) **Pemanfaatan Teknologi Pertanian:** Menggunakan teknologi modern seperti sistem irigasi yang efisien dan penggunaan drone atau aplikasi digital untuk monitoring lahan kelapa, sehingga bisa mempercepat deteksi masalah dan meningkatkan pengelolaan kebun.

2) Penguatan Infrastruktur dan Fasilitas Pengolahan

- a) **Perbaikan Infrastruktur:** Meningkatkan akses transportasi dari sentra budidaya kelapa ke fasilitas pengolahan dan pasar. Pembangunan jalan dan sarana distribusi yang lebih baik akan membantu mempercepat dan mengurangi biaya distribusi.
- b) **Pendirian Pabrik Pengolahan:** Membangun pabrik atau fasilitas pengolahan kelapa di dekat lahan budidaya untuk mengurangi biaya transportasi dan meningkatkan nilai tambah. Produk seperti minyak kelapa, santan, dan kelapa parut bisa dihasilkan untuk meningkatkan nilai ekonomi.
- c) **Pengolahan Limbah Kelapa:** Pemanfaatan seluruh bagian dari kelapa (batok, sabut, daun, dan batang) untuk produk industri lain seperti kerajinan tangan, bahan bakar, atau pupuk organik, sehingga semua bagian tanaman dapat dimanfaatkan secara optimal.

3) Diversifikasi Produk Olahan Kelapa

- a) **Pengembangan Produk Turunan:** Diversifikasi produk turunan kelapa seperti minyak kelapa murni (VCO), air kelapa sebagai minuman kesehatan, tepung kelapa, gula kelapa, serta produk kosmetik dan perawatan kulit berbahan dasar kelapa. Ini membuka peluang pasar yang lebih luas, baik di dalam negeri maupun ekspor.
- b) **Inovasi Produk:** Kerjasama dengan lembaga penelitian dan universitas untuk menciptakan inovasi baru dalam pemanfaatan kelapa. Penelitian produk kelapa untuk bioenergi atau bahan baku industri kimia bisa menjadi alternatif yang menarik.
- c) **Pengemasan dan Branding yang Menarik:** Mengembangkan desain kemasan yang modern dan ramah lingkungan, serta menciptakan branding produk kelapa asal Meranti untuk memperkuat citra di pasar internasional, terutama untuk produk kesehatan dan organik.

4) Peningkatan Akses Pasar

- a) **Pemasaran Digital dan Ekspor:** Memanfaatkan platform digital dan e-commerce untuk mempromosikan produk olahan kelapa dari Kepulauan Meranti. Produk dengan nilai tambah tinggi seperti VCO, kosmetik, atau air kelapa bisa dipasarkan secara global melalui marketplace internasional.
- b) **Sertifikasi Produk:** Memperoleh sertifikasi organik, halal, dan standar keamanan pangan internasional seperti HACCP untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dan mempermudah penetrasi ke pasar ekspor, terutama ke negara-negara yang peduli dengan kualitas dan kesehatan produk.
- c) **Kerjasama dengan Distributor Besar:** Membangun hubungan bisnis dengan distributor besar atau ritel modern untuk memperluas jaringan distribusi produk kelapa ke pasar yang lebih luas, baik nasional maupun internasional.

5) Penguatan Kelembagaan dan Koperasi Petani

- a) **Penguatan Koperasi Petani:** Mengorganisir petani kelapa dalam koperasi atau kelompok tani untuk memperkuat posisi tawar mereka dalam hal pembelian bahan baku, akses modal, serta distribusi produk. Koperasi bisa menjadi penghubung antara petani dan industri pengolahan atau pasar.
- b) **Pemberdayaan UMKM Lokal:** Mendorong pengembangan usaha kecil dan menengah (UMKM) yang bergerak di sektor pengolahan kelapa. Pemerintah dapat memberikan bantuan modal, pelatihan, dan pendampingan kepada UMKM untuk meningkatkan daya saing dan kualitas produk.
- c) **Pendanaan dan Pembiayaan:** Memperluas akses petani kelapa dan pelaku UMKM ke lembaga keuangan untuk mendapatkan pembiayaan yang dibutuhkan. Pemerintah bisa memberikan subsidi bunga kredit atau menciptakan skema pembiayaan khusus untuk sektor pertanian kelapa.

6) Dukungan Kebijakan Pemerintah

- a) **Insentif Pajak dan Subsidi:** Pemerintah daerah dapat memberikan insentif seperti keringanan pajak atau subsidi bagi petani kelapa dan pelaku industri pengolahan kelapa untuk mendorong investasi lebih lanjut di sektor ini.
- b) **Kebijakan Perlindungan Harga:** Memperkuat kebijakan perlindungan harga bagi petani kelapa, misalnya melalui mekanisme harga minimum atau subsidi ketika harga kelapa jatuh di pasar internasional.
- c) **Pelatihan dan Penyuluhan:** Pemerintah dapat terus memberikan penyuluhan, pendampingan teknis, serta pelatihan yang berkala kepada petani mengenai teknik budidaya kelapa yang lebih efisien dan ramah lingkungan.

7) Konservasi Lingkungan dan Keberlanjutan

- a) **Pengelolaan Lahan Berkelanjutan:** Mengintegrasikan praktik pertanian berkelanjutan dan ramah lingkungan dalam budidaya kelapa untuk menjaga keberlanjutan lahan serta ekosistem yang mendukung budidaya tanaman kelapa.
- b) **Pengelolaan Dampak Lingkungan:** Mengelola dampak lingkungan dari limbah pengolahan kelapa dan mengupayakan metode daur ulang limbah menjadi produk yang bermanfaat seperti pupuk organik atau bahan bakar biomassa.

Dengan strategi-strategi ini, pengembangan budidaya kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian daerah, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat petani, sekaligus memajukan industri pengolahan kelapa sebagai komoditas unggulan daerah yang berdaya saing tinggi di pasar global.

5.5.1.3 Produk Budidaya Tanaman Karet

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) budidaya tanaman karet di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan produktivitas, pengolahan produk turunan, dan akses pasar. Karet sebagai komoditas penting memerlukan pendekatan terintegrasi untuk memaksimalkan potensi ekonomi, sekaligus mendukung keberlanjutan lingkungan dan peningkatan kesejahteraan petani. Berikut adalah strategi yang bisa diterapkan:

1) Peningkatan Produktivitas Budidaya Karet

- a) **Pemilihan Varietas Karet Unggul:** Menggunakan varietas karet yang memiliki produksi lateks tinggi dan tahan penyakit. Varietas unggul ini akan meningkatkan hasil panen dan kualitas getah karet.
- b) **Perbaikan Teknik Penyadapan:** Memberikan pelatihan kepada petani terkait metode penyadapan yang benar untuk memaksimalkan hasil lateks tanpa merusak batang pohon. Penyadapan yang efektif akan memperpanjang usia produktif pohon karet.
- c) **Penerapan Teknologi Pertanian:** Menggunakan teknologi modern, seperti sensor tanah untuk pemantauan kelembaban dan pemupukan otomatis, yang dapat membantu meningkatkan efisiensi lahan karet dan mengoptimalkan hasil panen.

2) Penguatan Infrastruktur dan Fasilitas Pendukung

- a) **Pembangunan Fasilitas Pengolahan:** Membangun pabrik atau fasilitas pengolahan karet di dekat area budidaya untuk memudahkan proses pengolahan lateks menjadi produk setengah jadi (crumb rubber) atau produk jadi lainnya. Ini akan menambah nilai ekonomi dari hasil karet lokal.
- b) **Perbaikan Infrastruktur Transportasi:** Meningkatkan aksesibilitas infrastruktur transportasi, seperti jalan dan jembatan, agar distribusi bahan baku dan produk karet menjadi lebih efisien.
- c) **Penyimpanan dan Distribusi:** Membangun fasilitas penyimpanan yang memadai untuk lateks dan produk karet agar tetap terjaga kualitasnya selama proses distribusi.

3) Diversifikasi Produk dan Inovasi Pengolahan

- a) **Pengembangan Produk Turunan Karet:** Mengembangkan berbagai produk turunan dari karet alam, seperti ban kendaraan, sarung tangan, sol sepatu, dan produk karet lainnya yang memiliki nilai tambah lebih tinggi.
- b) **Inovasi Pengolahan Lateks:** Mendorong penelitian dan pengembangan untuk menciptakan produk-produk baru berbahan dasar karet, seperti komponen otomotif, peralatan medis, hingga bahan konstruksi. Diversifikasi ini dapat memperluas pasar karet lokal.
- c) **Pemanfaatan Limbah Karet:** Mengolah limbah dari industri karet untuk dijadikan bahan bakar biomassa atau pupuk organik. Pemanfaatan limbah ini akan meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan industri karet.

4) Pemberdayaan Kelembagaan dan Koperasi Petani

- a) **Penguatan Koperasi Petani Karet:** Mendorong petani karet untuk bergabung dalam koperasi yang dapat memperkuat posisi tawar mereka. Koperasi ini dapat membantu dalam hal akses pembiayaan, penjualan produk, serta memberikan dukungan teknis.
- b) **Program Penyuluhan dan Pelatihan:** Memberikan pendidikan dan pelatihan bagi petani tentang manajemen kebun, peningkatan hasil panen, serta pengelolaan pasca-panen. Penyuluhan ini bisa dilakukan secara berkala oleh pemerintah daerah atau lembaga terkait.
- c) **Skema Pembiayaan dan Kredit:** Meningkatkan akses petani karet ke program pembiayaan yang didukung oleh pemerintah atau lembaga keuangan untuk membantu mereka berinvestasi dalam teknologi atau alat-alat produksi.

5) Dukungan Pemerintah dan Kebijakan

- a) **Subsidi dan Insentif:** Memberikan insentif, seperti subsidi pupuk dan alat penyadapan, atau kredit berbunga rendah untuk petani karet guna mendukung pengembangan industri ini.

- b) **Kebijakan Perlindungan Harga:** Pemerintah dapat menetapkan harga minimum untuk karet sehingga petani tetap mendapatkan keuntungan yang layak meskipun terjadi fluktuasi harga di pasar internasional.
 - c) **Promosi Produk Unggulan:** Mengadakan promosi dan pameran produk karet dari Kabupaten Kepulauan Meranti di berbagai event nasional dan internasional, sehingga memperkenalkan potensi karet Meranti kepada pasar yang lebih luas.
- 6) Keberlanjutan dan Pengelolaan Lingkungan**
- a) **Pertanian Berkelanjutan:** Mendorong praktik budidaya karet yang ramah lingkungan dengan memperhatikan keberlanjutan ekosistem, termasuk perlindungan hutan dan sumber daya air di sekitar lahan karet.
 - b) **Pengelolaan Sumber Daya Alam:** Mengembangkan kebijakan yang memastikan pemanfaatan sumber daya alam secara bijaksana agar budidaya karet tetap lestari dan tidak merusak lingkungan.

5.5.1.4 Produk Budidaya Tanaman Kopi

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) perkebunan kopi di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat diarahkan untuk meningkatkan produktivitas, kualitas, dan akses pasar kopi, serta memperkuat infrastruktur pendukung dan pemberdayaan petani. Berikut adalah strategi yang bisa diterapkan:

1) Peningkatan Produktivitas dan Kualitas Kopi

- a) **Pemilihan Varietas Kopi Unggul:** Menggunakan varietas kopi yang sesuai dengan kondisi iklim dan tanah Di Kabupaten Kepulauan Meranti, seperti kopi robusta atau arabika. Varietas yang unggul dan tahan penyakit akan meningkatkan produktivitas dan kualitas biji kopi.
- b) **Peningkatan Teknik Budidaya:** Memberikan pelatihan kepada petani terkait teknik budidaya modern, seperti sistem penanaman yang efisien, penggunaan pupuk organik, dan pengelolaan tanaman secara berkelanjutan. Praktik ini dapat meningkatkan hasil panen dan menjaga kualitas kopi.
- c) **Pengendalian Hama dan Penyakit:** Mengembangkan sistem pengendalian hama dan penyakit yang ramah lingkungan untuk memastikan kesehatan tanaman dan hasil panen yang optimal.

2) Pengembangan Infrastruktur dan Fasilitas Pengolahan

- a) **Pembangunan Fasilitas Pengolahan Kopi:** Mendirikan fasilitas pengolahan kopi di tingkat lokal untuk memastikan kopi diproses dengan baik, dari tahap pasca panen hingga pengeringan dan pengolahan biji. Pengolahan yang baik akan meningkatkan kualitas dan nilai jual produk.
- b) **Pembangunan Pusat Pembelajaran dan Penyuluhan:** Mendirikan pusat penyuluhan dan pelatihan pertanian kopi bagi petani di Meranti. Program ini akan memberikan pengetahuan baru tentang inovasi dan teknologi pertanian kopi yang bisa diterapkan.
- c) **Perbaikan Infrastruktur Jalan dan Transportasi:** Memperbaiki infrastruktur jalan menuju lahan perkebunan kopi dan fasilitas pengolahan untuk memudahkan akses distribusi produk kopi ke pasar regional dan nasional.

3) Pemberdayaan Petani dan Kelembagaan

- a) **Penguatan Koperasi Petani Kopi:** Membentuk dan mengoptimalkan peran koperasi petani kopi untuk memperkuat posisi tawar petani, mengefisienkan distribusi, serta mengkoordinasi pemasaran produk kopi. Koperasi juga dapat memberikan akses terhadap pembiayaan, teknologi, dan pasar.
- b) **Penyuluhan dan Pelatihan Petani:** Memberikan pelatihan teknis kepada petani terkait praktik pertanian kopi yang berkelanjutan, teknik panen yang benar, serta manajemen pasca-panen agar kualitas biji kopi tetap terjaga.
- c) **Pengembangan Kapasitas Manajemen Petani:** Memberikan pelatihan tentang manajemen usaha kepada petani, seperti pembukuan, pengelolaan hasil panen, dan pemasaran agar mereka dapat menjalankan perkebunan dengan lebih profesional.

4) Diversifikasi Produk dan Inovasi Pengolahan

- a) **Pengembangan Produk Turunan Kopi:** Mendorong inovasi dalam mengolah kopi menjadi produk turunan, seperti kopi instan, kopi bubuk premium, kopi cold brew, atau produk olahan lainnya (seperti sabun kopi, kosmetik berbasis kopi). Ini akan menambah nilai ekonomi dari produk kopi.

- b) **Pengembangan Kopi Spesialti (Specialty Coffee):** Mengembangkan kopi spesialti yang memiliki cita rasa khas Kepulauan Meranti dengan standar tinggi yang bisa dipasarkan ke kafe atau industri kopi internasional. Branding kopi spesialti akan memberikan nilai lebih bagi produk lokal.
- 5) **Peningkatan Akses Pasar dan Pemasaran**
 - a) **Pengembangan Branding Kopi Meranti:** Membangun identitas dan branding kopi khas Kabupaten Kepulauan Meranti untuk menarik perhatian pasar nasional dan internasional. Branding ini bisa mengedepankan aspek cita rasa unik, cerita lokal, dan cara produksi yang berkelanjutan.
 - b) **Pemasaran Berbasis Digital:** Meningkatkan pemasaran produk kopi melalui platform digital, seperti e-commerce, media sosial, dan marketplace. Hal ini akan memperluas pasar produk kopi ke segmen yang lebih luas, termasuk pasar ekspor.
 - c) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival Kopi:** Mengikuti pameran kopi nasional dan internasional untuk mempromosikan kopi Meranti. Ini juga memberikan peluang untuk membangun jaringan dengan pembeli dan pelaku industri kopi dari berbagai negara.
- 6) **Kemitraan dengan Pihak Luar**
 - a) **Kemitraan dengan Industri Kopi:** Membangun kerjasama dengan perusahaan kopi, kafe, dan restoran untuk memperluas jaringan distribusi kopi Meranti. Kemitraan ini bisa berupa kontrak suplai kopi dengan standar kualitas tertentu.
 - b) **Kolaborasi dengan Peneliti dan Perguruan Tinggi:** Bekerjasama dengan institusi pendidikan untuk melakukan riset pengembangan kopi, baik dari segi budidaya, teknologi pengolahan, hingga pemasaran. Inovasi hasil riset akan membantu meningkatkan kualitas produk.
- 7) **Dukungan Kebijakan dan Insentif Pemerintah**
 - a) **Subsidi dan Bantuan Pemerintah:** Pemerintah daerah dapat memberikan subsidi atau bantuan kepada petani kopi dalam bentuk bibit unggul, pupuk, dan alat-alat pertanian. Ini akan mendorong peningkatan produksi dan kualitas kopi lokal.
 - b) **Perlindungan Harga:** Mengatur kebijakan harga minimum untuk biji kopi agar petani mendapatkan harga yang wajar dan tidak terlalu terpengaruh oleh fluktuasi harga di pasar global.
 - c) **Promosi Produk Kopi Lokal:** Pemerintah dapat melakukan promosi melalui kampanye dan pameran, baik di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk memperkenalkan kopi Meranti sebagai produk unggulan daerah.
- 8) **Keberlanjutan dan Pengelolaan Lingkungan**
 - a) **Pertanian Berkelanjutan:** Mendorong praktik pertanian kopi yang ramah lingkungan, seperti penggunaan pupuk organik, rotasi tanaman, dan konservasi tanah dan air. Hal ini akan menjaga kelestarian lingkungan sekaligus memastikan produktivitas jangka panjang.
 - b) **Penanganan Limbah Kopi:** Membangun sistem pengolahan limbah dari proses pengolahan kopi, seperti ampas kopi yang bisa dijadikan pupuk organik atau bioenergi.

Dengan mengimplementasikan strategi-strategi tersebut, Kabupaten Kepulauan Meranti bisa memperkuat sektor perkebunan kopi, meningkatkan daya saing produk, dan memposisikan diri sebagai daerah penghasil kopi yang dikenal di pasar nasional maupun internasional. Strategi ini juga diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan petani kopi lokal dan memperkuat ekonomi daerah.

5.5.2 Produk Sektor Perikanan

5.5.2.1 Produk Budidaya Ikan Lele

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) perikanan budidaya ikan lele di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat berfokus pada peningkatan produktivitas, kualitas, akses pasar, serta keberlanjutan praktik budidaya. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Produktivitas dan Kualitas Ikan Lele**
 - a) **Pemilihan Benih Unggul:** Menggunakan benih ikan lele yang unggul dan tahan terhadap penyakit. Pengembangbiakan ikan lele dari strain yang berkualitas tinggi dapat meningkatkan hasil panen.
 - b) **Penerapan Teknologi Budidaya Modern:** Memperkenalkan teknologi budidaya ikan lele yang lebih efisien, seperti sistem akuaponik atau sistem resirkulasi, untuk memaksimalkan penggunaan lahan dan mengurangi limbah.

- c) **Pengelolaan Kualitas Air dan Pakan:** Memberikan pelatihan kepada petani tentang pentingnya pengelolaan kualitas air dan penggunaan pakan berkualitas tinggi. Hal ini akan berpengaruh pada pertumbuhan dan kesehatan ikan lele.
- 2) **Pembangunan Infrastruktur dan Fasilitas**
- a) **Pembangunan Kolam Budidaya:** Membangun dan memperbaiki infrastruktur kolam budidaya ikan lele yang sesuai dengan standar. Memastikan kolam memiliki sistem pengairan yang baik dan lingkungan yang kondusif.
 - b) **Fasilitas Pengolahan Pasca-Panen:** Mendirikan fasilitas pengolahan hasil perikanan, seperti pabrik pengolahan ikan lele menjadi produk olahan (fillet, nugget, keripik ikan lele). Ini akan menambah nilai ekonomis dari produk ikan lele.
 - c) **Transportasi dan Distribusi:** Meningkatkan infrastruktur transportasi untuk memudahkan distribusi ikan lele ke pasar lokal dan regional. Memastikan sistem logistik yang efisien dapat menjaga kesegaran produk.
- 3) **Pemberdayaan Petani dan Kelembagaan**
- a) **Pembentukan Koperasi Petani:** Mendorong pembentukan koperasi perikanan untuk meningkatkan posisi tawar petani. Koperasi dapat membantu dalam pengadaan benih, pakan, dan pemasaran produk.
 - b) **Pelatihan dan Penyuluhan:** Mengadakan program pelatihan bagi petani mengenai teknik budidaya ikan lele yang baik dan benar, manajemen usaha, serta pemasaran produk. Penyuluhan ini penting untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani.
 - c) **Pengembangan Kapasitas Manajemen:** Memberikan pelatihan manajemen kepada petani tentang pencatatan keuangan, perencanaan usaha, dan strategi pemasaran agar mereka dapat mengelola usaha budidaya ikan lele dengan lebih profesional.
- 4) **Diversifikasi Produk dan Inovasi Pengolahan**
- a) **Pengembangan Produk Olahan Ikan Lele:** Mendorong inovasi dalam pengolahan ikan lele menjadi produk olahan yang lebih variatif, seperti keripik lele, nugget, bakso, atau olahan lainnya yang lebih menarik bagi konsumen.
 - b) **Pengenalan Produk Spesial:** Mengembangkan produk spesial yang mencerminkan cita rasa lokal, seperti ikan lele berbumbu khas Kepulauan Meranti atau produk organik untuk menarik segmen pasar yang lebih luas.
- 5) **Pemasaran dan Akses Pasar**
- a) **Branding dan Pemasaran Digital:** Membangun merek produk ikan lele Meranti yang kuat dan melakukan pemasaran melalui platform digital. Memanfaatkan media sosial, e-commerce, dan marketplace untuk menjangkau konsumen lebih luas.
 - b) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival:** Mengikuti pameran perikanan dan festival makanan untuk mempromosikan ikan lele Meranti. Ini juga membuka peluang jaringan dengan pembeli potensial.
 - c) **Kolaborasi dengan Restoran dan Kafe:** Membangun kerjasama dengan restoran lokal dan kafe untuk memasarkan produk ikan lele. Penyajian ikan lele dalam berbagai olahan di menu restoran dapat meningkatkan daya tarik dan penjualan.
- 6) **Kemitraan dan Kolaborasi**
- a) **Kemitraan dengan Institusi Pendidikan:** Berkolaborasi dengan perguruan tinggi atau lembaga penelitian untuk melakukan penelitian dan pengembangan dalam bidang budidaya ikan lele, termasuk inovasi teknologi dan pengelolaan yang lebih baik.
 - b) **Kerjasama dengan Lembaga Keuangan:** Mendorong kerjasama dengan lembaga keuangan untuk memudahkan akses pembiayaan bagi petani budidaya ikan lele, seperti kredit usaha mikro atau program bantuan modal.
- 7) **Keberlanjutan dan Pengelolaan Lingkungan**
- a) **Praktik Budidaya Berkelanjutan:** Menerapkan praktik budidaya yang ramah lingkungan, seperti pengelolaan limbah, penggunaan pakan organik, dan pemanfaatan sumber daya alam secara bijak untuk menjaga kelestarian lingkungan.

- b) **Program Sertifikasi:** Mendorong petani untuk mendapatkan sertifikasi produk berkelanjutan atau organik, yang dapat meningkatkan nilai jual dan daya saing produk di pasar.
- 8) **Dukungan Kebijakan dan Insentif Pemerintah**
- a) **Dukungan Kebijakan:** Pemerintah daerah dapat memberikan insentif kepada petani ikan lele melalui subsidi, pelatihan, dan bantuan teknis untuk mendukung pengembangan sektor perikanan.
 - b) **Promosi Produk Lokal:** Melakukan promosi dan pemasaran produk ikan lele melalui kegiatan-kegiatan pemerintah, baik di tingkat daerah maupun nasional, untuk meningkatkan visibilitas produk lokal.

5.5.2.2 Produk Budidaya Ikan Kakap Putih

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) perikanan budidaya ikan kakap putih di Kabupaten Kepulauan Meranti harus fokus pada peningkatan produktivitas, kualitas, akses pasar, dan keberlanjutan. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Produktivitas dan Kualitas Ikan Kakap Putih

- a) **Pemilihan Benih Unggul:** Menggunakan benih ikan kakap putih yang berkualitas tinggi, tahan terhadap penyakit, dan memiliki pertumbuhan yang cepat. Kerjasama dengan lembaga riset untuk memperoleh benih unggul.
- b) **Teknologi Budidaya Modern:** Menerapkan teknologi budidaya terbaru, seperti sistem akuaponik atau sistem resirkulasi yang dapat meningkatkan efisiensi penggunaan lahan dan meminimalkan dampak lingkungan.
- c) **Pengelolaan Kualitas Air dan Pakan:** Mengedukasi petani tentang pentingnya pengelolaan kualitas air dan penggunaan pakan berkualitas untuk mendukung pertumbuhan optimal ikan kakap.

2) Pembangunan Infrastruktur dan Fasilitas

- a) **Pengembangan Kolam Budidaya:** Membangun dan memperbaiki infrastruktur kolam budidaya ikan kakap yang sesuai dengan standar. Kolam harus memiliki sistem pengairan dan drainase yang baik.
- b) **Fasilitas Pengolahan Pasca-Panen:** Mendirikan fasilitas pengolahan untuk memproses ikan kakap putih menjadi produk olahan yang bernilai tambah, seperti fillet, ikan kaleng, atau produk siap saji lainnya.
- c) **Transportasi dan Distribusi:** Meningkatkan sistem transportasi untuk distribusi ikan kakap ke pasar lokal dan regional. Memastikan produk tetap segar sampai di tangan konsumen.

3) Pemberdayaan Petani dan Kelembagaan

- a) **Pembentukan Koperasi Perikanan:** Mendorong pembentukan koperasi untuk meningkatkan daya tawar petani. Koperasi dapat membantu dalam pengadaan benih, pakan, serta pemasaran produk.
- b) **Pelatihan dan Penyuluhan:** Mengadakan program pelatihan bagi petani mengenai teknik budidaya ikan kakap putih, manajemen usaha, dan pemasaran produk. Penyuluhan penting untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani.
- c) **Pengembangan Kapasitas Manajemen:** Memberikan pelatihan manajemen kepada petani untuk meningkatkan pengelolaan usaha budidaya dan pemahaman tentang pencatatan keuangan.

4) Diversifikasi Produk dan Inovasi Pengolahan

- a) **Pengembangan Produk Olahan:** Mengembangkan berbagai produk olahan dari ikan kakap putih, seperti keripik ikan, nugget, atau bakso. Inovasi dalam produk dapat menarik minat konsumen.
- b) **Promosi Produk Unggulan:** Membangun merek produk ikan kakap putih yang kuat untuk menarik perhatian pasar. Menggunakan kemasan yang menarik dan informasi gizi yang jelas untuk meningkatkan daya tarik.

5) Pemasaran dan Akses Pasar

- a) **Strategi Pemasaran Digital:** Memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memasarkan produk ikan kakap putih. Ini membantu mencapai konsumen yang lebih luas dan meningkatkan penjualan.
- b) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival:** Mengikuti pameran perikanan dan festival makanan untuk mempromosikan ikan kakap putih sebagai produk unggulan daerah. Ini membuka kesempatan untuk jaringan bisnis.

- c) **Kerjasama dengan Restoran dan Kafe:** Membangun kerjasama dengan restoran lokal dan kafe untuk menjadikan ikan kakap putih sebagai menu utama. Penyajian dalam bentuk hidangan khas akan menarik lebih banyak konsumen.
- 6) **Kemitraan dan Kolaborasi**
 - a) **Kemitraan dengan Lembaga Pendidikan:** Berkolaborasi dengan perguruan tinggi atau lembaga penelitian untuk pengembangan dan inovasi di bidang budidaya ikan kakap putih.
 - b) **Kerjasama dengan Lembaga Keuangan:** Menggandeng lembaga keuangan untuk menyediakan akses pembiayaan bagi petani budidaya ikan kakap, seperti kredit usaha mikro atau program bantuan modal.
- 7) **Keberlanjutan dan Pengelolaan Lingkungan**
 - a) **Praktik Budidaya Berkelanjutan:** Mengadopsi praktik budidaya yang ramah lingkungan, seperti pengelolaan limbah dan penggunaan pakan organik, untuk menjaga keberlanjutan sumber daya alam.
 - b) **Sertifikasi Produk Berkelanjutan:** Mendorong petani untuk mendapatkan sertifikasi produk berkelanjutan atau organik, sehingga meningkatkan daya saing produk di pasar yang lebih luas.
- 8) **Dukungan Kebijakan dan Insentif Pemerintah**
 - a) **Dukungan Kebijakan:** Pemerintah daerah dapat memberikan insentif kepada petani ikan kakap melalui program subsidi, pelatihan, dan bantuan teknis untuk mendukung pengembangan sektor perikanan.
 - b) **Promosi Produk Lokal:** Melakukan promosi dan pemasaran produk ikan kakap putih melalui kegiatan pemerintah, baik di tingkat daerah maupun nasional, untuk meningkatkan visibilitas produk lokal.

Dengan menerapkan strategi-strategi ini, Kabupaten Kepulauan Meranti dapat mengoptimalkan potensi budidaya ikan kakap putih sebagai produk unggulan daerah, meningkatkan kesejahteraan petani, serta memperkuat perekonomian lokal.

5.5.3 Produk Sektor Industri Olahan Makanan/Minuman

5.5.3.1 Produk Kue Bangkit

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya kue bangkit putih, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang terintegrasi untuk meningkatkan kualitas, akses pasar, dan keberlanjutan. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas Produk

- a) **Penggunaan Bahan Baku Berkualitas:** Mengedepankan penggunaan bahan baku lokal yang berkualitas tinggi, seperti tepung sagu, gula, dan bahan tambahan alami lainnya untuk meningkatkan cita rasa dan kualitas kue bangkit.
- b) **Standarisasi Proses Produksi:** Menyusun standar operasional prosedur (SOP) dalam proses pembuatan kue bangkit untuk memastikan konsistensi kualitas produk. Pelatihan untuk pengrajin kue dapat dilakukan untuk meningkatkan keterampilan dan pemahaman tentang teknik pembuatan yang baik.

2) Inovasi Produk

- a) **Diversifikasi Rasa dan Varian:** Mengembangkan variasi rasa dan bentuk kue bangkit, seperti menambahkan rasa pandan, coklat, atau keju. Inovasi ini dapat menarik minat konsumen yang lebih luas.
- b) **Pembuatan Kemasan Menarik:** Menciptakan desain kemasan yang menarik dan fungsional untuk meningkatkan daya tarik produk. Kemasan yang baik juga berfungsi untuk menjaga kesegaran produk.

3) Pemasaran dan Promosi

- a) **Strategi Pemasaran Digital:** Memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memasarkan kue bangkit. Pembuatan konten yang menarik, seperti foto dan video cara pembuatan atau resep, dapat menarik perhatian konsumen.
- b) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival Kuliner:** Mengikuti pameran dan festival kuliner untuk memperkenalkan kue bangkit kepada masyarakat luas dan menjalin jaringan bisnis. Ini juga dapat membantu mengedukasi konsumen tentang keunikan kue bangkit putih dari Kepulauan Meranti.

4) Penguatan Jaringan Distribusi

- a) **Membangun Kemitraan dengan Retail dan Kafe:** Bekerja sama dengan toko makanan, supermarket, dan kafe lokal untuk menjual kue bangkit. Penempatan produk di tempat strategis dapat meningkatkan visibilitas.
- b) **Sistem Distribusi yang Efisien:** Mengembangkan sistem distribusi yang efisien untuk memastikan kue bangkit dapat diakses dengan mudah oleh konsumen di berbagai lokasi.

5) Pemberdayaan Pengrajin dan Kelembagaan

- a) **Pelatihan untuk Pengrajin Kue:** Mengadakan pelatihan tentang teknik pembuatan kue bangkit, manajemen usaha, dan pemasaran untuk meningkatkan kemampuan pengrajin. Hal ini juga dapat memperkuat kapasitas produksi.
- b) **Pembentukan Koperasi atau Kelompok Usaha:** Mendorong pengrajin untuk membentuk koperasi atau kelompok usaha untuk meningkatkan daya tawar, berbagi sumber daya, dan pemasaran secara kolektif.

6) Kualitas dan Keamanan Pangan

- a) **Sertifikasi Halal dan Pangan:** Mengurus sertifikasi halal dan kualitas pangan untuk memberikan kepercayaan kepada konsumen mengenai keamanan dan kehalalan produk. Ini penting, terutama dalam pasar yang lebih luas.
- b) **Pengawasan dan Audit Kualitas:** Melakukan pengawasan rutin dan audit kualitas produk untuk memastikan bahwa kue bangkit memenuhi standar yang ditetapkan.

7) Promosi Produk Lokal

- a) **Kampanye Makanan Khas Daerah:** Membangun kampanye untuk mempromosikan kue bangkit sebagai makanan khas Kepulauan Meranti, baik di dalam maupun di luar daerah. Ini dapat meningkatkan kesadaran dan minat terhadap produk lokal.
- b) **Kolaborasi dengan Influencer dan Food Blogger:** Menggandeng influencer atau food blogger untuk mempromosikan kue bangkit melalui review atau unboxing dapat meningkatkan jangkauan pasar dan menarik konsumen baru.

8) Dukungan Kebijakan dan Insentif Pemerintah

- a) **Program Pendanaan dan Bantuan:** Pemerintah dapat menyediakan program pendanaan atau bantuan teknis bagi pengrajin kue bangkit untuk mengembangkan usaha mereka. Ini termasuk pelatihan, akses pasar, dan modal kerja.
- b) **Pemberian Insentif untuk Inovasi Produk:** Memberikan insentif bagi pengrajin yang melakukan inovasi produk dan pemasaran yang efektif. Insentif ini dapat mendorong kreativitas dan daya saing produk.

Dengan menerapkan strategi-strategi ini, Kabupaten Kepulauan Meranti dapat mengembangkan industri olahan makanan kue bangkit putih sebagai produk unggulan daerah, meningkatkan kesejahteraan pengrajin, serta memperkuat perekonomian lokal.

5.5.3.2 Produk Kue Semprong

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya kue semprong, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas Produk

- a) **Pemilihan Bahan Baku Berkualitas:** Menggunakan bahan baku berkualitas tinggi seperti tepung beras, gula, dan bahan alami untuk menghasilkan kue semprong yang lezat dan aman dikonsumsi. Memastikan pasokan bahan baku yang konsisten dan terjangkau.
- b) **Standarisasi Proses Produksi:** Mengembangkan standar operasional prosedur (SOP) dalam proses pembuatan kue semprong untuk menjaga konsistensi rasa dan kualitas. Memberikan pelatihan kepada pengrajin tentang teknik produksi yang baik dan efisien.

2) Inovasi Produk

- a) **Pengembangan Varian Rasa dan Bentuk:** Menciptakan berbagai varian rasa kue semprong, seperti cokelat, pandan, atau keju. Inovasi dalam bentuk penyajian, seperti kue mini atau kue isi, juga dapat menarik perhatian konsumen.
 - b) **Desain Kemasan Menarik:** Mendesain kemasan yang menarik dan fungsional untuk meningkatkan daya tarik produk. Penggunaan kemasan ramah lingkungan juga dapat menjadi nilai tambah bagi konsumen yang peduli lingkungan.
- 3) **Pemasaran dan Promosi**
- a) **Strategi Pemasaran Digital:** Menggunakan media sosial dan platform e-commerce untuk memasarkan kue semprong. Konten yang menarik, seperti video pembuatan atau testimoni pelanggan, dapat meningkatkan minat konsumen.
 - b) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival Kuliner:** Mengikuti pameran dan festival kuliner untuk memperkenalkan kue semprong kepada masyarakat luas. Ini juga dapat menjadi kesempatan untuk menjalin jaringan bisnis dan memperluas pasar.
- 4) **Penguatan Jaringan Distribusi**
- a) **Kemitraan dengan Retail dan Toko Makanan:** Membangun kemitraan dengan toko makanan, supermarket, dan kafe untuk menjual kue semprong. Menempatkan produk di lokasi strategis dapat meningkatkan visibilitas.
 - b) **Sistem Distribusi yang Efisien:** Mengembangkan sistem distribusi yang efisien untuk memastikan kue semprong tersedia di pasar lokal dan regional dengan cepat dan dalam kondisi baik.
- 5) **Pemberdayaan Pengrajin dan Kelembagaan**
- a) **Pelatihan untuk Pengrajin Kue:** Mengadakan pelatihan tentang teknik pembuatan kue semprong, manajemen usaha, dan pemasaran untuk meningkatkan keterampilan pengrajin. Ini dapat membantu meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk.
 - b) **Pembentukan Koperasi atau Kelompok Usaha:** Mendorong pengrajin untuk membentuk koperasi atau kelompok usaha untuk meningkatkan daya tawar dan berbagi sumber daya, serta memfasilitasi pemasaran secara kolektif.
- 6) **Kualitas dan Keamanan Pangan**
- a) **Sertifikasi Halal dan Pangan:** Mengurus sertifikasi halal dan kualitas pangan untuk memberikan jaminan kepada konsumen mengenai keamanan dan kehalalan produk. Ini penting dalam meningkatkan kepercayaan konsumen.
 - b) **Pengawasan dan Audit Kualitas:** Melakukan pengawasan rutin dan audit kualitas produk untuk memastikan bahwa kue semprong memenuhi standar yang ditetapkan, baik dari segi rasa, tampilan, maupun keamanan pangan.
- 7) **Promosi Produk Lokal**
- a) **Kampanye Makanan Khas Daerah:** Melakukan kampanye untuk mempromosikan kue semprong sebagai makanan khas Kabupaten Kepulauan Meranti. Ini dapat meningkatkan kesadaran dan minat terhadap produk lokal.
 - b) **Kolaborasi dengan Influencer dan Food Blogger:** Menggandeng influencer atau food blogger untuk mempromosikan kue semprong melalui review atau unboxing, yang dapat meningkatkan jangkauan pasar dan menarik konsumen baru.
- 8) **Dukungan Kebijakan dan Insentif Pemerintah**
- a) **Program Pendanaan dan Bantuan:** Pemerintah dapat menyediakan program pendanaan atau bantuan teknis bagi pengrajin kue semprong untuk mengembangkan usaha mereka. Ini termasuk pelatihan, akses pasar, dan modal kerja.
 - b) **Pemberian Insentif untuk Inovasi Produk:** Memberikan insentif bagi pengrajin yang melakukan inovasi produk dan pemasaran yang efektif. Insentif ini dapat mendorong kreativitas dan daya saing produk.

Dengan menerapkan strategi-strategi ini, Kabupaten Kepulauan Meranti dapat mengembangkan industri olahan makanan kue semprong sebagai produk unggulan daerah, meningkatkan kesejahteraan pengrajin, serta memperkuat perekonomian lokal.

5.5.3.3 Produk Kue Kembang Goyang

Berikut adalah strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya kue kembang goyang, di Kabupaten Kepulauan Meranti:

1) Peningkatan Kualitas Produk

- a) **Pemilihan Bahan Baku Berkualitas:** Menggunakan bahan baku berkualitas tinggi seperti tepung beras, gula, dan minyak goreng. Mengupayakan pemasokan bahan baku lokal yang terjamin kualitasnya.
- b) **Standarisasi Proses Produksi:** Mengembangkan dan menerapkan standar operasional prosedur (SOP) dalam proses pembuatan kue kembang goyang untuk memastikan konsistensi rasa dan kualitas. Pelatihan bagi pengrajin dapat dilakukan untuk meningkatkan keterampilan dan teknik pembuatan.

2) Inovasi Produk

- a) **Diversifikasi Rasa dan Varian:** Mengembangkan variasi rasa dan bentuk kue kembang goyang, seperti menambahkan rasa pandan, coklat, atau keju. Penambahan inovasi seperti kue kembang goyang mini dapat menarik lebih banyak konsumen.
- b) **Desain Kemasan Menarik:** Mendesain kemasan yang menarik dan fungsional, serta mempertimbangkan aspek keberlanjutan (ramah lingkungan) untuk menarik perhatian konsumen.

3) Pemasaran dan Promosi

- a) **Strategi Pemasaran Digital:** Memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memasarkan kue kembang goyang. Konten kreatif, seperti video cara pembuatan, testimoni pelanggan, dan promosi diskon, dapat meningkatkan minat konsumen.
- b) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival Kuliner:** Mengikuti pameran dan festival kuliner untuk memperkenalkan kue kembang goyang kepada masyarakat luas. Ini dapat menjadi kesempatan untuk menjalin jaringan bisnis dan menarik perhatian media.

4) Penguatan jaringan Distribusi

- a) **Kemitraan dengan Retail dan Toko Makanan:** Membangun kemitraan dengan supermarket, toko makanan, dan kafe untuk menjual kue kembang goyang. Penempatan produk di lokasi strategis dapat meningkatkan aksesibilitas bagi konsumen.
- b) **Sistem Distribusi yang Efisien:** Mengembangkan sistem distribusi yang efisien untuk memastikan produk dapat sampai ke konsumen dengan cepat dan dalam kondisi baik.

5) Pemberdayaan Pengraji dan Kelembagaan

- a) **Pelatihan untuk Pengrajin Kue:** Mengadakan pelatihan untuk pengrajin tentang teknik pembuatan kue kembang goyang, manajemen usaha, dan pemasaran untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka.
- b) **Pembentukan Koperasi atau Kelompok Usaha:** Mendorong pengrajin untuk membentuk koperasi atau kelompok usaha untuk meningkatkan daya tawar, berbagi sumber daya, dan memfasilitasi pemasaran secara kolektif.

6) Kualitas dan Keamanan Pangan

- a) **Sertifikasi Halal dan Pangan:** Mengurus sertifikasi halal dan kualitas pangan untuk memberikan jaminan kepada konsumen mengenai keamanan dan kehalalan produk. Ini penting dalam meningkatkan kepercayaan konsumen.
- b) **Pengawasan dan Audit Kualitas:** Melakukan pengawasan rutin dan audit kualitas produk untuk memastikan bahwa kue kembang goyang memenuhi standar yang ditetapkan.

7) Promosi Produk Lokal

- a) **Kampanye Makanan Khas Daerah:** Melakukan kampanye untuk mempromosikan kue kembang goyang sebagai makanan khas Kabupaten Kepulauan Meranti, sehingga meningkatkan kesadaran dan minat terhadap produk lokal.
- b) **Kolaborasi dengan Influencer dan Food Blogger:** Menggandeng influencer atau food blogger untuk mempromosikan kue kembang goyang melalui review atau unboxing yang dapat meningkatkan visibilitas produk.

8) Dukungan Kebijakan dan Insentif Pemerintah

- a) **Program Pendanaan dan Bantuan:** Pemerintah dapat menyediakan program pendanaan atau bantuan teknis bagi pengrajin kue kembang goyang untuk mengembangkan usaha mereka, termasuk pelatihan, akses pasar, dan modal kerja.
- b) **Pemberian Insentif untuk Inovasi Produk:** Memberikan insentif bagi pengrajin yang melakukan inovasi produk dan pemasaran yang efektif, yang dapat mendorong kreativitas dan daya saing produk.

5.5.3.4 Produk Cendol

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya cendol, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas Produk

- a) **Pemilihan Bahan Baku Berkualitas:** Menggunakan bahan baku yang berkualitas, seperti tepung beras, daun pandan untuk pewarna alami, dan gula merah, untuk memastikan rasa dan tekstur cendol yang baik.
- b) **Standarisasi Proses Produksi:** Mengembangkan dan menerapkan standar operasional prosedur (SOP) dalam proses pembuatan cendol untuk memastikan konsistensi kualitas. Pelatihan bagi produsen juga diperlukan untuk meningkatkan keterampilan dan teknik produksi.

2) Inovasi Produk

- a) **Diversifikasi Varian Rasa:** Mengembangkan berbagai varian cendol, seperti cendol durian, cendol cokelat, atau cendol buah, untuk menarik minat konsumen yang lebih luas.
- b) **Pengemasan yang Menarik:** Mendesain kemasan yang menarik, fungsional, dan ramah lingkungan, sehingga lebih mudah dibawa dan disajikan.

3) Pemasaran dan Promosi

- a) **Strategi Pemasaran Digital:** Memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memasarkan cendol. Konten menarik, seperti video pembuatan cendol atau testimoni pelanggan, dapat meningkatkan daya tarik produk.
- b) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival Kuliner:** Mengikuti pameran kuliner dan festival daerah untuk memperkenalkan cendol sebagai produk unggulan lokal. Ini juga dapat menjadi kesempatan untuk menjalin jaringan bisnis dan mendapatkan umpan balik dari konsumen.

4) Penguatan Jaringan Distribusi

- a) **Kemitraan dengan Toko Makanan dan Kafe:** Membangun kemitraan dengan supermarket, toko makanan, dan kafe untuk menjual cendol. Penempatan produk di lokasi strategis dapat meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas bagi konsumen.
- b) **Sistem Distribusi yang Efisien:** Mengembangkan sistem distribusi yang efisien untuk memastikan cendol dapat sampai ke konsumen dengan cepat dan dalam kondisi baik.

5) Pemberdayaan Pengrajin dan Kelembagaan

- a) **Pelatihan untuk Produsen Cendol:** Mengadakan pelatihan tentang teknik pembuatan cendol, manajemen usaha, dan pemasaran untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan produsen.
- b) **Pembentukan Koperasi atau Kelompok Usaha:** Mendorong produsen cendol untuk membentuk koperasi atau kelompok usaha untuk meningkatkan daya tawar, berbagi sumber daya, dan memfasilitasi pemasaran secara kolektif.

6) Kualitas dan Keamanan Pangan

- a) **Sertifikasi Halal dan Pangan:** Mengurus sertifikasi halal dan kualitas pangan untuk memberikan jaminan kepada konsumen tentang keamanan dan kehalalan produk. Ini penting dalam membangun kepercayaan konsumen.
- b) **Pengawasan dan Audit Kualitas:** Melakukan pengawasan rutin dan audit kualitas produk untuk memastikan bahwa cendol memenuhi standar yang ditetapkan.

7) Promosi Produk Lokal

- a) **Kampanye Makanan Khas Daerah:** Melakukan kampanye untuk mempromosikan cendol sebagai makanan khas Kabupaten Kepulauan Meranti. Ini dapat meningkatkan kesadaran dan minat terhadap produk lokal.

- b) **Kolaborasi dengan Influencer dan Food Blogger:** Menggandeng influencer atau food blogger untuk mempromosikan cendol melalui review atau unboxing yang dapat meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk.
- 8) **Dukungan Kebijakan dan Insentif Pemerintah**
- a) **Program Pendanaan dan Bantuan:** Pemerintah dapat menyediakan program pendanaan atau bantuan teknis bagi produsen cendol untuk mengembangkan usaha mereka, termasuk pelatihan, akses pasar, dan modal kerja.
 - b) **Pemberian Insentif untuk Inovasi Produk:** Memberikan insentif bagi produsen yang melakukan inovasi produk dan pemasaran yang efektif, untuk mendorong kreativitas dan daya saing produk.

5.5.3.5 Produk Kerupuk Sagu

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya kerupuk sagu, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas Produk

- a) **Penggunaan Bahan Baku Berkualitas:** Memastikan bahwa sagu yang digunakan sebagai bahan utama dalam pembuatan kerupuk adalah sagu berkualitas tinggi, dengan pengolahan yang benar untuk menjaga rasa dan tekstur produk.
- b) **Inovasi dalam Rasa dan Tekstur:** Mengembangkan inovasi pada kerupuk sagu, seperti menciptakan berbagai varian rasa (pedas, keju, manis, atau rasa seafood) untuk memperluas jangkauan konsumen.

2) Inovasi Produk

- a) **Pengembangan Varian Produk:** Selain kerupuk sagu tradisional, dapat dikembangkan bentuk dan ukuran yang lebih modern, seperti kerupuk mini untuk camilan, atau kerupuk sagu panggang sebagai alternatif kerupuk goreng.
- b) **Desain Kemasan yang Menarik:** Menggunakan kemasan yang lebih modern dan menarik, dengan informasi lengkap tentang kandungan nutrisi dan keunggulan produk, serta mempertimbangkan kemasan yang ramah lingkungan.

3) Pemasaran dan Promosi

- a) **Pemasaran Digital:** Memanfaatkan media sosial dan e-commerce untuk menjual kerupuk sagu secara online, terutama di platform-platform seperti Shopee, Tokopedia, atau bahkan pasar global melalui Amazon atau Etsy. Konten promosi bisa berupa video proses pembuatan atau cerita asal produk sebagai makanan khas daerah.
- b) **Pemasaran dengan Label Produk Khas Daerah:** Memasarkan kerupuk sagu sebagai produk khas dari Kabupaten Kepulauan Meranti, sehingga menciptakan daya tarik sebagai produk lokal yang memiliki nilai budaya dan sejarah.

4) Penguatan Jaringan Distribusi

- a) **Kemitraan dengan Pasar Modern dan Tradisional:** Membangun kemitraan dengan supermarket, toko oleh-oleh, dan pasar tradisional di dalam dan luar daerah, untuk memperluas distribusi produk kerupuk sagu.
- b) **Ekspansi Pasar ke Luar Daerah dan Internasional:** Meningkatkan penetrasi ke pasar luar daerah, seperti ke kota-kota besar di Indonesia, atau bahkan ekspor ke negara-negara yang memiliki komunitas diaspora Indonesia yang besar.

5) Pemberdayaan Pengrajin dan Kelembagaan

- a) **Pelatihan dan Peningkatan Kapasitas:** Mengadakan pelatihan untuk produsen kerupuk sagu tentang cara meningkatkan kualitas produk, manajemen usaha, pengemasan, dan pemasaran digital.
- b) **Pembentukan Koperasi Produsen:** Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok usaha bersama di kalangan produsen kerupuk sagu untuk mempermudah akses ke pembiayaan, bahan baku, serta berbagi ilmu dan teknologi produksi.

6) Kualitas dan Keamanan Pangan

- a) **Sertifikasi Pangan dan Halal:** Mengurus sertifikasi halal, izin P-IRT (Produk Industri Rumah Tangga), dan sertifikasi dari BPOM untuk meningkatkan kredibilitas produk di mata konsumen, terutama jika ingin memasuki pasar yang lebih luas.
 - b) **Audit Kualitas dan Prosedur Produksi Higienis:** Menerapkan prosedur produksi yang higienis dan sesuai standar keamanan pangan untuk memastikan produk kerupuk sagu aman dikonsumsi.
- 7) **Promosi Produk Lokal**
- a) **Partisipasi dalam Pameran Produk Lokal dan Nasional:** Mengikuti pameran makanan lokal maupun nasional, serta festival kuliner, guna memperkenalkan kerupuk sagu ke pasar yang lebih luas dan mendapatkan umpan balik langsung dari konsumen.
 - b) **Kolaborasi dengan Influencer atau Food Blogger:** Bekerja sama dengan influencer kuliner untuk melakukan review produk kerupuk sagu dan mempromosikannya melalui media sosial.
- 8) **Dukungan Kebijakan dan Insentif Pemerintah**
- a) **Pemberian Bantuan dan Pendanaan:** Pemerintah daerah bisa memberikan dukungan berupa program pendanaan untuk pengembangan industri kecil menengah (IKM) atau usaha mikro kecil menengah (UMKM) dalam bentuk bantuan modal, pelatihan, serta pendampingan usaha.
 - b) **Insentif untuk Produsen Inovatif:** Memberikan insentif kepada produsen yang melakukan inovasi produk, terutama dalam hal diversifikasi varian rasa atau metode pemasaran yang efektif.

5.5.3.6 Produk Lomek

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya lomek, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas Produk

- a) **Pemilihan Bahan Baku Berkualitas:** Menjamin bahwa ikan lomek yang digunakan sebagai bahan dasar merupakan ikan yang segar dan berkualitas tinggi. Penerapan metode penyimpanan dan pengolahan yang baik akan memastikan kualitas rasa dan tekstur produk.
- b) **Standarisasi Proses Produksi:** Mengembangkan standar operasional prosedur (SOP) dalam proses pengolahan ikan lomek untuk menciptakan produk yang konsisten dari segi rasa, tekstur, dan kebersihan.

2) Inovasi Produk

- a) **Diversifikasi Varian Olahan:** Mengembangkan berbagai varian olahan ikan lomek, seperti abon lomek, lomek goreng, bakso ikan lomek, dan camilan ringan berbahan dasar lomek. Ini akan menarik lebih banyak konsumen dengan selera yang beragam.
- b) **Pengemasan Modern dan Ramah Lingkungan:** Mendesain kemasan yang modern, fungsional, dan menarik dengan informasi lengkap tentang nutrisi serta keunggulan ikan lomek sebagai sumber protein. Menggunakan bahan kemasan yang ramah lingkungan dapat meningkatkan daya tarik produk, terutama bagi konsumen yang peduli terhadap lingkungan.

3) Pemasaran dan Promosi

- a) **Strategi Pemasaran Digital:** Mengoptimalkan penggunaan platform digital seperti media sosial (Instagram, Facebook, TikTok) dan e-commerce (Shopee, Tokopedia, Bukalapak) untuk mempromosikan dan menjual produk olahan ikan lomek. Membuat konten promosi seperti video proses pembuatan, testimoni pelanggan, dan cerita tentang nilai budaya lokal akan meningkatkan visibilitas produk.
- b) **Pemasaran sebagai Produk Khas Daerah:** Membranding produk olahan ikan lomek sebagai makanan khas Kabupaten Kepulauan Meranti yang unik. Labelisasi produk dengan identitas lokal akan menambah daya tarik bagi wisatawan dan pembeli dari luar daerah.

4) Penguatan Jaringan Distribusi

- a) **Kemitraan dengan Pengecer Lokal dan Nasional:** Menjalin kemitraan dengan toko kelontong, supermarket, serta restoran lokal dan luar daerah untuk memperluas akses pemasaran produk olahan ikan lomek.
 - b) **Pengembangan Pasar Ekspor:** Mengidentifikasi peluang ekspor ke negara-negara yang memiliki permintaan tinggi terhadap produk olahan ikan, seperti negara-negara di Asia Tenggara, Jepang, dan Timur Tengah, serta memperkenalkan produk melalui pameran dagang internasional.
- 5) Pemberdayaan Pengrajin dan Kelembagaan**
- a) **Peningkatan Kapasitas Produsen Lokal:** Mengadakan pelatihan bagi pengrajin dan produsen tentang teknologi pengolahan ikan lomek yang lebih efisien, manajemen usaha, dan pemasaran online. Ini akan memperkuat daya saing mereka dalam menghadapi pasar yang lebih luas.
 - b) **Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB):** Membentuk kelompok usaha bersama di antara produsen olahan ikan lomek untuk memperkuat posisi tawar, mempermudah akses ke modal, serta meningkatkan produksi dan pemasaran secara kolektif.
- 6) Kualitas dan Keamanan Pangan**
- a) **Sertifikasi Keamanan Pangan dan Halal:** Memastikan produk olahan ikan lomek memiliki sertifikasi halal serta izin dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) atau PIRT untuk menjamin keamanan produk bagi konsumen.
 - b) **Audit Kualitas Secara Berkala:** Melakukan audit rutin terhadap proses produksi dan mutu produk untuk menjaga kualitas yang diinginkan serta menghindari masalah yang berkaitan dengan kebersihan dan kesehatan.
- 7) Promosi Produk Lokal**
- a) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival Kuliner:** Mengikuti pameran produk lokal, festival kuliner, serta event nasional dan internasional untuk memperkenalkan produk olahan ikan lomek kepada khalayak yang lebih luas.
 - b) **Kolaborasi dengan Influencer atau Chef:** Bekerja sama dengan food blogger, chef, atau influencer lokal untuk mempromosikan produk olahan ikan lomek melalui media sosial atau program kuliner, sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih luas.
- 8) Dukungan Kebijakan dan Insentif Pemerintah**
- a) **Bantuan Modal dan Fasilitas Produksi:** Pemerintah daerah dapat memberikan bantuan modal untuk pengembangan industri olahan ikan lomek, serta menyediakan fasilitas pengolahan yang lebih modern dan memadai bagi produsen.
 - b) **Pengurangan Biaya Produksi Melalui Subsidi:** Pemerintah juga dapat memberikan subsidi pada bahan baku atau peralatan produksi untuk membantu menekan biaya dan meningkatkan efisiensi produksi.

5.5.3.7 Produk Sagu Rendang

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya sagu rendang, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas Produk

- a) **Pemilihan Bahan Baku Berkualitas:** Memastikan penggunaan sagu terbaik dan daging sapi yang berkualitas untuk menghasilkan produk sagu rendang yang enak dan bergizi. Penggunaan bumbu rempah asli daerah dapat meningkatkan cita rasa khas.

- b) **Standarisasi Proses Produksi:** Menyusun dan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam proses pengolahan, mulai dari pemilihan bahan baku, pembuatan rendang, hingga pengemasan. Hal ini akan membantu menjaga konsistensi kualitas produk.
- 2) **Inovasi Produk**
 - a) **Pengembangan Varian Rasa:** Menyediakan berbagai varian rasa sagu rendang seperti rendang daging sapi, ayam, atau bahkan ikan, yang disesuaikan dengan selera pasar. Inovasi ini akan menarik berbagai segmen konsumen.
 - b) **Pengembangan Produk Siap Saji:** Mengembangkan sagu rendang dalam bentuk makanan siap saji atau frozen food yang mudah diolah dan disimpan. Ini akan menarik konsumen perkotaan dan wisatawan yang mencari kemudahan dalam menyajikan makanan khas.
- 3) **Pemasaran dan Promosi**
 - a) **Branding sebagai Produk Khas Meranti:** Mengangkat sagu rendang sebagai produk khas Kabupaten Kepulauan Meranti dengan mengedepankan nilai budaya dan keunikan lokal. Label yang mencerminkan identitas lokal dan tradisi dapat menjadi daya tarik tersendiri.
 - b) **Pemasaran Melalui Platform Digital:** Mengoptimalkan penggunaan media sosial (Instagram, Facebook, TikTok) dan e-commerce (Tokopedia, Shopee) untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Konten kreatif seperti resep dan video pembuatan sagu rendang dapat meningkatkan daya tarik produk di pasar digital.
- 4) **Penguatan Jaringan Distribusi**
 - a) **Kerjasama dengan Toko Modern dan Tradisional:** Menjalin kerjasama dengan supermarket, minimarket, dan toko kelontong untuk memperluas distribusi produk. Pastikan sagu rendang tersedia baik di pasar tradisional maupun modern.
 - b) **Pengembangan Pasar Ekspor:** Memanfaatkan peluang ekspor ke negara-negara dengan populasi diaspora Indonesia atau negara yang memiliki ketertarikan pada makanan etnis seperti Malaysia, Singapura, dan Timur Tengah. Melalui promosi di pameran internasional, produk ini dapat dikenal lebih luas.
- 5) **Pemberdayaan Pengrajin dan Kelembagaan**
 - a) **Pelatihan dan Penyuluhan:** Mengadakan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan produsen dalam hal teknik pengolahan sagu rendang, manajemen produksi, hingga pemasaran digital. Pelatihan ini akan membantu produsen lokal dalam meningkatkan kualitas dan daya saing produk.
 - b) **Penguatan Kelembagaan Produsen:** Membentuk kelompok usaha bersama (KUB) atau koperasi untuk memperkuat posisi tawar para produsen, memperlancar distribusi, dan memudahkan akses permodalan.
- 6) **Kualitas dan Keamanan Pangan**
 - a) **Pengemasan Modern dan Ramah Lingkungan:** Menggunakan kemasan yang modern, menarik, dan praktis dengan bahan yang ramah lingkungan. Pengemasan yang menarik juga dapat membantu meningkatkan daya tarik produk, terutama di pasar internasional.
 - b) **Label Nutrisi dan Sertifikasi Halal:** Mencantumkan informasi nutrisi dan memperoleh sertifikasi halal untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dan memastikan produk dapat diterima oleh berbagai kalangan, termasuk di pasar ekspor.
- 7) **Promosi Produk Lokal**
 - a) **Edukasi tentang Manfaat Sagu:** Mempromosikan sagu rendang sebagai makanan sehat dan bergizi tinggi, dengan menjelaskan manfaat sagu sebagai sumber karbohidrat lokal yang kaya serat. Ini akan menarik konsumen yang peduli dengan kesehatan dan pola makan tradisional.
 - b) **Partisipasi dalam Pameran Kuliner:** Berpartisipasi dalam pameran kuliner lokal dan internasional untuk memperkenalkan sagu rendang kepada pasar yang lebih luas. Pameran ini juga dapat menjadi ajang untuk menjalin kemitraan dengan pelaku usaha lain.
- 8) **Dukungan Kebijakan dan Insentif Pemerintah**
 - a) **Subsidi dan Bantuan Modal:** Pemerintah daerah dapat memberikan dukungan berupa subsidi bahan baku sagu dan daging, serta bantuan permodalan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas pasar.

- b) **Fasilitasi Sertifikasi dan Legalitas:** Membantu para produsen dalam memperoleh izin BPOM, sertifikasi halal, dan PIRT agar produk sagu rendang dapat dipasarkan secara lebih luas dan aman.
- 9) **Pengolahan Limbah Produksi**
 - a) **Pemanfaatan Limbah Sagu:** Mengembangkan teknologi untuk mengolah limbah sagu yang dihasilkan selama proses produksi menjadi produk sampingan, seperti pakan ternak atau bahan baku energi terbarukan. Ini akan meningkatkan efisiensi produksi dan mendukung prinsip ramah lingkungan.
 - b) **Pendekatan Keberlanjutan:** Mengedepankan produksi yang ramah lingkungan, mulai dari pengelolaan limbah hingga penggunaan sumber daya yang berkelanjutan.
- 10) **Kerjasama dengan Institusi Riset dan Akademisi**
 - a) **Penelitian dan Pengembangan Produk:** Berkolaborasi dengan universitas atau lembaga penelitian untuk mengembangkan teknik pengolahan sagu yang lebih efisien, peningkatan kualitas produk, serta eksplorasi varian baru dari sagu rendang.
 - b) **Studi Pasar:** Melakukan riset pasar untuk memahami preferensi konsumen, tren kuliner, serta potensi ekspansi ke pasar nasional dan internasional.

5.5.3.8 Produk Pilus

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya pilus, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas dan Inovasi Produk

- a) **Penggunaan Bahan Baku Berkualitas:** Memastikan bahan baku utama seperti tepung tapioka atau sagu berasal dari sumber yang berkualitas tinggi dan terjaga, sehingga menghasilkan pilus yang renyah dan tahan lama.
- b) **Diversifikasi Produk:** Mengembangkan berbagai varian rasa pilus, seperti rasa pedas, gurih, keju, dan rasa-rasa lain yang sedang tren di pasaran. Hal ini akan menambah daya tarik produk dan menjangkau konsumen dengan selera berbeda.
- c) **Inovasi dalam Ukuran dan Tekstur:** Menciptakan berbagai pilihan ukuran pilus, dari ukuran kecil untuk camilan ringan hingga yang lebih besar sebagai snack berat. Tekstur yang renyah dan tidak terlalu berminyak juga dapat menjadi keunggulan produk.

2) Pengemasan dan Branding

- a) **Pengemasan yang Menarik dan Fungsional:** Menggunakan kemasan yang modern, menarik, dan tahan lama, yang dapat melindungi produk dari kelembapan dan menjaga kerenyahan pilus. Desain kemasan juga dapat menonjolkan identitas daerah, seperti mencantumkan motif khas Meranti.
- b) **Branding Produk Khas Daerah:** Menonjolkan pilus sebagai produk unggulan khas Kepulauan Meranti dengan mengangkat nilai budaya lokal dan keunikan daerah. Branding dapat berfokus pada penggunaan bahan baku lokal, seperti sagu atau bumbu khas, yang membedakan pilus dari produk serupa di daerah lain.

3) Pengembangan pasar dan Promosi

- a) **Pemasaran Melalui E-commerce:** Memanfaatkan platform online seperti Tokopedia, Shopee, Lazada, dan media sosial untuk menjual produk pilus kepada konsumen yang lebih luas, baik lokal maupun nasional. Menyediakan kemudahan dalam pembelian online akan membantu meningkatkan aksesibilitas produk.
- b) **Promosi di Media Sosial:** Melakukan promosi melalui Instagram, Facebook, TikTok, dan YouTube dengan konten kreatif seperti video pembuatan pilus, resep makanan menggunakan pilus, atau testimoni konsumen. Ini akan meningkatkan engagement dengan audiens dan menarik perhatian pasar yang lebih muda.
- c) **Partisipasi dalam Pameran Kuliner:** Berpartisipasi dalam pameran makanan lokal, regional, dan nasional untuk memperkenalkan produk pilus Kepulauan Meranti ke pasar yang lebih luas. Pameran ini juga menjadi kesempatan untuk membangun jaringan bisnis dan distribusi yang lebih kuat.

4) Penguatan Jaringan Distribusi

- a) **Kerjasama dengan Retail Modern dan Tradisional:** Menjalin kemitraan dengan toko kelontong, minimarket, dan supermarket untuk mendistribusikan pilus secara lebih luas. Memastikan produk dapat ditemukan di berbagai jenis pasar, dari pasar tradisional hingga toko modern.
 - b) **Pengembangan Pasar Ekspor:** Mengeksplorasi peluang untuk mengeksport pilus ke negara-negara tetangga seperti Malaysia dan Singapura, di mana camilan berbasis sagu dan tepung tapioka memiliki pasar potensial. Hal ini dapat dilakukan dengan mengikuti pameran dagang internasional atau memanfaatkan distributor luar negeri.
- 5) Peningkatan Kapasitas produsen Lokal**
- a) **Pelatihan dan Penyuluhan:** Memberikan pelatihan kepada para produsen lokal mengenai teknik pengolahan pilus yang lebih modern dan efisien, pengemasan, hingga pemasaran digital. Pelatihan ini akan meningkatkan kualitas produk dan daya saing di pasar.
 - b) **Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB):** Mengorganisasi para produsen dalam bentuk koperasi atau kelompok usaha bersama untuk memudahkan pengadaan bahan baku, akses pembiayaan, dan memperkuat posisi tawar dalam negosiasi dengan mitra bisnis dan pasar.
- 6) Pengelolaan Lingkungan dan Keberlanjutan**
- a) **Pemanfaatan Limbah Produksi:** Mengolah limbah dari produksi pilus, seperti sisa tepung atau minyak, menjadi produk yang bermanfaat atau ramah lingkungan. Pendekatan ini dapat mendukung prinsip produksi yang berkelanjutan.
 - b) **Pendekatan Ramah Lingkungan dalam Produksi:** Mengadopsi teknologi pengolahan yang ramah lingkungan untuk mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan. Misalnya, menggunakan sumber energi terbarukan atau daur ulang kemasan.
- 7) Penguatan Dukungan Pemerintah dan Kebijakan**
- a) **Dukungan Modal dan Subsidi:** Pemerintah daerah dapat memberikan bantuan permodalan kepada produsen pilus melalui program kredit usaha kecil dan menengah (UKM), atau memberikan subsidi untuk bahan baku dan peralatan produksi.
 - b) **Fasilitasi Sertifikasi dan Legalitas:** Pemerintah daerah dapat membantu pelaku usaha dalam proses perizinan, sertifikasi BPOM, sertifikat halal, dan PIRT untuk memastikan produk memenuhi standar keamanan dan dapat dipasarkan secara lebih luas.
- 8) Peningkatan Riset dan Pengembangan**
- a) **Kolaborasi dengan Institusi Pendidikan:** Berkolaborasi dengan universitas atau lembaga riset untuk melakukan penelitian mengenai potensi pengembangan produk pilus, seperti inovasi rasa baru atau pengolahan yang lebih efisien.
 - b) **Riset Pasar:** Melakukan riset untuk memahami tren pasar, preferensi konsumen, dan pesaing agar dapat menyesuaikan produk dengan kebutuhan dan selera pasar.
- 9) Peningkatan Pengalaman Konsumen**
- a) **Menyediakan Pilus dalam Berbagai Ukuran Kemasan:** Menawarkan kemasan dalam berbagai ukuran untuk memenuhi berbagai kebutuhan konsumen, dari ukuran kecil sebagai snack individual hingga ukuran besar untuk acara keluarga.
 - b) **Edukasi Konsumen:** Mengedukasi konsumen tentang keunikan dan manfaat pilus sebagai camilan tradisional yang renyah dan lezat, baik melalui label kemasan maupun kampanye promosi di media.
- 10) Penggunaan Teknologi dalam Produksi dan Pemasaran**
- a) **Automasi Produksi:** Menggunakan teknologi dalam proses produksi untuk meningkatkan efisiensi, menjaga kualitas, dan mempercepat waktu produksi. Teknologi pengolahan otomatis akan meningkatkan skala produksi tanpa mengurangi kualitas.
 - b) **Digitalisasi Pemasaran:** Meningkatkan pemasaran digital dengan sistem pengelolaan pelanggan (CRM) untuk memantau preferensi dan umpan balik konsumen, serta mengelola penjualan dan promosi produk secara lebih efektif.

5.5.3.9 Produk Sagon

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya sagon, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas dan Inovasi Produk

- a) **Pemilihan Bahan Baku Berkualitas:** Memastikan penggunaan tepung sagu terbaik sebagai bahan dasar. Kualitas bahan baku sangat penting untuk menghasilkan sagon yang renyah dan memiliki cita rasa khas.
- b) **Inovasi Varian Rasa:** Mengembangkan variasi rasa sagon yang beragam seperti cokelat, pandan, keju, dan kopi untuk menarik lebih banyak konsumen. Diversifikasi rasa akan membuat produk lebih menarik di pasar modern.
- c) **Perbaikan Proses Pengolahan:** Meningkatkan teknologi pengolahan untuk memastikan tekstur sagon yang lebih halus, tidak keras, dan lebih lama tahan simpan, tanpa mengurangi rasa tradisionalnya.

2) Pengemasan yang Menarik dan Fungsional

- a) **Kemasan Modern dan Higienis:** Memperbaiki desain kemasan dengan material yang menarik dan higienis, menjaga kualitas produk agar tahan lama. Kemasan harus ramah lingkungan namun tetap menjaga daya tarik visual.
- b) **Branding Produk Lokal:** Mengangkat sagon sebagai produk lokal khas Kepulauan Meranti dengan desain kemasan yang mencantumkan ciri khas daerah. Ini dapat menciptakan identitas yang kuat di pasar nasional maupun internasional.

3) Pengembangan Pasar dan Promosi

- a) **Ekspansi ke Pasar Online:** Memanfaatkan platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan marketplace lainnya untuk menjangkau pasar lebih luas. Menjual sagon melalui internet dapat memperluas target konsumen ke seluruh Indonesia bahkan luar negeri.
- b) **Promosi melalui Media Sosial:** Memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk mempromosikan sagon sebagai camilan tradisional dengan cara yang kreatif, misalnya dengan membuat konten video tentang proses produksi atau testimoni dari pelanggan.
- c) **Partisipasi dalam Pameran Kuliner:** Mengikuti pameran makanan di tingkat lokal dan nasional untuk memperkenalkan produk sagon kepada lebih banyak orang. Ini juga merupakan ajang untuk mencari distributor baru dan meningkatkan jaringan pemasaran.

4) Penguatan Distribusi dan Kerjasama

- a) **Kerjasama dengan Retail Modern:** Menjalinkan kerjasama dengan minimarket, supermarket, dan toko oleh-oleh di wilayah strategis untuk memperluas jangkauan penjualan sagon. Selain itu, bisa juga menyalurkan toko online dan fisik yang fokus pada produk lokal dan tradisional.
- b) **Pemasaran di Destinasi Wisata:** Memasarkan sagon sebagai oleh-oleh khas Kepulauan Meranti di lokasi wisata, rest area, dan pusat oleh-oleh untuk menarik wisatawan yang datang ke daerah tersebut.

5) Peningkatan Kapasitas Produsen Lokal

- a) **Pelatihan Pengolahan Sagon:** Memberikan pelatihan kepada pengrajin sagon tentang teknologi pengolahan yang lebih modern dan efisien, serta manajemen produksi. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk serta daya saing di pasar.
- b) **Pembentukan Koperasi atau Kelompok Usaha Bersama (KUB):** Mengorganisasi para produsen dalam koperasi atau kelompok usaha untuk memperkuat daya tawar dan mempermudah akses bahan baku, permodalan, serta distribusi produk.

6) Pengelolaan Lingkungan dan Keberlanjutan

- a) **Pengolahan Limbah Produksi:** Mengelola sisa produksi seperti limbah sagu menjadi produk turunan lain atau memanfaatkan teknologi ramah lingkungan dalam proses produksi. Hal ini membantu menjaga kelestarian lingkungan di sekitar pabrik.
- b) **Pemanfaatan Sumber Energi Terbarukan:** Mengadopsi teknologi ramah lingkungan dalam produksi, seperti penggunaan energi terbarukan atau pengurangan limbah kimia untuk menjaga keberlanjutan industri olahan sagon.

7) Penguatan Dukungan Pemerintah dan Kebijakan

- a) **Bantuan Modal dan Fasilitas Produksi:** Pemerintah daerah dapat memberikan bantuan modal atau fasilitas produksi bagi pengusaha sagon untuk meningkatkan kapasitas produksi. Program seperti kredit usaha rakyat (KUR) atau subsidi peralatan dapat membantu produsen lokal berkembang.
- b) **Dukungan dalam Sertifikasi Produk:** Pemerintah juga dapat mendukung produsen untuk mendapatkan sertifikasi BPOM, PIRT, dan label halal agar produk sagon dapat lebih mudah masuk ke pasar yang lebih besar dan menjangkau konsumen yang lebih luas.

8) Peningkatan Riset dan Pengembangan

- a) **Riset Produk dan Pasar:** Melakukan riset untuk menemukan inovasi baru dalam produk sagon, seperti pengembangan rasa atau tekstur yang lebih disukai oleh konsumen modern. Riset pasar juga penting untuk mengetahui tren konsumsi camilan tradisional.
- b) **Kolaborasi dengan Institusi Pendidikan:** Bekerja sama dengan universitas atau lembaga penelitian dalam mengembangkan teknik pengolahan sagon yang lebih efisien dan berkualitas.

9) Peningkatan Pengalaman Konsumen

- a) **Otomatisasi Produksi:** Menggunakan teknologi modern untuk meningkatkan efisiensi dan konsistensi produksi, seperti mesin pencampur dan pemanggang otomatis untuk memastikan kualitas produk yang seragam.
- b) **Digitalisasi Pemasaran:** Menggunakan teknologi pemasaran digital untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, seperti dengan menggunakan iklan berbayar di platform media sosial dan email marketing untuk mempromosikan sagon kepada target pasar yang lebih besar.

10) Penggunaan Teknologi dalam Produksi dan Pemasaran

- a) **Penyediaan Ukuran Kemasan yang Beragam:** Menyediakan berbagai ukuran kemasan sagon, dari ukuran kecil untuk individu hingga ukuran besar untuk oleh-oleh keluarga. Fleksibilitas ukuran kemasan dapat menarik berbagai segmen pasar.
- b) **Testimoni dan Edukasi Konsumen:** Mengedukasi konsumen tentang manfaat sagon sebagai camilan tradisional yang sehat dan bebas gluten. Testimoni konsumen yang puas dapat digunakan dalam strategi pemasaran untuk membangun kepercayaan konsumen baru.

5.5.3.10 Produk Tepung Sagu

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya tepung sagu, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk

- a) **Pengelolaan Proses Produksi yang Higienis:** Menerapkan standar kebersihan dalam pengolahan tepung sagu, mulai dari penyiapan bahan baku hingga pengemasan, untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi.
- b) **Standarisasi Kualitas Produk:** Mengembangkan standar mutu tepung sagu yang meliputi tekstur, kadar air, dan kebersihan sehingga produk memiliki kualitas yang konsisten dan memenuhi kebutuhan industri pangan lokal maupun nasional.
- c) **Sertifikasi Produk:** Mendapatkan sertifikasi seperti BPOM, halal, dan ISO untuk memastikan tepung sagu dari Kepulauan Meranti memenuhi standar nasional dan internasional. Sertifikasi ini akan meningkatkan kepercayaan konsumen dan akses pasar.

2) Pengemasan yang Menarik dan Inovatif

- a) **Kemasan Ramah Lingkungan:** Menggunakan kemasan yang ramah lingkungan dan tahan lama agar produk lebih menarik dan aman dari kerusakan selama distribusi. Kemasan ini harus menjaga kesegaran tepung sagu agar bisa disimpan lebih lama.
- b) **Branding Produk Lokal:** Memperkuat identitas tepung sagu sebagai produk unggulan dari Kepulauan Meranti melalui branding yang khas dan menonjolkan kualitas serta keunikan lokal, sehingga dapat bersaing dengan produk tepung lainnya di pasaran.

3) Pengembangan Inovasi Produk

- a) **Diversifikasi Produk Olahan:** Mengembangkan variasi produk berbasis tepung sagu, seperti tepung sagu instan, tepung sagu siap masak, atau campuran tepung untuk kue. Inovasi ini bisa menyasar pasar rumah tangga, restoran, hingga industri makanan skala besar.
 - b) **Pengembangan Produk Turunan:** Selain tepung sagu, memproduksi berbagai makanan olahan berbasis tepung sagu, seperti mie sagu, kue, dan makanan ringan lainnya yang dapat memperluas pasar produk turunan sagu.
- 4) **Ekspansi Pasar dan Promosi**
- a) **Penetrasi Pasar Online:** Memanfaatkan platform e-commerce dan marketplace untuk menjual tepung sagu, sehingga produk ini dapat dijangkau oleh konsumen di seluruh Indonesia dan bahkan internasional. Pemasaran online juga bisa dioptimalkan melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook.
 - b) **Ekspor ke Pasar Internasional:** Meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas tepung sagu agar dapat menembus pasar ekspor, terutama ke negara-negara yang memiliki permintaan tinggi terhadap produk gluten-free seperti Eropa, Amerika, dan negara Asia lainnya.
 - c) **Promosi Melalui Event dan Pameran:** Mengikuti pameran pangan dan produk lokal di tingkat nasional dan internasional untuk memperkenalkan tepung sagu Kepulauan Meranti kepada pasar yang lebih luas, serta menjalin hubungan dengan distributor besar.
- 5) **Penguatan Rantai Pasok dan Distribusi**
- a) **Kerjasama dengan Pelaku Industri Makanan:** Menjalinkan kemitraan dengan produsen makanan skala besar yang menggunakan tepung sebagai bahan baku, seperti industri pembuatan kue, roti, atau produk olahan lainnya. Ini akan memastikan distribusi produk yang lebih luas dan stabil.
 - b) **Membangun Jaringan Distribusi yang Efektif:** Mengembangkan jaringan distribusi yang mencakup pusat-pusat perdagangan di kota-kota besar serta toko oleh-oleh khas daerah. Memastikan rantai pasokan yang efisien akan membantu produk sagu lebih mudah diakses oleh konsumen.
- 6) **Pelatihan dan Pengembangan Sumberdaya Manusia**
- a) **Pelatihan Teknologi Produksi:** Memberikan pelatihan kepada produsen tepung sagu tentang teknologi produksi modern yang lebih efisien, sehingga mereka dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produk tanpa mengorbankan nilai tradisionalnya.
 - b) **Pelatihan Manajemen Bisnis:** Mengadakan pelatihan bagi pelaku usaha di sektor pengolahan tepung sagu tentang manajemen bisnis, pemasaran, serta pengelolaan keuangan untuk meningkatkan daya saing usaha di pasar yang kompetitif.
- 7) **Dukungan Pemerintah dan Kebijakan**
- a) **Insentif dan Fasilitas Produksi:** Pemerintah daerah dapat memberikan bantuan berupa insentif atau subsidi untuk peralatan produksi yang modern serta fasilitas penyimpanan yang memadai untuk menjaga kualitas produk.
 - b) **Kredit Usaha dan Modal:** Memperluas akses ke pembiayaan melalui program kredit usaha rakyat (KUR) atau dana hibah untuk membantu pelaku usaha kecil dan menengah dalam meningkatkan kapasitas produksinya.
 - c) **Kebijakan Perlindungan Produk Lokal:** Pemerintah perlu membuat kebijakan yang mendukung pemasaran dan perlindungan produk lokal, seperti memberikan kemudahan bagi produk tepung sagu untuk masuk ke pasar modern.
- 8) **Pengelolaan Lingkungan dan Keberlanjutan**
- a) **Pemanfaatan Limbah Sagu:** Limbah sagu yang dihasilkan dari proses produksi dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku untuk produk lain seperti pakan ternak atau biokompos, yang tidak hanya mengurangi limbah tetapi juga menciptakan nilai tambah.
 - b) **Budidaya Sagu yang Berkelanjutan:** Mendorong praktik budidaya sagu yang berkelanjutan untuk menjaga keberlangsungan sumber bahan baku. Pemanfaatan lahan secara efisien dan ramah lingkungan penting agar ketersediaan sagu tetap terjaga di masa depan.
- 9) **Riset dan Pengembangan Teknologi**

- a) **Penelitian Produk dan Pasar:** Melakukan riset untuk mengidentifikasi potensi pengembangan produk baru berbasis tepung sagu yang dapat memenuhi kebutuhan pasar modern, serta memahami preferensi konsumen terhadap produk tepung sehat dan gluten-free.
 - b) **Kolaborasi dengan Lembaga Pendidikan:** Bekerjasama dengan universitas dan lembaga penelitian untuk meningkatkan teknologi produksi, serta mengembangkan produk inovatif yang mampu bersaing di pasar lokal dan internasional.
- 10) Promosi Produk sebagai Produk Kesehatan**
- a) **Edukasi Konsumen tentang Manfaat Tepung Sagu:** Menginformasikan kepada konsumen mengenai manfaat kesehatan tepung sagu, seperti bebas gluten dan kaya serat, untuk menarik minat pasar yang lebih peduli pada pola makan sehat.
 - b) **Kolaborasi dengan Ahli Gizi:** Bekerjasama dengan ahli gizi untuk mengembangkan program promosi yang menyoroti keunggulan tepung sagu sebagai alternatif sehat untuk produk berbasis gandum atau tepung terigu.
- 11) Peningkatan Kapasitas Ekspor**
- a) **Persiapan untuk Pasar Ekspor:** Memenuhi syarat dan regulasi negara tujuan ekspor terkait standar keamanan pangan dan kemasan untuk memudahkan akses tepung sagu ke pasar internasional.
 - b) **Bantuan Ekspor dari Pemerintah:** Memanfaatkan bantuan dari pemerintah dalam bentuk promosi produk lokal melalui atase perdagangan atau pameran internasional untuk memperluas jangkauan ekspor tepung sagu.
- 12) Peningkatan Nilai Tambah bagi Masyarakat Lokal**
- a) **Pengembangan Koperasi Produsen Sagu:** Membangun koperasi yang kuat di kalangan petani dan pengusaha sagu untuk meningkatkan daya tawar dan akses ke pasar yang lebih besar. Koperasi juga dapat berfungsi untuk pengelolaan modal dan distribusi produk.
 - b) **Peningkatan Kesejahteraan Petani Sagu:** Memberikan insentif kepada petani sagu melalui program pelatihan, bantuan bibit unggul, dan akses terhadap teknologi pertanian yang lebih baik untuk meningkatkan produktivitas lahan dan kualitas bahan baku.

5.5.3.11 Produk Lempeng Sagu

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya lempeng sagu, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk

- a) **Proses Produksi yang Higienis:** Menjamin kebersihan dalam pengolahan lempeng sagu mulai dari pemilihan bahan baku hingga pengemasan, sehingga menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dan aman untuk dikonsumsi.
- b) **Standarisasi Produk:** Mengembangkan standar mutu lempeng sagu, mencakup tekstur, rasa, dan ketahanan, sehingga produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang konsisten.
- c) **Sertifikasi Produk:** Mendapatkan sertifikasi, seperti sertifikat halal dan izin BPOM, untuk memastikan produk aman dan memenuhi standar nasional maupun internasional.

2) Pengemasan yang Menarik dan Inovatif

- a) **Kemasan yang Tahan Lama dan Menarik:** Memperkenalkan kemasan ramah lingkungan dan menarik, serta menjaga ketahanan produk selama distribusi. Pengemasan yang baik dapat memperpanjang umur simpan dan meningkatkan daya tarik konsumen.
- b) **Identitas Produk Lokal:** Mengembangkan branding yang kuat untuk lempeng sagu, menonjolkan asal-usulnya sebagai produk lokal Kepulauan Meranti, dengan desain kemasan yang mencerminkan keunikan daerah.

3) Pengembangan Inovasi Produk

- a) **Diversifikasi Produk:** Mengembangkan varian rasa atau tekstur dari lempeng sagu untuk memenuhi selera yang beragam, seperti lempeng sagu dengan rasa manis, gurih, atau dengan tambahan bumbu tradisional.

- b) **Produk Turunan:** Mengembangkan produk turunan dari lempeng sagu, seperti camilan olahan atau kue berbasis sagu, yang dapat memperluas segmen pasar.
- 4) **Eksistensi Pasar dan Promosi**
 - a) **Pasar Online:** Memanfaatkan platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada untuk memperluas akses produk lempeng sagu ke seluruh Indonesia. Memperkuat pemasaran digital melalui media sosial, influencer, dan kampanye online.
 - b) **Partisipasi dalam Pameran dan Event:** Mengikuti pameran makanan tradisional di tingkat nasional dan internasional untuk memperkenalkan lempeng sagu ke audiens yang lebih luas, serta menjalin kemitraan dengan distributor.
 - c) **Penetrasi Pasar Ekspor:** Meningkatkan kualitas produksi dan mematuhi standar ekspor agar produk lempeng sagu dapat diekspor ke pasar luar negeri, khususnya negara-negara yang mengonsumsi makanan gluten-free.
- 5) **Penguatan Rantai Pasok dan Distribusi**
 - a) **Jaringan Distribusi Efektif:** Memperluas jaringan distribusi ke pasar modern, swalayan, dan toko oleh-oleh, serta memastikan pasokan yang teratur agar produk lempeng sagu mudah diakses konsumen.
 - b) **Kerjasama dengan Pelaku Usaha Lokal:** Menjalin kemitraan dengan produsen atau pengusaha lokal untuk meningkatkan kapasitas produksi dan distribusi produk lempeng sagu, serta memperkuat ekosistem industri makanan olahan lokal.
- 6) **Pelatihan dan Pengembangan Sumberdaya Manusia**
 - a) **Pelatihan Pengolahan dan Manajemen:** Memberikan pelatihan kepada produsen tentang teknik pengolahan sagu yang efisien serta keterampilan manajemen bisnis, pemasaran, dan pengelolaan keuangan.
 - b) **Inovasi Teknologi:** Mengadopsi teknologi pengolahan yang lebih modern untuk meningkatkan efisiensi produksi, sekaligus mempertahankan cita rasa tradisional dari lempeng sagu.
- 7) **Dukungan Pemerintah dan Kebijakan**
 - a) **Subsidi dan Insentif:** Pemerintah daerah dapat memberikan subsidi untuk pengadaan peralatan produksi yang lebih modern, serta insentif berupa kemudahan akses modal bagi produsen kecil dan menengah.
 - b) **Kredit Usaha dan Modal Kerja:** Memperluas akses ke pembiayaan, seperti program Kredit Usaha Rakyat (KUR), guna mendukung pengembangan usaha kecil di industri olahan makanan sagu.
 - c) **Kebijakan Perlindungan Produk Lokal:** Pemerintah perlu memberlakukan kebijakan yang melindungi produk lokal, termasuk kemudahan distribusi dan akses ke pasar, serta promosi produk unggulan daerah melalui saluran resmi pemerintah.

5.5.3.12 Produk Upat

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya upat, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas dan Inovasi Produk**
 - a) **Standarisasi Proses Produksi:** Terapkan standar kebersihan dan kualitas dalam proses pembuatan upat untuk menghasilkan produk yang konsisten dan aman.
 - b) **Inovasi Varian Rasa:** Diversifikasi produk upat dengan berbagai varian rasa dan bentuk agar menarik minat konsumen yang lebih luas, seperti rasa original, pedas, atau manis.
- 2) **Pengemasan dan Branding**
 - a) **Kemasan Menarik:** Gunakan kemasan modern dan ramah lingkungan yang melindungi produk serta memberikan kesan premium.
 - b) **Branding Lokal yang Kuat:** Ciptakan identitas produk yang khas dengan menonjolkan nilai-nilai budaya dan keunikan lokal Kepulauan Meranti untuk membedakan upat di pasar.
- 3) **Pengembangan Inovasi Produk**

- a) **Pemasaran Digital:** Memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial untuk menjual produk upat, sehingga dapat menjangkau konsumen di luar daerah.
- b) **Ekspansi Pasar Lokal dan Nasional:** Distribusikan produk melalui pasar tradisional, toko oleh-oleh, supermarket, dan juga restoran yang menyajikan makanan khas.
- 4) **Pelatihan dan Pemberdayaan SDM**
 - a) **Pelatihan Teknologi Produksi:** Memberikan pelatihan kepada produsen tentang teknologi dan inovasi dalam proses pembuatan upat untuk meningkatkan efisiensi produksi.
 - b) **Pengembangan Keterampilan Bisnis:** Berikan pelatihan manajemen usaha, pemasaran, dan keuangan bagi pelaku UMKM dalam industri upat untuk memperkuat daya saing mereka.
- 5) **Penguatan Rantai Pasok dan Distribusi**
 - a) **Kemitraan dengan Pemasok Bahan Baku:** Jalin kemitraan dengan petani atau produsen sagu sebagai bahan utama upat untuk memastikan kelancaran pasokan dan menjaga kualitas bahan baku.
 - b) **Distribusi Efektif:** Bangun sistem distribusi yang kuat untuk memastikan produk mudah didapat di berbagai daerah dan menjaga keberlanjutan suplai.
- 6) **Pelatihan dan Pengembangan Sumberdaya Manusia**
 - c) **Pelatihan Pengolahan dan Manajemen:** Memberikan pelatihan kepada produsen tentang teknik pengolahan sagu yang efisien serta keterampilan manajemen bisnis, pemasaran, dan pengelolaan keuangan.
 - d) **Inovasi Teknologi:** Mengadopsi teknologi pengolahan yang lebih modern untuk meningkatkan efisiensi produksi, sekaligus mempertahankan cita rasa tradisional dari lempeng sagu.
- 7) **Pengembangan pasar Ekspor**
 - a) **Persiapan Ekspor:** Tingkatkan kualitas produk dan kemasan agar sesuai dengan standar internasional untuk ekspor, terutama ke negara-negara yang memiliki permintaan tinggi terhadap makanan tradisional dan produk gluten-free.
 - b) **Kolaborasi dengan Atase Perdagangan:** Pemerintah bisa bekerja sama dengan atase perdagangan di luar negeri untuk mempromosikan upat sebagai produk makanan khas Indonesia.

5.5.3.13 Produk Rengginang Sagu

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya rengginang sagu, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk**
 - a) **Standarisasi Produksi:** Terapkan standar kebersihan dan kualitas dalam proses pembuatan rengginang sagu untuk menjaga konsistensi rasa dan tekstur.
 - b) **Inovasi Rasa:** Kembangkan varian rasa seperti original, pedas, keju, atau manis untuk menarik minat konsumen dari berbagai segmen pasar.
- 2) **Pengemasan dan Branding**
 - a) **Kemasan Menarik dan Praktis:** Gunakan kemasan yang higienis, praktis, dan menarik, serta dapat memperpanjang umur simpan produk. Ini penting untuk menembus pasar modern dan pasar online.
 - b) **Branding Lokal:** Tonjolkan identitas rengginang sagu sebagai produk khas dari Kepulauan Meranti. Sertakan cerita tentang keunikan bahan baku dan proses pembuatan yang tradisional namun berkualitas tinggi.
- 3) **Pemasaran dan Ekspansi Pasar**
 - a) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pemasaran produk hingga ke tingkat nasional dan internasional.
 - b) **Penjualan di Pasar Tradisional dan Modern:** Distribusikan produk rengginang sagu ke pasar tradisional, supermarket, toko oleh-oleh, dan gerai-gerai makanan khas.
- 4) **Pelatihan dan Pemberdayaan Produsen**
 - a) **Pelatihan Produksi:** Berikan pelatihan kepada pelaku usaha kecil tentang teknik produksi modern yang efisien, namun tetap mempertahankan cita rasa tradisional.

- b) **Manajemen Bisnis:** Ajarkan keterampilan manajemen usaha, seperti pembukuan sederhana, pengelolaan stok, dan pemasaran kepada para produsen UMKM.
- 5) **Dukungan Kebijakan dan Pemerintah**
 - a) **Bantuan Peralatan dan Teknologi:** Pemerintah daerah dapat memberikan bantuan peralatan dan teknologi kepada produsen rengginang sagu untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi.
 - b) **Insentif Pembiayaan:** Fasilitasi akses modal melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau bantuan lainnya untuk mendukung pertumbuhan industri olahan rengginang sagu.
- 6) **Penguatan Rantai Pasok dan Kolaborasi**
 - a) **Kemitraan dengan Petani Sagu:** Jalin hubungan baik dengan petani sagu setempat untuk memastikan pasokan bahan baku berkualitas dan stabil.
 - b) **Kolaborasi dengan Pihak Swasta:** Jalin kerja sama dengan industri retail atau platform marketplace untuk memperluas distribusi rengginang sagu secara lebih efektif.
- 7) **Pengembangan pasar Ekspor**
 - a) **Persiapan Ekspor:** Tingkatkan kualitas produk dan kemasan agar sesuai dengan standar internasional untuk ekspor, terutama ke negara-negara yang memiliki permintaan tinggi terhadap makanan tradisional dan produk gluten-free.
 - b) **Promosi di Pameran Internasional:** Ikuti pameran makanan internasional untuk memperkenalkan rengginang sagu sebagai produk unik dari Indonesia yang sehat dan ramah lingkungan.
- 8) **Sertifikasi dan Legalitas**
 - a) **Sertifikasi Halal dan BPOM:** Pastikan produk memiliki sertifikasi halal dan BPOM untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dan membuka akses ke pasar yang lebih luas, terutama di luar negeri.
 - b) **Sertifikasi Produk Lokal Unggulan:** Dapatkan pengakuan resmi sebagai produk unggulan daerah dari pemerintah daerah untuk meningkatkan daya jual.

5.5.3.14 Produk Kue Manggar Kelapa

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya manggar kelapa, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk**
 - a) **Standarisasi Proses Produksi:** Terapkan standar kebersihan dan kualitas dalam pengolahan kue manggar kelapa untuk menjaga konsistensi rasa dan kualitas.
 - b) **Inovasi Varian Produk:** Kembangkan variasi rasa kue manggar kelapa, misalnya dengan menambahkan varian rasa seperti coklat, pandan, atau keju, guna menarik lebih banyak konsumen.
- 2) **Pengemasan dan Branding**
 - a) **Kemasan Menarik:** Gunakan kemasan yang modern dan menarik, namun tetap mempertahankan elemen tradisional untuk menonjolkan keunikan produk lokal. Kemasan harus melindungi produk agar tetap segar dan tahan lama.
 - b) **Branding Lokal:** Bangun identitas kue manggar kelapa sebagai produk khas Kepulauan Meranti yang eksklusif. Ceritakan asal-usul dan proses pembuatan tradisional untuk menarik konsumen.
- 3) **Pemasaran dan Distribusi**
 - a) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan media sosial, e-commerce, dan website untuk memasarkan produk secara online. Gunakan platform seperti Instagram, Facebook, atau marketplace untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
 - b) **Distribusi ke Pasar Tradisional dan Modern:** Sediakan produk di pasar tradisional, toko oleh-oleh, supermarket, serta warung makanan khas daerah untuk memperluas akses ke konsumen lokal dan turis.
- 4) **Penguatan SDM dan Pelatihan**
 - a) **Pelatihan Produksi dan Manajemen Usaha:** Berikan pelatihan kepada pengusaha UMKM terkait teknologi produksi yang efisien, manajemen stok, dan pengelolaan usaha untuk meningkatkan produktivitas.

- b) **Pengembangan Keterampilan Pemasaran:** Ajarkan keterampilan pemasaran modern kepada produsen untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam mempromosikan produk.
- 5) **Dukungan Kebijakan dan Pemerintah**
 - a) **Bantuan Modal dan Peralatan:** Pemerintah daerah dapat membantu memberikan akses modal dan bantuan peralatan untuk meningkatkan kapasitas produksi serta menjaga kualitas produk.
 - b) **Promosi di Event dan Festival Lokal:** Dorong partisipasi pelaku industri kue manggar kelapa dalam pameran dan festival kuliner daerah serta nasional untuk memperluas jaringan dan pemasaran produk.
- 6) **Penguatan Rantai Pasok dan Kolaborasi**
 - a) **Kemitraan dengan Pemasok Kelapa:** Jalin hubungan baik dengan petani kelapa lokal untuk memastikan pasokan bahan baku yang berkualitas dan berkelanjutan.
 - b) **Kolaborasi dengan Ritel Modern dan UMKM:** Jalin kerja sama dengan ritel modern, seperti supermarket, serta komunitas UMKM untuk memperluas akses pasar dan meningkatkan penjualan.

5.5.3.15 Produk Keripik Kelapa

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya keripik kelapa, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk**
 - a) **Standarisasi Proses Produksi:** Terapkan standar kebersihan dan kualitas dalam pengolahan kue manggar kelapa untuk menjaga konsistensi rasa dan kualitas.
 - b) **Inovasi Varian Produk:** Kembangkan berbagai varian rasa keripik kelapa, seperti manis, asin, pedas, atau rasa-rasa populer lainnya (keju, BBQ, balado), untuk menarik minat konsumen yang lebih luas.
 - c) **Produk Sehat:** Promosikan keripik kelapa sebagai snack sehat, karena kelapa memiliki banyak nutrisi. Bisa juga dikembangkan versi keripik yang rendah minyak dan bebas pengawet.
- 2) **Pengemasan dan Branding**
 - a) **Kemasan Modern dan Fungsional:** Gunakan kemasan yang menarik, ramah lingkungan, dan dapat menjaga kualitas keripik agar tetap renyah dan segar. Pastikan kemasan juga praktis untuk memudahkan konsumen.
 - b) **Branding Lokal:** Tonjolkan identitas keripik kelapa sebagai produk khas Kepulauan Meranti. Gunakan branding yang mencerminkan keunikan lokal dan promosi budaya setempat dalam kemasan dan pemasaran.
- 3) **Pemasaran dan Distribusi**
 - a) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan media sosial, e-commerce, dan website untuk memasarkan produk secara online. Gunakan platform seperti Instagram, Facebook, atau marketplace untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
 - b) **Distribusi ke Pasar Tradisional dan Modern:** Sediakan produk di pasar tradisional, toko oleh-oleh, supermarket, serta warung makanan khas daerah untuk memperluas akses ke konsumen lokal dan turis.
 - c) **Strategi Endorsement:** Libatkan influencer lokal atau nasional untuk mempromosikan keripik kelapa, terutama di platform media sosial, guna meningkatkan popularitas produk.
- 4) **Penguatan SDM dan Pelatihan**
 - a) **Pelatihan Produksi:** Berikan pelatihan kepada pengusaha UMKM terkait teknologi produksi yang efisien, manajemen stok, dan pengelolaan usaha untuk meningkatkan produktivitas.
 - b) **Pengembangan Keterampilan Pemasaran:** Tingkatkan keterampilan pemasaran, terutama pemasaran digital, bagi pelaku usaha agar mereka mampu mempromosikan produk dengan lebih efektif.
- 5) **Dukungan Kebijakan dan Pemerintah**
 - a) **Bantuan Modal dan Peralatan:** Pemerintah daerah dapat memberikan dukungan berupa modal dan bantuan peralatan modern untuk membantu produsen dalam meningkatkan kapasitas produksi.

- b) **Promosi di Event dan Festival Lokal:** Pemerintah dapat memfasilitasi partisipasi pelaku UMKM keripik kelapa dalam pameran kuliner atau festival lokal dan nasional untuk memperkenalkan produk mereka kepada konsumen yang lebih luas.
- 6) **Kolaborasi dan Kemitraan**
- a) **Kemitraan dengan Pemasok Kelapa:** Jalin hubungan baik dengan petani kelapa lokal untuk memastikan pasokan bahan baku yang berkualitas dan berkelanjutan.
 - b) **Kolaborasi dengan Ritel Modern dan UMKM:** Jalin kerja sama dengan ritel modern, seperti supermarket, serta komunitas UMKM untuk memperluas akses pasar dan meningkatkan penjualan.

5.5.3.16 Produk VCO

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya VCO, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas Produk dan Standarisasi Produk

- a) **Standarisasi Proses Produksi:** Terapkan standar produksi yang ketat dan higienis, mulai dari pemilihan kelapa berkualitas hingga proses ekstraksi minyak kelapa murni yang sesuai dengan standar industri.
- b) **Sertifikasi Produk:** Pastikan VCO memiliki sertifikasi halal, BPOM, dan standar organik untuk meningkatkan kepercayaan konsumen serta membuka akses ke pasar yang lebih luas.
- c) **Penelitian dan Inovasi Produk:** Lakukan penelitian untuk mengembangkan kualitas produk dan variasi turunan dari VCO, seperti produk kosmetik, suplemen kesehatan, dan makanan.

2) Pengemasan dan Branding

- c) **Kemasan Berkualitas:** Gunakan kemasan yang modern, ramah lingkungan, dan aman untuk menjaga kualitas VCO tetap murni. Kemasan harus melindungi dari paparan sinar matahari langsung yang dapat merusak kandungan VCO.
- d) **Branding Khas Daerah:** Buat identitas merek yang mencerminkan karakter khas Kabupaten Kepulauan Meranti, menonjolkan keunikan dan kualitas kelapa lokal. Bangun citra VCO sebagai produk alami dan sehat.

3) Pemasaran dan Distribusi

- a) **Jaringan Distribusi Lokal dan Nasional:** Pasarkan produk di apotek, toko organik, supermarket, serta ritel modern di dalam dan luar daerah. Kembangkan jaringan distribusi yang lebih luas dengan kerja sama bersama toko oleh-oleh dan supermarket besar.
- b) **Pemasaran Internasional:** Pasar internasional seperti Amerika Serikat, Eropa, dan Jepang memiliki permintaan tinggi untuk VCO. Lakukan pemasaran ekspor dengan memenuhi standar internasional.

4) Penguatan SDM dan Pelatihan

- a) **Pelatihan Produksi:** Berikan pelatihan kepada pelaku usaha dan pekerja terkait teknologi modern dalam proses produksi VCO agar lebih efisien dan berkualitas.
- b) **Pengembangan Keterampilan Pemasaran:** Ajarkan keterampilan pemasaran digital kepada produsen untuk meningkatkan kemampuan dalam mempromosikan produk secara online, serta meningkatkan kemampuan berinovasi.

5) Dukungan Kebijakan dan Pemerintah

- a) **Bantuan Modal dan Peralatan:** Pemerintah daerah dapat memberikan bantuan modal untuk UMKM pengolah VCO, serta akses kepada peralatan modern yang dapat meningkatkan kapasitas produksi.
- b) **Promosi di Event dan Festival Lokal:** Fasilitasi partisipasi pengusaha VCO dalam pameran dan event nasional serta internasional, seperti pameran produk herbal dan makanan sehat, untuk memperkenalkan produk lebih luas.

6) Kolaborasi dan Kemitraan

- a) **Kemitraan dengan Pemasok Kelapa:** Jalin hubungan baik dengan petani kelapa lokal untuk memastikan pasokan bahan baku yang berkualitas dan berkelanjutan.

- b) **Kolaborasi dengan Industri Kosmetik dan Kesehatan:** Jalin kemitraan dengan industri kosmetik dan kesehatan untuk mengembangkan produk turunan dari VCO, seperti minyak rambut, lotion, sabun, hingga kapsul VCO untuk suplemen kesehatan.
- 7) **Diversifikasi Produk**
 - a) **Pengembangan Produk Turunan:** Selain VCO murni, kembangkan produk turunan seperti kosmetik berbasis VCO (sabun, sampo, lotion), produk kesehatan (suplemen VCO), dan produk makanan (campuran makanan dan minuman).
 - b) **Produk Organik dan Premium:** Kembangkan varian VCO organik dan premium yang lebih sehat serta ramah lingkungan, sesuai dengan tren permintaan pasar.
- 8) **Eksansi Pasar**
 - a) **Ekspor ke Pasar Global:** VCO memiliki permintaan tinggi di pasar internasional. Fokus pada pasar negara maju seperti Eropa, Amerika Serikat, Jepang, dan Australia dengan memenuhi regulasi dan standar internasional.
 - b) **Pasar Kesehatan dan Kosmetik:** Fokus pada segmen pasar yang mengutamakan gaya hidup sehat dan organik, serta industri kosmetik yang membutuhkan bahan alami berkualitas tinggi.
- 9) **Sertifikasi dan Legalitas**
 - a) **Sertifikasi Internasional:** Selain sertifikasi nasional, upayakan memperoleh sertifikasi internasional seperti **USDA Organic** atau **EU Organic** yang dapat meningkatkan daya saing di pasar global.
 - b) **Penguatan Labeling:** Perkuat informasi pada label kemasan terkait manfaat kesehatan dari VCO, sertifikasi organik, dan proses produksi yang ramah lingkungan.

5.5.3.17 Produk Kerupuk Udang

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya Kerupuk Udang, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk**
 - a) **Bahan Baku Berkualitas:** Pastikan udang yang digunakan segar dan berkualitas tinggi untuk menjaga cita rasa dan tekstur kerupuk udang.
 - b) **Proses Produksi Standar:** Terapkan standar produksi yang baik (Good Manufacturing Practices - GMP) dan higiene, mulai dari pengolahan bahan baku hingga pengemasan, untuk menjamin kualitas dan keamanan produk.
 - c) **Diversifikasi Rasa dan Varian:** Inovasi rasa kerupuk udang seperti varian pedas, manis, atau gurih untuk memenuhi selera konsumen yang beragam.
- 2) **Pengemasan dan Branding**
 - a) **Kemasan Modern dan Aman:** Gunakan kemasan yang tahan lama, menarik, dan higienis untuk menjaga kerupuk tetap renyah. Kemasan harus mencantumkan informasi gizi, sertifikasi halal, serta logo produk unggulan daerah.
 - b) **Identitas Produk Lokal:** Buat branding produk yang menonjolkan kerupuk udang sebagai produk khas Kepulauan Meranti, dengan menonjolkan cerita lokal atau keunikan tradisi pembuatan kerupuk di daerah tersebut.
- 3) **Pemasaran dan Distribusi**
 - a) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan e-commerce dan media sosial untuk memperluas jangkauan penjualan. Platform seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada dapat digunakan untuk memasarkan kerupuk udang ke seluruh Indonesia bahkan luar negeri.
 - b) **Kerja Sama dengan Retail Lokal dan Nasional:** Jalin kemitraan dengan toko oleh-oleh, supermarket lokal, dan jaringan ritel modern di berbagai wilayah untuk meningkatkan distribusi produk.
 - c) **Pameran dan Promosi:** Ikuti pameran produk lokal dan nasional untuk memperkenalkan kerupuk udang kepada lebih banyak konsumen, serta promosi melalui festival kuliner dan bazar.
- 4) **Penguatan SDM dan Pelatihan**

- a) **Pelatihan Produksi dan Pemasaran:** Berikan pelatihan kepada produsen kerupuk mengenai teknologi pengolahan modern, pengemasan, serta pemasaran online untuk memperluas jangkauan pasar.
 - b) **Peningkatan Teknologi Produksi:** Investasi dalam peralatan pengolahan dan pengeringan yang lebih modern untuk meningkatkan efisiensi produksi, kualitas produk, dan kapasitas produksi.
- 5) **Diversifikasi Produk**
- a) **Pengembangan Varian Produk:** Selain kerupuk udang tradisional, kembangkan produk turunan seperti kerupuk udang instan (siap goreng), kerupuk udang rendah kalori, atau kerupuk udang sehat yang diolah dengan sedikit minyak.
 - b) **Produk Premium dan Organik:** Pasarkan kerupuk udang premium dengan bahan baku udang organik atau hasil tangkapan laut yang ramah lingkungan untuk menarik segmen pasar kelas menengah ke atas.
- 6) **Ekspansi Pasar**
- a) **Pasar Lokal dan Nasional:** Perkuat pasar di wilayah Riau dan kota-kota besar di Indonesia, baik melalui jaringan distribusi ritel, toko oleh-oleh, maupun marketplace online.
 - b) **Pemasaran Ekspor:** Manfaatkan potensi ekspor ke negara-negara tetangga seperti Singapura dan Malaysia, serta perluas ke pasar internasional dengan memenuhi standar impor dan sertifikasi internasional.
- 7) **Sertifikasi dan Legalitas**
- a) **Sertifikasi Produk:** Pastikan produk kerupuk udang memiliki sertifikasi halal, izin dari BPOM, dan memenuhi standar kesehatan untuk memudahkan akses pasar dan meningkatkan kepercayaan konsumen.
 - b) **Standarisasi Labeling:** Perkuat informasi produk pada kemasan terkait kandungan gizi, manfaat kesehatan, dan keunggulan produk lokal Kepulauan Meranti.

5.5.3.18 Produk Beras Sagu

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya beras sagu, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk**
 - a) **Pengolahan Berstandar:** Terapkan teknologi pengolahan sagu yang modern untuk meningkatkan kualitas dan kehalusan beras sagu, menjamin kebersihan, dan menjaga kandungan nutrisinya.
 - b) **Diversifikasi Varian:** Kembangkan beras sagu dengan berbagai varian, seperti beras sagu organik, beras sagu instan, atau beras sagu yang diperkaya nutrisi.
- 2) **Pengemasan dan Branding**
 - a) **Kemasan Inovatif dan Higienis:** Gunakan kemasan yang tahan lama, kedap udara, dan mudah disimpan, serta mencantumkan informasi gizi, sertifikasi halal, dan label produk lokal khas Kepulauan Meranti.
 - b) **Promosi Identitas Lokal:** Kembangkan branding yang menonjolkan beras sagu sebagai produk khas daerah yang sehat dan alami, dengan cerita tradisi pengolahan sagu Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- 3) **Pemasaran dan Distribusi**
 - a) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan platform e-commerce dan media sosial untuk menjangkau konsumen lebih luas, baik di dalam negeri maupun luar negeri. Perkenalkan produk melalui marketplace seperti Tokopedia, Shopee, dan Lazada.
 - b) **Jaringan Distribusi Lokal dan Nasional:** Jalin kemitraan dengan supermarket, toko oleh-oleh, dan pasar modern di seluruh Indonesia untuk memperluas akses produk ke berbagai wilayah.
- 4) **Penigkan SDM dan Teknologi**
 - a) **Pelatihan Produksi dan Pengolahan:** Berikan pelatihan kepada pelaku UMKM mengenai teknik pengolahan sagu yang lebih efisien dan higienis serta pemanfaatan teknologi modern untuk meningkatkan kapasitas produksi.

- b) **Penggunaan Teknologi Modern:** Investasi dalam peralatan pengolahan yang canggih untuk mempercepat proses produksi, meningkatkan kualitas, dan memperpanjang masa simpan beras sagu.
- 5) **Pengembangan Inovasi Produk**
 - a) **Produk Turunan Beras Sagu:** Kembangkan produk olahan turunan dari beras sagu seperti beras sagu instan, campuran sagu dengan beras biasa, atau sagu siap masak untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih bervariasi.
 - b) **Produk Premium:** Pasarkan beras sagu sebagai produk premium atau beras sehat bagi konsumen yang mementingkan pola makan gluten-free dan rendah indeks glikemik.
- 6) **Eksansi Pasar**
 - a) **Pasar Nasional dan Internasional:** Tingkatkan promosi beras sagu sebagai makanan sehat yang dapat bersaing di pasar nasional dan ekspor ke negara-negara yang memiliki permintaan untuk produk gluten-free dan alami.
 - b) **Segmentasi Pasar:** Bidik segmen konsumen yang peduli pada kesehatan, seperti konsumen yang mencari produk rendah gluten, diet khusus, atau makanan tradisional yang alami.
- 7) **Sertifikasi dan Legalitas**
 - a) **Sertifikasi Halal dan BPOM:** Pastikan produk beras sagu mendapatkan sertifikasi halal dan izin dari BPOM untuk meningkatkan kepercayaan konsumen serta akses pasar yang lebih luas.
 - b) **Standarisasi Produk:** Lakukan standarisasi produk sesuai dengan ketentuan pemerintah dan pasar internasional agar beras sagu dapat dipasarkan di dalam dan luar negeri.
- 8) **Dukungan Pemerintah**
 - a) **Bantuan Akses Modal:** Pemerintah daerah dapat menyediakan akses modal melalui kredit usaha rakyat (KUR) atau hibah modal bagi pelaku industri beras sagu untuk meningkatkan kapasitas produksi dan investasi teknologi.
 - b) **Promosi Melalui Event Lokal:** Ikuti pameran produk lokal, festival kuliner, dan promosi melalui kegiatan pemerintah untuk memperkenalkan beras sagu sebagai produk unggulan Kepulauan Meranti.
- 9) **Pengembangan Wisata Kuliner**
 - a) **Eduwisata Sagu:** Kembangkan wisata kuliner berbasis sagu Di Kabupaten Kepulauan Meranti untuk menarik wisatawan yang ingin mengenal proses pengolahan sagu sekaligus mempromosikan produk beras sagu sebagai oleh-oleh khas

5.5.3.19 Produk Makaroni Sagu

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya makaroni sagu, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas dan Inovasi Produk:** Tingkatkan kualitas makaroni sagu dengan teknologi modern dan diversifikasi varian rasa untuk menarik pasar yang lebih luas.
- 2) **Pengemasan dan Branding:** Gunakan kemasan menarik dan praktis dengan penekanan pada identitas lokal Kepulauan Meranti.
- 3) **Peningkatan SDM dan Teknologi:** Pelatihan untuk pelaku UMKM dalam teknik pengolahan dan pemasaran, serta penggunaan mesin modern untuk efisiensi.
- 4) **Pengembangan Pemasaran:** Manfaatkan platform digital dan e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar, baik lokal maupun nasional.
- 5) **Sertifikasi dan Legalitas:** Pastikan produk mendapatkan sertifikasi halal dan izin BPOM untuk kepercayaan konsumen.
- 6) **Kolaborasi dan Rantai Pasok:** Bangun kerjasama dengan petani sagu dan distributor untuk memastikan ketersediaan bahan baku yang stabil.
- 7) **Eksansi Pasar:** Fokus pada pasar sehat dengan branding makaroni sagu sebagai produk bebas gluten dan kaya serat.
- 8) **Dukungan Pemerintah:** Manfaatkan program pemerintah untuk akses modal dan promosi produk di event nasional.

5.5.3.20 Produk Mie Sagu Instan

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya mie sagu instan, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

1) Peningkatan Kualitas Produk

- a) **Teknologi Modern:** Gunakan teknologi terbaru dalam pengolahan mie sagu untuk memastikan produk berkualitas tinggi dan higienis.
- b) **Uji Coba Rasa dan Tekstur:** Lakukan pengujian untuk menghasilkan mie sagu instan dengan rasa dan tekstur yang optimal, serta mempertimbangkan preferensi lokal.

2) Inovasi dan Diversifikasi Produk

- a) **Varian Rasa dan Nutrisi:** Kembangkan berbagai varian rasa mie sagu instan, seperti rasa ayam, sayuran, dan rempah-rempah lokal, serta menambahkan nutrisi untuk meningkatkan daya tarik.
- b) **Kemasan Praktis:** Desain kemasan yang menarik, praktis, dan mudah dibawa, serta memperhatikan daya tahan produk.

3) Pengemasan dan Branding

- a) **Identitas Lokal:** Ciptakan branding yang menonjolkan mie sagu sebagai produk khas Kepulauan Meranti, termasuk cerita dan nilai tradisional.
- b) **Informasi Gizi:** Sertakan informasi tentang manfaat kesehatan mie sagu, seperti bebas gluten dan tinggi serat.

4) Peningkatan SDM dan Pelatihan

- a) **Pelatihan untuk UMKM:** Berikan pelatihan kepada pelaku usaha lokal tentang teknik pengolahan mie sagu instan dan strategi pemasaran.
- b) **Berkolaborasi dengan Ahli:** Libatkan ahli dalam pengembangan produk dan teknologi untuk meningkatkan kualitas.

5) Pengembangan Pemasaran

- a) **E-commerce dan Pemasaran Digital:** Manfaatkan platform online untuk memasarkan mie sagu instan, serta iklan di media sosial untuk menjangkau konsumen lebih luas.
- b) **Kemitraan dengan Retail:** Jalin kerja sama dengan supermarket dan toko makanan untuk memperluas distribusi.

6) Sertifikasi dan Legalitas

- a) **Sertifikasi Halal dan BPOM:** Dapatkan sertifikasi halal dan izin dari BPOM untuk memastikan kepercayaan konsumen dan akses ke pasar yang lebih luas.
- b) **Standarisasi Produksi:** Lakukan standarisasi dalam proses produksi untuk menjaga kualitas dan keamanan makanan.

7) Kolaborasi dengan Petani Sagu

- a) **Kemitraan Bahan Baku:** Kerjasama dengan petani sagu setempat untuk memastikan pasokan bahan baku yang berkualitas dan berkelanjutan.

8) Promosi Melalui Event Lokal

- a) **Partisipasi di Festival:** Ikuti festival makanan dan pameran produk lokal untuk memperkenalkan mie sagu instan kepada masyarakat dan pelaku industri.

9) Ekspansi Pasar

- a) **Target Pasar yang Luas:** Fokus pada pemasaran ke konsumen yang peduli kesehatan dan mencari alternatif mi bebas gluten.
- b) **Pemasaran Internasional:** Jelajahi peluang ekspor, terutama ke negara-negara yang memiliki permintaan untuk produk sehat dan alami.

10) Dukungan Pemerintah

- a) **Bantuan Modal:** Manfaatkan program pemerintah untuk mendukung akses modal bagi pelaku industri mie sagu instan.
- b) **Promosi Produk Lokal:** Dukung inisiatif pemerintah dalam mempromosikan produk unggulan daerah di tingkat nasional dan internasional.

5.5.3.21 Produk Sagu Lemak

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya sagu lemak, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk:** Gunakan teknologi modern untuk menghasilkan sagu lemak instan berkualitas tinggi dengan rasa dan tekstur yang optimal.
- 2) **Inovasi dan Diversifikasi:** Kembangkan berbagai varian rasa dan kemasan praktis yang menarik untuk meningkatkan daya tarik konsumen.
- 3) **Branding dan Pengemasan:** Ciptakan identitas lokal dan sertakan informasi gizi dalam kemasan untuk menarik perhatian pasar.
- 4) **Pelatihan SDM:** Berikan pelatihan kepada pelaku UMKM tentang teknik pengolahan dan pemasaran mie sagu.
- 5) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan platform online untuk memasarkan produk, serta jalin kemitraan dengan retailer untuk distribusi yang lebih luas.
- 6) **Sertifikasi Halal dan Legalitas:** Dapatkan sertifikasi halal dan izin dari BPOM untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.
- 7) **Kolaborasi dengan Petani:** Kerja sama dengan petani sagu lokal untuk memastikan pasokan bahan baku yang berkualitas.
- 8) **Promosi Melalui Event:** Ikuti festival makanan untuk memperkenalkan mie sagu instan kepada masyarakat dan pelaku industri.
- 9) **Ekspansi Pasar:** Targetkan pasar kesehatan dan peluang ekspor ke negara dengan permintaan produk alami.
- 10) **Dukungan Pemerintah:** Manfaatkan program pemerintah untuk akses modal dan promosi produk lokal.

5.5.3.22 Produk Kolong Sagu

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya kolong sagu, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Kualitas Produk:** Tingkatkan kualitas kolong sagu instan dengan menggunakan teknologi modern untuk menjaga rasa dan nutrisi.
- 2) **Inovasi Varian Rasa:** Kembangkan berbagai varian rasa dan kemasan yang menarik serta praktis untuk meningkatkan daya tarik konsumen.
- 3) **Branding yang Kuat:** Ciptakan identitas merek yang menonjolkan keunikan kolong sagu sebagai produk khas Kepulauan Meranti.
- 4) **Pelatihan untuk UMKM:** Berikan pelatihan kepada pelaku usaha lokal tentang teknik pengolahan dan pemasaran kolong sagu instan.
- 5) **Pemasaran Digital:** Gunakan e-commerce dan media sosial untuk memasarkan produk kepada konsumen yang lebih luas.
- 6) **Sertifikasi dan Legalitas:** Dapatkan sertifikasi halal dan izin BPOM untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.
- 7) **Kerja Sama dengan Petani:** Jalin kerjasama dengan petani sagu lokal untuk memastikan pasokan bahan baku yang berkualitas.
- 8) **Promosi di Event:** Ikuti pameran dan festival untuk memperkenalkan kolong sagu instan kepada masyarakat dan calon konsumen.
- 9) **Ekspansi Pasar:** Targetkan pasar yang peduli kesehatan dan peluang ekspor ke negara dengan permintaan produk alami.
- 10) **Dukungan Pemerintah:** Manfaatkan program pemerintah untuk mendapatkan akses modal dan dukungan promosi produk lokal.

5.5.3.23 Produk Seblak Sagu

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya seblak sagu, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Kualitas Produk:** Fokus pada pengembangan seblak sagu instan berkualitas tinggi dengan cita rasa yang khas dan tekstur yang optimal.
- 2) **Inovasi Rasa dan Variasi:** Kembangkan berbagai varian rasa seblak, seperti pedas, asin, dan manis, serta kemasan yang menarik dan praktis.
- 3) **Branding dan Identitas:** Ciptakan identitas merek yang kuat dengan menonjolkan keunikan seblak sagu sebagai produk khas dari Kepulauan Meranti.
- 4) **Pelatihan dan Pengembangan SDM:** Berikan pelatihan bagi pelaku UMKM tentang teknik produksi, inovasi produk, dan strategi pemasaran.
- 5) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan platform e-commerce dan media sosial untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan meningkatkan penjualan.
- 6) **Sertifikasi Halal dan Legalitas:** Dapatkan sertifikasi halal dan izin dari BPOM untuk memastikan produk memenuhi standar keamanan dan kualitas.
- 7) **Kemitraan dengan Petani:** Jalin kerjasama dengan petani sagu lokal untuk memastikan ketersediaan bahan baku yang berkualitas.
- 8) **Promosi Melalui Event:** Ikuti festival makanan dan pameran lokal untuk memperkenalkan seblak sagu instan kepada masyarakat dan calon konsumen.
- 9) **Eksansi Pasar:** Targetkan pasar yang peduli kesehatan dan peluang ekspor ke negara dengan permintaan makanan berbasis sagu.
- 10) **Dukungan Pemerintah:** Manfaatkan program pemerintah untuk akses modal dan promosi produk lokal di pasar yang lebih luas.

5.5.3.24 Produk Culut Keju

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya culut keju, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk:** Fokus pada kualitas bahan baku dan proses produksi untuk menghasilkan culut keju instan yang enak, bergizi, dan tahan lama.
- 2) **Inovasi Rasa dan Variasi:** Kembangkan berbagai varian rasa selain keju, seperti rasa pedas, manis, atau rasa lokal khas, untuk menarik lebih banyak konsumen.
- 3) **Branding dan Identitas Lokal:** Buat merek yang kuat dengan menonjolkan keunikan produk lokal dari Kepulauan Meranti, sehingga produk mudah dikenali dan memiliki daya tarik.
- 4) **Pelatihan UMKM:** Berikan pelatihan bagi pelaku UMKM di bidang produksi, pengemasan, dan pemasaran produk culut keju instan.
- 5) **Pemasaran Digital:** Gunakan e-commerce dan media sosial untuk memasarkan produk secara lebih luas, serta manfaatkan iklan digital untuk meningkatkan visibilitas.
- 6) **Sertifikasi dan Legalitas:** Dapatkan sertifikasi halal dan izin BPOM untuk meningkatkan kepercayaan dan akses pasar yang lebih luas.
- 7) **Kolaborasi dengan Petani dan Pengusaha Lokal:** Jalin kerjasama dengan petani sagu dan produsen keju lokal untuk memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas dan mendukung ekonomi lokal.
- 8) **Promosi di Event Lokal dan Nasional:** Ikuti festival makanan, bazar, dan pameran lokal maupun nasional untuk memperkenalkan culut keju instan ke pasar yang lebih luas.
- 9) **Diversifikasi Pasar:** Targetkan konsumen modern yang mencari makanan ringan praktis dan sehat, serta pertimbangkan peluang ekspor ke negara yang memiliki permintaan makanan unik berbasis lokal.
- 10) **Dukungan dari Pemerintah:** Manfaatkan program bantuan dan dukungan dari pemerintah daerah untuk pengembangan industri lokal serta akses ke modal usaha.

5.5.3.25 Produk Keripik Pisang

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya keripik pisang, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk:** Gunakan pisang berkualitas tinggi dan teknik pengolahan yang tepat untuk menghasilkan keripik pisang yang renyah dan tahan lama. Jaga kualitas rasa dan tekstur untuk memenuhi standar konsumen.
- 2) **Inovasi Varian Rasa:** Kembangkan berbagai varian rasa, seperti manis, asin, keju, balado, atau cokelat, untuk menarik minat konsumen dengan selera yang berbeda.
- 3) **Branding dan Kemasan Menarik:** Ciptakan merek dan identitas produk yang unik dengan kemasan yang menarik dan praktis. Tampilkan keripik pisang sebagai makanan ringan khas Kepulauan Meranti.
- 4) **Pelatihan UMKM:** Berikan pelatihan kepada pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM) dalam hal produksi, pengemasan, dan pemasaran, sehingga mereka dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk.
- 5) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan platform e-commerce dan media sosial untuk memperluas pasar keripik pisang, serta gunakan strategi pemasaran digital untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, baik lokal maupun nasional.
- 6) **Sertifikasi dan Legalitas:** Dapatkan sertifikasi halal, izin BPOM, dan sertifikasi lainnya untuk memastikan bahwa produk aman dikonsumsi dan dapat masuk ke pasar yang lebih luas.
- 7) **Kolaborasi dengan Petani Pisang Lokal:** Bekerjasama dengan petani pisang lokal untuk memastikan pasokan bahan baku yang stabil dan berkualitas, serta mendukung keberlanjutan ekonomi lokal.
- 8) **Promosi di Event Lokal dan Nasional:** Ikuti pameran, bazar, dan festival makanan untuk memperkenalkan keripik pisang sebagai produk unggulan Kepulauan Meranti.
- 9) **Eksansi Pasar:** Targetkan pasar oleh-oleh, pariwisata, dan konsumen yang peduli pada makanan ringan alami dan sehat. Pertimbangkan peluang ekspor ke negara-negara yang tertarik pada makanan ringan berbahan dasar buah tropis.
- 10) **Dukungan Pemerintah:** Manfaatkan bantuan pemerintah daerah untuk memperoleh akses modal, pelatihan, dan promosi produk di tingkat nasional maupun internasional.

5.5.3.26 Produk Gula Sagu Bubuk

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya gula sagu bubuk, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk:** Gunakan teknologi pengolahan yang tepat untuk menghasilkan gula sagu bubuk berkualitas tinggi dengan tekstur halus, rasa manis alami, dan kandungan gizi yang optimal.
- 2) **Inovasi Produk:** Kembangkan varian gula sagu bubuk yang berbeda, misalnya gula sagu organik atau gula sagu rendah kalori, untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, termasuk konsumen yang peduli kesehatan.
- 3) **Branding dan Identitas Lokal:** Ciptakan identitas produk yang menonjolkan keunikan gula sagu sebagai produk khas Kepulauan Meranti, dengan fokus pada branding yang menarik dan kemasan yang praktis serta ramah lingkungan.
- 4) **Pelatihan UMKM:** Berikan pelatihan kepada pelaku UMKM di bidang teknik produksi, manajemen kualitas, dan pemasaran untuk meningkatkan efisiensi dan kemampuan mereka dalam memproduksi gula sagu bubuk yang memenuhi standar pasar.
- 5) **Sertifikasi dan Legalitas:** Dapatkan sertifikasi halal, izin BPOM, dan sertifikasi organik (jika diperlukan) untuk meningkatkan daya saing produk dan kepercayaan konsumen.
- 6) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memasarkan produk gula sagu bubuk, serta lakukan promosi digital dengan menonjolkan keunggulan produk sebagai alternatif gula alami.

- 7) **Kolaborasi dengan Petani Sagu Lokal:** Jalin kerjasama yang erat dengan petani sagu lokal untuk memastikan pasokan bahan baku yang stabil dan berkualitas serta mendukung keberlanjutan ekonomi lokal.
- 8) **Promosi di Event Lokal dan Nasional:** Ikuti pameran, bazar, dan festival makanan, baik di tingkat lokal maupun nasional, untuk mempromosikan gula sagu bubuk sebagai produk unggulan.
- 9) **Ekspansi Pasar:** Targetkan pasar yang peduli pada produk alami dan sehat, termasuk pasar ekspor di negara-negara yang memiliki permintaan terhadap produk berbasis sagu.
- 10) **Dukungan Pemerintah:** Manfaatkan program dukungan dari pemerintah daerah untuk akses modal, pelatihan, serta promosi produk di berbagai platform pemasaran yang lebih luas.

5.5.3.27 Produk Gula Sagu Cair

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya gula sagu cair, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk:** Optimalisasi proses produksi untuk menghasilkan gula sagu cair dengan tekstur halus, rasa manis alami, serta tingkat keawetan yang baik. Fokus pada teknologi pengolahan yang menjaga nilai gizi dan cita rasa produk.
- 2) **Diversifikasi Produk:** Kembangkan berbagai varian gula sagu cair, seperti gula sagu organik atau rendah gula, untuk menjangkau konsumen dengan kebutuhan khusus seperti produk sehat dan alami.
- 3) **Penguatan Branding:** Ciptakan identitas produk gula sagu cair sebagai produk khas Kepulauan Meranti, dengan kemasan yang menarik dan praktis. Branding bisa menonjolkan produk lokal alami yang ramah lingkungan dan bermanfaat untuk kesehatan.
- 4) **Sertifikasi dan Legalitas:** Pastikan produk memiliki sertifikasi halal dan izin BPOM untuk meningkatkan kredibilitas serta memudahkan penetrasi ke pasar yang lebih luas.
- 5) **Pelatihan UMKM:** Berikan pelatihan teknis kepada UMKM di bidang produksi gula sagu cair, manajemen kualitas, serta pemasaran, sehingga pelaku usaha dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing produk.
- 6) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan e-commerce dan media sosial sebagai platform untuk memperluas jangkauan pemasaran. Gunakan strategi promosi online yang menekankan keunggulan gula sagu cair sebagai produk alami dan sehat.
- 7) **Kolaborasi dengan Petani Sagu Lokal:** Bangun kerjasama dengan petani sagu Di Kabupaten Kepulauan Meranti untuk memastikan pasokan bahan baku yang berkualitas dan berkelanjutan, serta mendukung perekonomian lokal.
- 8) **Promosi pada Event Lokal dan Nasional:** Partisipasi aktif dalam pameran makanan, bazar, dan festival di tingkat lokal dan nasional untuk mempromosikan gula sagu cair sebagai produk unggulan Kepulauan Meranti.
- 9) **Pengembangan Pasar Ekspor:** Lakukan studi pasar untuk potensi ekspor gula sagu cair ke negara-negara yang mencari alternatif pemanis alami, serta fokus pada permintaan produk organik dan alami di pasar internasional.
- 10) **Dukungan Pemerintah:** Manfaatkan program-program pemerintah yang mendukung pengembangan produk lokal, baik dari segi pelatihan, akses permodalan, maupun promosi produk di dalam dan luar negeri.

5.5.3.28 Produk Madu

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya madu, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Produk:** Fokus pada peningkatan kualitas madu melalui pemrosesan alami tanpa bahan tambahan, serta menjaga kemurnian dan kebersihan produk. Penggunaan teknologi modern untuk memastikan proses ekstraksi yang efektif dan higienis.
- 2) **Diversifikasi Produk:** Kembangkan produk turunan madu seperti madu herbal, madu dengan tambahan rempah-rempah lokal, serta produk olahan berbasis madu seperti permen madu, minuman madu, dan madu dengan campuran superfood.

- 3) **Penguatan Branding Lokal:** Ciptakan branding yang mencerminkan madu asli dari Kepulauan Meranti. Tonjolkan identitas lokal dan manfaat kesehatan dari madu asli Meranti untuk menarik konsumen yang peduli terhadap produk alami dan tradisional.
- 4) **Sertifikasi dan Legalitas:** Pastikan produk madu mendapatkan sertifikasi halal, izin BPOM, dan sertifikasi organik jika diperlukan. Hal ini akan meningkatkan kepercayaan konsumen serta membuka peluang masuk ke pasar yang lebih luas.
- 5) **Pemberdayaan UMKM dan Peternak Lebah:** Berikan pelatihan kepada peternak lebah mengenai teknik peternakan lebah yang efisien dan ramah lingkungan. Pelaku UMKM juga perlu dilatih dalam manajemen bisnis, teknik pemasaran, dan pengemasan produk madu yang sesuai standar pasar.
- 6) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan e-commerce dan media sosial sebagai saluran pemasaran utama. Buat konten menarik tentang manfaat madu asli, serta promosi diskon atau paket madu untuk meningkatkan penjualan secara online.
- 7) **Pengembangan Pasar Ekspor:** Lakukan analisis pasar untuk ekspor madu ke negara-negara yang memiliki permintaan tinggi terhadap produk alami dan organik. Targetkan negara-negara dengan potensi permintaan madu yang tinggi seperti Eropa, Timur Tengah, dan Asia Timur.
- 8) **Promosi di Event Lokal dan Nasional:** Aktif mengikuti pameran dan bazar, baik di tingkat lokal maupun nasional, untuk memperkenalkan madu Meranti sebagai produk unggulan dan meningkatkan kesadaran konsumen terhadap kualitas madu asli daerah.
- 9) **Kerjasama dengan Peneliti dan Ahli Gizi:** Kolaborasi dengan peneliti atau ahli gizi lokal untuk mengembangkan produk madu berbasis penelitian ilmiah, sehingga manfaat kesehatan madu lebih terukur dan dapat dipromosikan secara lebih efektif.
- 10) **Dukungan Pemerintah Daerah:** Manfaatkan program-program pemerintah yang mendukung industri olahan makanan lokal, termasuk bantuan akses permodalan, pelatihan, serta fasilitas untuk promosi produk ke pasar internasional.

5.5.3.29 Produk Kopi Liberika

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya kopi liberika, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk:** Fokus pada teknik budidaya yang tepat serta pemrosesan pasca-panen, seperti fermentasi, pengeringan, dan roasting, untuk menghasilkan kopi liberika berkualitas tinggi. Standarisasi ini akan meningkatkan daya saing di pasar.
- 2) **Pengembangan Produk Turunan:** Diversifikasi produk olahan kopi liberika seperti kopi bubuk premium, kopi siap seduh, serta produk turunannya seperti permen kopi atau minuman kopi kemasan. Inovasi ini dapat menarik konsumen baru dan memperluas pasar.
- 3) **Branding dan Pemasaran:** Buat branding yang kuat untuk kopi liberika sebagai produk khas Kepulauan Meranti. Promosikan cerita di balik kopi liberika lokal, termasuk kondisi geografis dan metode tradisional yang membuatnya unik. Branding dapat difokuskan pada aspek premium dan cita rasa khas liberika.
- 4) **Sertifikasi dan Pengakuan Pasar:** Dapatkan sertifikasi organik, halal, dan lainnya yang sesuai untuk meningkatkan kepercayaan konsumen. Sertifikasi ini juga akan membuka peluang untuk menembus pasar ekspor dan segmen pasar yang lebih tinggi.
- 5) **Pemasaran Digital dan E-commerce:** Manfaatkan platform digital untuk memasarkan kopi liberika ke pasar yang lebih luas. E-commerce, media sosial, dan influencer marketing bisa digunakan untuk meningkatkan visibilitas produk di tingkat nasional dan internasional.
- 6) **Pelatihan untuk Petani dan Pelaku UMKM:** Berikan pelatihan teknis kepada petani kopi tentang teknik budidaya yang lebih efisien dan ramah lingkungan, serta pelatihan bagi UMKM dalam pengolahan, pengemasan, dan manajemen bisnis kopi.
- 7) **Peningkatan Fasilitas dan Teknologi Pengolahan:** Bangun atau tingkatkan fasilitas pengolahan kopi yang modern untuk menghasilkan produk berkualitas lebih baik. Penggunaan teknologi tepat guna dalam pengolahan kopi dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas.

- 8) **Promosi di Event Lokal dan Internasional:** Ikuti pameran dan bazar yang fokus pada produk kopi, baik di dalam negeri maupun internasional, untuk mempromosikan kopi liberika Kepulauan Meranti sebagai kopi khas dengan nilai unik.
- 9) **Pengembangan Agrowisata Kopi:** Kembangkan agrowisata berbasis perkebunan kopi liberika, di mana wisatawan bisa melihat langsung proses produksi kopi dan merasakan cita rasa kopi asli Kepulauan Meranti. Ini juga bisa menjadi peluang tambahan pendapatan bagi masyarakat lokal.
- 10) **Kolaborasi dengan Barista dan Ahli Kopi:** Kerjasama dengan barista atau ahli kopi untuk mengeksplorasi potensi rasa dan aroma kopi liberika yang unik, serta untuk mengedukasi konsumen tentang keunggulan kopi liberika Meranti.
- 11) **Dukungan Pemerintah dan Program Pembiayaan:** Manfaatkan program-program pemerintah yang mendukung pengembangan produk lokal, baik dalam bentuk pendanaan, fasilitasi promosi, maupun pelatihan dan bantuan teknis.

5.5.3.30 Produk Kopi Robusta

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya kopi robusta, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas dan Produktivitas:** Tingkatkan kualitas kopi robusta melalui pelatihan teknik budidaya yang efisien, pemilihan varietas unggul, dan penanganan pasca-panen yang tepat seperti fermentasi dan pengeringan. Peningkatan kualitas akan meningkatkan daya saing produk di pasar.
- 2) **Diversifikasi Produk Olahan:** Kembangkan berbagai produk turunan dari kopi robusta, seperti kopi bubuk, kopi sachet instan, kopi cold brew, atau produk turunan lainnya seperti permen dan makanan berbasis kopi. Diversifikasi ini dapat memperluas pasar dan meningkatkan permintaan.
- 3) **Branding dan Pemasaran Produk Lokal:** Buat brand kopi robusta Meranti yang mencerminkan kekhasan lokal, baik dari segi cita rasa maupun asal geografis. Branding yang kuat, ditambah dengan cerita di balik proses produksi tradisional, akan meningkatkan daya tarik dan nilai jual.
- 4) **Sertifikasi dan Peningkatan Standar:** Dapatkan sertifikasi seperti organik, halal, dan sertifikasi mutu lainnya untuk membangun kepercayaan konsumen. Sertifikasi ini akan meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas, termasuk peluang ekspor.
- 5) **Pemasaran Digital dan E-commerce:** Manfaatkan platform digital untuk memasarkan produk secara online. E-commerce dapat memperluas akses ke pasar nasional dan internasional. Penggunaan media sosial untuk promosi juga efektif dalam meningkatkan visibilitas produk.
- 6) **Pelatihan bagi Petani dan Pelaku UMKM:** Berikan pelatihan kepada petani kopi dan pelaku usaha lokal tentang teknik pengolahan kopi yang modern, efisien, dan ramah lingkungan. Ini akan meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil olahan kopi robusta.
- 7) **Peningkatan Teknologi Pengolahan:** Investasikan pada teknologi pengolahan kopi, seperti mesin roasting dan pengemasan modern, untuk memastikan kualitas produk tetap terjaga. Teknologi ini juga dapat meningkatkan skala produksi dan efisiensi.
- 8) **Pengembangan Agrowisata Kopi:** Kembangkan potensi agrowisata berbasis kopi robusta di Kabupaten Kepulauan Meranti, dengan mengajak wisatawan melihat proses produksi kopi langsung di perkebunan. Hal ini juga bisa menjadi sarana promosi dan menambah pendapatan bagi masyarakat lokal.
- 9) **Partisipasi dalam Event dan Pameran:** Promosikan produk kopi robusta di berbagai pameran kopi, baik nasional maupun internasional. Hal ini penting untuk memperkenalkan kopi robusta Meranti ke pasar yang lebih luas dan meningkatkan pengenalan merek.
- 10) **Kolaborasi dengan Barista dan Ahli Kopi:** Kerjasama dengan barista profesional dan ahli kopi untuk mengeksplorasi cita rasa robusta yang unik dari Meranti. Edukasi konsumen tentang karakteristik kopi robusta Meranti bisa menambah nilai jual.
- 11) **Dukungan Pemerintah dan Akses Pembiayaan:** Manfaatkan program pemerintah dan lembaga keuangan yang mendukung pengembangan produk lokal, seperti akses pembiayaan, bantuan teknis, serta program promosi dan pelatihan.

5.5.3.31 Produk Biji/Roasting Kopi

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya biji/roasting kopi, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Biji Kopi:** Fokus pada pengolahan biji kopi berkualitas dengan memanfaatkan varietas kopi unggul lokal. Proses pemanenan, fermentasi, dan pengeringan yang tepat akan memastikan biji kopi yang optimal untuk diroasting.
- 2) **Pengembangan Teknologi Roasting:** Investasi pada mesin roasting modern yang dapat mengatur suhu dan waktu secara presisi untuk menghasilkan rasa yang konsisten dan memenuhi standar pasar premium. Teknologi ini penting untuk menjaga aroma dan cita rasa kopi yang unik dari Meranti.
- 3) **Pelatihan dan Pengembangan SDM:** Berikan pelatihan kepada petani dan pelaku usaha mengenai teknik roasting yang sesuai dengan profil rasa yang diinginkan pasar. Pelatihan ini dapat mencakup teknik roasting light, medium, dan dark roast yang berbeda.
- 4) **Diversifikasi Produk:** Ciptakan berbagai produk olahan biji kopi, seperti kopi bubuk, kopi kapsul, dan biji kopi sangrai siap giling. Diversifikasi ini akan meningkatkan penetrasi pasar dan menarik konsumen yang memiliki preferensi berbeda.
- 5) **Branding Kopi Lokal:** Bangun brand kopi khas Meranti dengan menonjolkan cerita lokal, seperti metode tradisional dalam pengolahan dan kekhasan cita rasa dari biji kopi yang dihasilkan. Ini akan menarik perhatian pasar yang menghargai produk artisanal dan lokal.
- 6) **Sertifikasi Mutu dan Standar:** Peroleh sertifikasi organik, SNI (Standar Nasional Indonesia), dan label halal untuk membangun kepercayaan konsumen. Sertifikasi ini juga dapat membuka peluang ekspor ke pasar yang lebih luas.
- 7) **Pengembangan Pasar Digital:** Manfaatkan platform e-commerce dan media sosial untuk memperluas pasar kopi Meranti secara online. Melalui penjualan digital, kopi biji sangrai Meranti dapat lebih mudah diakses oleh konsumen nasional dan internasional.
- 8) **Kolaborasi dengan Kafe dan Roastery:** Jalin kerjasama dengan kafe, barista, dan roastery lokal atau luar daerah untuk memasarkan biji kopi Meranti. Barista dapat membantu dalam memperkenalkan cita rasa kopi Meranti kepada konsumen melalui demo brewing atau acara cupping.
- 9) **Partisipasi dalam Event Kopi:** Ikuti pameran dan festival kopi di tingkat nasional maupun internasional untuk mempromosikan produk roasting dari Meranti. Event ini juga menjadi ajang untuk menjalin jaringan dengan pelaku industri kopi lainnya.
- 10) **Agrowisata Kopi:** Kembangkan konsep agrowisata di perkebunan kopi dengan mengundang wisatawan untuk melihat langsung proses roasting dan mencicipi kopi lokal. Ini akan menjadi strategi promosi sekaligus membuka peluang ekonomi tambahan bagi masyarakat setempat.
- 11) **Dukungan Pemerintah:** Manfaatkan bantuan pemerintah dalam bentuk program promosi produk lokal, pelatihan teknis, dan akses pembiayaan untuk mengembangkan industri roasting. Bantuan ini akan mempercepat perkembangan industri olahan biji kopi di Meranti.

5.5.3.32 Produk Kopi Luwak

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya kopi luwak, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Pemeliharaan Luwak yang Baik:** Fokus pada kesejahteraan hewan luwak yang digunakan dalam produksi kopi. Praktik peternakan yang etis dan berkelanjutan akan meningkatkan kualitas biji kopi luwak serta menjaga reputasi produk di pasar.
- 2) **Pengendalian Proses Produksi:** Pastikan biji kopi yang dihasilkan oleh luwak diproses dengan benar, mulai dari pengumpulan hingga pengolahan. Tahapan seperti pembersihan, fermentasi, pengeringan, dan roasting harus dilakukan dengan cermat untuk menjaga cita rasa khas kopi luwak.
- 3) **Sertifikasi dan Standar Mutu:** Dapatkan sertifikasi seperti organik dan halal untuk produk kopi luwak. Sertifikasi ini dapat menambah nilai produk, terutama untuk pasar ekspor yang menghargai standar kualitas yang tinggi dan keberlanjutan.

- 4) **Branding Eksklusif dan Cerita Lokal:** Bangun narasi yang kuat mengenai asal-usul kopi luwak dari Meranti, termasuk cerita tentang metode tradisional dan keunikan ekosistem lokal. Produk kopi luwak yang diposisikan sebagai barang mewah akan menarik konsumen kelas premium.
- 5) **Pengemasan Premium:** Gunakan kemasan yang mencerminkan kualitas premium kopi luwak. Pengemasan yang menarik, ramah lingkungan, dan tahan lama akan meningkatkan daya tarik produk di pasar nasional dan internasional.
- 6) **Pengembangan Pasar Ekspor:** Kopi luwak terkenal secara internasional, sehingga mengembangkan jaringan ekspor adalah langkah penting. Lakukan penelitian pasar untuk menargetkan negara-negara dengan permintaan tinggi akan kopi premium, seperti Eropa, Jepang, dan Amerika Serikat.
- 7) **Peningkatan Teknologi Pengolahan:** Investasikan dalam peralatan modern untuk proses roasting dan pengemasan yang dapat menjaga kesegaran dan cita rasa kopi luwak. Teknologi ini juga akan membantu dalam menjaga konsistensi produk di setiap batch produksi.
- 8) **Promosi Digital dan E-commerce:** Manfaatkan media sosial, website, dan platform e-commerce untuk memasarkan kopi luwak secara global. Konten promosi yang mengedepankan kualitas, proses unik, dan eksklusivitas produk akan menarik minat konsumen online.
- 9) **Kolaborasi dengan Kafe dan Hotel Mewah:** Jalin kemitraan dengan kafe-kafe spesialti, restoran, dan hotel mewah yang mengutamakan produk premium untuk memasarkan kopi luwak sebagai produk eksklusif.
- 10) **Penyelenggaraan Event dan Wisata Kopi:** Kembangkan agrowisata berbasis kopi luwak, di mana wisatawan dapat melihat langsung proses produksi kopi luwak dan mencicipi kopi di tempat. Event kopi khusus seperti cupping session dan festival kopi juga dapat menjadi media promosi.
- 11) **Pendidikan dan Pelatihan Masyarakat Lokal:** Berikan pelatihan kepada masyarakat lokal mengenai cara memproduksi kopi luwak berkualitas, dari cara beternak luwak hingga teknik pengolahan biji kopi. Ini akan mendukung keberlanjutan produk dan membuka lapangan kerja baru.
- 12) **Dukungan Pemerintah dan Stakeholder:** Manfaatkan bantuan pemerintah, seperti program pelatihan, promosi produk lokal, dan akses permodalan. Dukungan dari stakeholder lokal, termasuk koperasi dan asosiasi kopi, juga dapat memperkuat industri kopi luwak di Meranti.

5.5.3.33 Produk Green Bean

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya green bean, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Peningkatan Kualitas Biji:** Fokus pada pemilihan varietas biji green bean yang unggul dan sesuai dengan iklim serta tanah Di Kabupaten Kepulauan Meranti. Implementasikan praktik budidaya yang baik untuk menghasilkan biji berkualitas tinggi.
- 2) **Pelatihan Petani:** Berikan pelatihan kepada petani tentang teknik budidaya, pemeliharaan tanaman, serta pengolahan green bean pasca-panen. Ini akan membantu meningkatkan hasil dan kualitas biji yang dihasilkan.
- 3) **Pengembangan Rantai Pasokan:** Bangun jaringan antara petani, pengolah, dan distributor untuk memastikan pasokan yang stabil dan efisien. Kolaborasi dengan koperasi lokal dapat meningkatkan daya tawar petani dalam rantai pasokan.
- 4) **Pengolahan Modern:** Investasikan dalam teknologi pengolahan green bean yang modern, seperti mesin pemanggang dan pengemas yang dapat menjaga kesegaran dan kualitas biji. Proses pengolahan yang baik akan menambah nilai jual produk.
- 5) **Branding dan Pemasaran:** Kembangkan merek yang mencerminkan kualitas dan keunikan green bean dari Kepulauan Meranti. Gunakan strategi pemasaran yang menarik, seperti cerita asal-usul produk dan manfaat kesehatan green bean.
- 6) **Sertifikasi Produk:** Dapatkan sertifikasi seperti organik atau non-GMO untuk menarik perhatian pasar yang lebih luas, termasuk konsumen yang peduli terhadap kesehatan dan keberlanjutan.
- 7) **Promosi dan Edukasi Pasar:** Lakukan kampanye promosi yang menyasar konsumen, terutama di kota-kota besar. Edukasi tentang manfaat green bean sebagai sumber protein nabati dan alternatif makanan sehat dapat meningkatkan permintaan.

- 8) **Diversifikasi Produk:** Kembangkan produk olahan dari green bean, seperti tepung green bean, snack, atau produk siap saji. Diversifikasi ini akan membuka pasar baru dan meningkatkan pendapatan.
- 9) **Kolaborasi dengan Restoran dan Kafe:** Jalin kemitraan dengan restoran dan kafe yang mengutamakan bahan lokal dan organik. Ini dapat membantu meningkatkan permintaan produk green bean dan memberikan eksposur yang lebih besar.
- 10) **Pemasaran Digital:** Manfaatkan platform e-commerce dan media sosial untuk menjangkau konsumen lebih luas. Tampilkan resep, cara penyajian, dan manfaat kesehatan green bean untuk menarik perhatian konsumen.
- 11) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival:** Ikuti pameran pertanian dan festival kuliner untuk memperkenalkan produk green bean kepada publik. Ini juga merupakan kesempatan untuk menjalin koneksi dengan pemangku kepentingan dalam industri makanan.
- 12) **Peningkatan Infrastruktur:** Bekerja sama dengan pemerintah untuk meningkatkan infrastruktur transportasi dan fasilitas penyimpanan yang memadai. Infrastruktur yang baik akan mempermudah distribusi produk ke pasar yang lebih luas.
- 13) **Pengembangan Wisata Pertanian:** Kembangkan agrowisata yang menawarkan pengalaman langsung kepada pengunjung tentang budidaya dan pengolahan green bean. Ini dapat meningkatkan kesadaran dan menarik lebih banyak perhatian terhadap produk lokal.

5.5.3.34 Produk Sirup Mangrove

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya sirup mangrove, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Pemanfaatan Sumber Daya Alam:** Maksimalkan pemanfaatan sumber daya alam dengan melakukan penelitian untuk memastikan kualitas dan keberlanjutan pengambilan bahan baku dari tanaman mangrove. Pastikan bahwa pemanenan dilakukan secara berkelanjutan untuk menjaga ekosistem.
- 2) **Pelatihan dan Pemberdayaan Masyarakat:** Berikan pelatihan kepada masyarakat lokal tentang teknik pengolahan sirup mangrove yang baik, termasuk cara pemanenan yang berkelanjutan dan pengolahan yang efisien. Pemberdayaan masyarakat dapat meningkatkan partisipasi dan pendapatan mereka.
- 3) **Riset dan Pengembangan Produk:** Lakukan riset untuk menemukan teknik pengolahan yang terbaik dan mengembangkan variasi produk sirup mangrove, seperti sirup dengan berbagai rasa atau tambahan nutrisi, untuk menarik lebih banyak konsumen.
- 4) **Standar Kualitas dan Sertifikasi:** Tetapkan standar kualitas yang ketat untuk produk sirup mangrove. Pertimbangkan untuk mendapatkan sertifikasi seperti organik atau sertifikat keamanan pangan untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar.
- 5) **Branding dan Pemasaran:** Buat merek yang kuat yang mencerminkan keunikan dan manfaat kesehatan dari sirup mangrove. Gunakan pemasaran yang efektif, termasuk media sosial, untuk meningkatkan kesadaran dan minat konsumen terhadap produk.
- 6) **Pembangunan Rantai Distribusi:** Bangun jaringan distribusi yang efektif, termasuk kerjasama dengan pengecer lokal, supermarket, dan platform e-commerce untuk memastikan produk dapat diakses oleh konsumen dengan mudah.
- 7) **Promosi dan Edukasi Pasar:** Lakukan kampanye promosi yang menekankan manfaat kesehatan sirup mangrove dan cara penggunaannya dalam berbagai resep. Edukasi konsumen mengenai sifat alami dan manfaat ekosistem mangrove juga dapat meningkatkan minat terhadap produk.
- 8) **Diversifikasi Produk:** Kembangkan variasi produk olahan dari sirup mangrove, seperti minuman campuran, saus, atau produk makanan lainnya. Diversifikasi ini akan memperluas pangsa pasar dan meningkatkan potensi pendapatan.
- 9) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival:** Ikuti pameran makanan dan festival produk lokal untuk memperkenalkan sirup mangrove kepada publik. Kegiatan ini juga dapat menjadi ajang untuk menjalin hubungan dengan mitra bisnis dan calon pembeli.

- 10) **Pengembangan Wisata Alam:** Kembangkan wisata edukasi di kawasan mangrove, termasuk tur pemanenan dan pengolahan sirup. Ini tidak hanya meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya mangrove tetapi juga menarik wisatawan yang ingin belajar lebih banyak tentang produk lokal.
- 11) **Kerja Sama dengan Peneliti dan Universitas:** Jalin kerjasama dengan institusi pendidikan dan penelitian untuk mengembangkan teknologi pengolahan yang lebih baik dan mengadakan penelitian terkait potensi ekonomi dan ekologi mangrove.
- 12) **Peningkatan Infrastruktur:** Bekerja sama dengan pemerintah untuk memperbaiki infrastruktur yang mendukung industri, termasuk akses jalan, fasilitas pengolahan, dan penyimpanan yang memadai untuk menjaga kualitas produk.

5.5.3.35 Produk Dodol Mangrove

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya dodol mangrove, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Identifikasi Sumber Bahan Baku:** Lakukan penelitian untuk mengidentifikasi jenis mangrove yang dapat digunakan sebagai bahan baku dodol. Pastikan bahan baku diambil secara berkelanjutan untuk menjaga ekosistem mangrove.
- 2) **Pelatihan dan Pemberdayaan Masyarakat:** Selenggarakan pelatihan bagi masyarakat lokal dalam proses pembuatan dodol mangrove. Libatkan mereka dalam setiap tahap produksi, mulai dari pemanenan hingga pengolahan, agar mereka merasa memiliki produk tersebut.
- 3) **Inovasi Resep dan Pengolahan:** Kembangkan resep dodol yang inovatif dengan menyesuaikan cita rasa lokal dan menambahkan bahan-bahan alami. Eksplorasi variasi dodol, seperti dodol dengan rasa buah, untuk menarik berbagai segmen pasar.
- 4) **Pengujian Kualitas Produk:** Lakukan uji coba untuk memastikan kualitas dan keamanan produk dodol mangrove. Dapatkan sertifikasi keamanan pangan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.
- 5) **Branding yang Menarik:** Buat merek yang mencerminkan keunikan dan keaslian dodol mangrove. Desain kemasan yang menarik dan informatif untuk mempromosikan produk dan menarik perhatian konsumen.
- 6) **Strategi Pemasaran yang Efektif:** Gunakan media sosial dan platform e-commerce untuk memasarkan dodol mangrove. Juga pertimbangkan kerjasama dengan toko-toko lokal, pasar, dan supermarket untuk memperluas jangkauan pasar.
- 7) **Promosi Manfaat Kesehatan:** Edukasi konsumen tentang manfaat kesehatan dari bahan baku mangrove. Berikan informasi mengenai nilai gizi dan kelebihan dodol mangrove dibandingkan dengan produk lainnya.
- 8) **Diversifikasi Produk:** Kembangkan produk turunan dari dodol mangrove, seperti snack atau permen berbahan dasar dodol. Ini akan membantu dalam memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan.
- 9) **Partisipasi dalam Pameran dan Festival:** Ikuti pameran makanan dan festival lokal untuk memperkenalkan dodol mangrove kepada publik. Kegiatan ini juga dapat digunakan untuk membangun jaringan dengan calon mitra bisnis.
- 10) **Keterlibatan dalam Program Wisata Edukasi:** Kembangkan program wisata yang mengedukasi pengunjung tentang proses pembuatan dodol mangrove serta pentingnya mangrove. Ini dapat menarik perhatian wisatawan dan meningkatkan kesadaran akan produk lokal.

- 11) **Kerja Sama dengan Universitas dan Peneliti:** Jalin kemitraan dengan institusi pendidikan untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang potensi dodol mangrove dan mengembangkan teknologi produksi yang lebih efisien.
- 12) **Peningkatan Infrastruktur:** Bekerja sama dengan pemerintah untuk meningkatkan infrastruktur yang mendukung industri, seperti akses jalan dan fasilitas pengolahan yang memadai.

5.5.3.36 Produk Bolu Cermi

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya bolu cermi, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Identifikasi Bahan Baku Lokal:** Fokus pada penggunaan bahan baku cermi lokal yang berkualitas untuk pembuatan bolu. Penelitian dan pengembangan tentang cara terbaik untuk memanfaatkan cermi sebagai bahan utama.
- 2) **Pelatihan dan Pemberdayaan Masyarakat:** Selenggarakan pelatihan bagi masyarakat dan pelaku usaha lokal dalam pembuatan bolu cermi. Libatkan mereka dalam proses produksi untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan.
- 3) **Pengembangan Resep dan Inovasi:** Kembangkan berbagai resep bolu cermi yang menarik, termasuk variasi rasa dan bentuk. Eksplorasi penggunaan bahan tambahan yang sehat untuk menarik segmen pasar yang lebih luas.
- 4) **Pengujian Kualitas Produk:** Lakukan uji coba untuk memastikan kualitas, rasa, dan keamanan bolu cermi. Dapatkan sertifikasi pangan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.
- 5) **Branding dan Desain Kemasan:** Ciptakan merek yang mencerminkan keunikan bolu cermi dari Kepulauan Meranti. Desain kemasan yang menarik dan ramah lingkungan untuk menarik perhatian konsumen dan meningkatkan nilai jual.
- 6) **Strategi Pemasaran:** Gunakan platform online dan media sosial untuk memasarkan bolu cermi. Kolaborasi dengan toko-toko lokal, pasar, dan supermarket untuk memperluas jangkauan distribusi.
- 7) **Promosi Manfaat Kesehatan:** Edukasi konsumen mengenai manfaat kesehatan dari cermi. Buat konten yang menjelaskan nilai gizi dan keunggulan bolu cermi dibandingkan produk sejenis.
- 8) **Diversifikasi Produk:** Kembangkan produk turunan seperti camilan atau kue kering berbahan cermi. Ini dapat membantu meningkatkan variasi produk dan menarik minat konsumen.
- 9) **Partisipasi dalam Event dan Pameran:** Ikuti festival makanan dan pameran lokal untuk memperkenalkan bolu cermi kepada publik. Ini juga dapat meningkatkan jaringan dengan distributor dan mitra bisnis potensial.
- 10) **Kerja Sama dengan Universitas dan Peneliti:** Jalin kemitraan dengan institusi pendidikan untuk penelitian lebih lanjut tentang potensi bolu cermi dan teknik produksi yang lebih efisien.
- 11) **Program Wisata Kuliner:** Kembangkan program wisata kuliner yang menampilkan bolu cermi sebagai salah satu daya tarik. Hal ini dapat menarik wisatawan dan meningkatkan kesadaran akan produk lokal.
- 12) **Peningkatan Infrastruktur:** Bekerja sama dengan pemerintah untuk meningkatkan infrastruktur yang mendukung industri, seperti akses jalan dan fasilitas pengolahan yang memadai.

5.5.3.37 Produk Peyek Bilis

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya peyek bilis, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Identifikasi Sumber Bahan Baku**
 - a) **Pemetaan Sumber Daya:** Identifikasi lokasi penangkapan bilis yang berkualitas tinggi di sekitar Kepulauan Meranti.
 - b) **Kemitraan dengan Nelayan:** Jalin kerjasama dengan nelayan lokal untuk memastikan pasokan bilis yang berkelanjutan dan berkualitas.
- 2) **Pelatihan dan Pemberdayaan Masyarakat**

- a) **Pelatihan Produksi:** Selenggarakan pelatihan bagi pelaku usaha dan masyarakat dalam pembuatan peyek bilis, termasuk teknik dan resep yang efektif.
- b) **Pemberdayaan Koperasi:** Bentuk koperasi bagi pengusaha peyek bilis untuk meningkatkan skala produksi dan daya saing.
- 3) **Inovasi Produk**
 - a) **Variasi Rasa:** Kembangkan variasi peyek bilis dengan rasa yang berbeda, seperti pedas, manis, atau rempah-rempah lokal untuk menarik lebih banyak konsumen.
 - b) **Pengemasan Kreatif:** Rancang kemasan yang menarik dan informatif untuk meningkatkan daya tarik produk.
- 4) **Pengujian Kualitas**
 - a) **Standarisasi Produk:** Lakukan uji coba untuk memastikan konsistensi rasa dan kualitas produk.
 - b) **Sertifikasi Pangan:** Dapatkan sertifikasi keamanan pangan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.
- 5) **Pemasaran dan Promosi**
 - a) **Strategi Pemasaran Digital:** Manfaatkan media sosial dan e-commerce untuk memasarkan peyek bilis secara luas.
 - b) **Promosi Kesehatan:** Edukasi konsumen mengenai manfaat gizi dari bilis dan keunggulan peyek bilis sebagai camilan sehat.
- 6) **Kerjasama dengan Distributor dan Retailer**
 - a) **Jalin Kemitraan:** Bekerja sama dengan distributor lokal dan toko retail untuk memperluas jangkauan pasar.
 - b) **Partisipasi di Pasar Tradisional:** Ikuti pasar dan bazar lokal untuk memperkenalkan produk kepada konsumen.
- 7) **Peningkatan Infrastruktur**
 - a) **Fasilitas Pengolahan:** Kembangkan fasilitas pengolahan yang modern dan bersih untuk meningkatkan efisiensi produksi.
 - b) **Akses Transportasi:** Tingkatkan infrastruktur transportasi untuk mempermudah distribusi produk.
- 8) **Pengembangan Program Wisata Kuliner**
 - a) **Wisata Kuliner:** Kembangkan program wisata yang menampilkan peyek bilis sebagai produk unggulan daerah. Ini dapat menarik wisatawan dan meningkatkan penjualan.
- 9) **Riset dan Pengembangan**
 - a) **Kerja Sama dengan Institusi Pendidikan:** Jalin kemitraan dengan universitas untuk penelitian mengenai inovasi produk dan pengembangan pasar.
 - b) **Feedback Konsumen:** Lakukan survei dan pengumpulan feedback dari konsumen untuk meningkatkan kualitas produk.
- 10) **Pelestarian Budaya Lokal**
 - a) **Promosi Budaya:** Gunakan peyek bilis sebagai simbol budaya lokal dalam kampanye pemasaran, yang dapat menarik minat wisatawan.

5.5.3.38 Produk Kerupuk Tempe

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya kerupuk tempe, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Identifikasi Sumber Bahan Baku**
 - a) **Pemetaan Penghasil Tempe:** Identifikasi petani dan produsen tempe lokal untuk memastikan pasokan bahan baku yang berkualitas.
 - b) **Kemitraan dengan Petani:** Jalin kerjasama dengan petani kedelai untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas kedelai yang digunakan dalam pembuatan tempe.
- 2) **Pelatihan dan Pemberdayaan Masyarakat**
 - a) **Pelatihan Produksi Kerupuk:** Selenggarakan pelatihan bagi masyarakat dan pengusaha lokal dalam teknik pembuatan kerupuk tempe yang baik.

- b) **Pemberdayaan Koperasi:** Bentuk koperasi untuk pengusaha kerupuk tempe guna meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran.
- 3) **Inovasi Produk**
 - a) **Varian Rasa:** Kembangkan variasi kerupuk tempe dengan berbagai rasa, seperti pedas, manis, atau rempah-rempah lokal untuk menarik minat konsumen.
 - b) **Kandungan Nutrisi:** Tingkatkan nilai gizi kerupuk tempe dengan menambahkan bahan alami, seperti sayuran atau rempah.
- 4) **Pengujian Kualitas**
 - a) **Standarisasi Produk:** Lakukan pengujian untuk memastikan kualitas dan konsistensi produk kerupuk tempe.
 - b) **Sertifikasi Pangan:** Dapatkan sertifikasi untuk produk agar konsumen merasa lebih aman dan percaya.
- 5) **Pemasaran dan Promosi**
 - a) **Strategi Pemasaran Digital:** Manfaatkan platform online dan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar kerupuk tempe.
 - b) **Promosi Sehat:** Edukasi konsumen tentang manfaat kesehatan tempe dan keunggulan kerupuk tempe sebagai camilan sehat.
- 6) **Kerjasama dengan Distributor dan Retailer**
 - a) **Kemitraan Pemasaran:** Jalin kerja sama dengan distributor lokal dan toko untuk mendistribusikan kerupuk tempe secara lebih luas.
 - b) **Pasar Tradisional:** Ikuti pasar dan bazar lokal untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan.
- 7) **Peningkatan Infrastruktur**
 - a) **Fasilitas Pengolahan:** Kembangkan fasilitas pengolahan yang higienis dan modern untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi.
 - b) **Transportasi:** Tingkatkan akses transportasi untuk mempermudah distribusi kerupuk tempe ke berbagai daerah.
- 8) **Pengembangan Program Wisata Kuliner**
 - a) **Wisata Kuliner:** Kembangkan paket wisata yang mencakup produk kerupuk tempe sebagai bagian dari pengalaman kuliner lokal, menarik minat wisatawan.
- 9) **Riset dan Pengembangan**
 - a) **Kerja Sama dengan Institusi Pendidikan:** Jalin kemitraan dengan universitas untuk penelitian mengenai inovasi produk dan pengembangan pasar.
 - b) **Feedback Konsumen:** Lakukan survei dan pengumpulan feedback dari konsumen untuk meningkatkan kualitas produk.
- 10) **Pelestarian Budaya Lokal**
 - a) **Promosi Budaya:** Gunakan kerupuk tempe sebagai simbol makanan tradisional dalam kampanye pemasaran untuk meningkatkan daya tarik produk.

5.5.3.39 Produk Keripik Ubi Pedas

Strategi pengembangan produk unggulan daerah (PUD) untuk industri olahan makanan, khususnya keripik ubi pedas, di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan:

- 1) **Sourcing Bahan Baku**
 - a) **Identifikasi Petani Ubi:** Jalin kerja sama dengan petani lokal untuk memastikan pasokan ubi berkualitas dengan harga yang bersaing.
 - b) **Pengembangan Varietas:** Mendorong penelitian dan pengembangan varietas ubi yang memiliki ketahanan terhadap hama dan penyakit, serta meningkatkan hasil panen.
- 2) **Pendidikan dan Pelatihan**
 - a) **Pelatihan Produksi:** Selenggarakan pelatihan bagi pelaku usaha lokal dalam teknik produksi keripik yang baik dan efisien.
 - b) **Kursus Kewirausahaan:** Berikan kursus kewirausahaan untuk membantu pengusaha memahami

manajemen bisnis dan pemasaran produk.

3) Inovasi Produk

- a) **Variasi Rasa:** Kembangkan beberapa varian rasa keripik ubi pedas, seperti pedas manis, pedas asam, atau campuran rempah khas daerah.
- b) **Kemasan Menarik:** Desain kemasan yang menarik dan fungsional untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar.

4) Standarisasi dan Kualitas

- a) **Pengujian Kualitas:** Lakukan pengujian terhadap keripik ubi pedas untuk memastikan rasa, kerenyahan, dan keamanan pangan.
- b) **Sertifikasi Pangan:** Usahakan untuk mendapatkan sertifikasi produk agar konsumen lebih percaya.

5) Pemasaran dan Promosi

- a) **Strategi Pemasaran Digital:** Manfaatkan platform media sosial dan website untuk memasarkan keripik ubi pedas secara lebih luas.
- b) **Partisipasi dalam Bazar:** Ikuti pameran dan bazar lokal untuk mempromosikan dan menjual keripik ubi pedas langsung kepada konsumen.

6) Distribusi dan Penjualan

- a) **Kerjasama dengan Distributor:** Jalin kerja sama dengan distributor lokal untuk memperluas jangkauan pasar.
- b) **Toko Ritel dan Online:** Pasarkan keripik ubi pedas di toko ritel lokal serta melalui platform e-commerce.

7) Peningkatan Infrastruktur

- a) **Fasilitas Pengolahan:** Kembangkan fasilitas pengolahan keripik ubi yang bersih dan memenuhi standar kesehatan.
- b) **Transportasi:** Tingkatkan akses transportasi untuk mempermudah distribusi dan pengiriman produk.

8) Program Inovasi Berkelanjutan

- a) **Riset dan Pengembangan:** Lakukan riset untuk menemukan cara-cara baru dalam mengolah ubi menjadi keripik, serta cara-cara baru untuk memperkenalkan produk ke pasar.
- b) **Umpan Balik Konsumen:** Kumpulkan dan analisis umpan balik dari konsumen untuk terus meningkatkan produk dan layanan.

9) Kolaborasi dengan Komunitas

- a) **Keterlibatan Komunitas:** Libatkan komunitas lokal dalam proses produksi dan pemasaran untuk meningkatkan partisipasi dan dukungan.
- b) **Pendidikan Konsumen:** Edukasi masyarakat tentang manfaat kesehatan ubi dan keripik pedas sebagai camilan sehat.

10) Pemasaran Budaya dan Tradisi Lokal

- a) **Promosi Budaya:** Gunakan keripik ubi pedas sebagai bagian dari promosi budaya lokal untuk menarik wisatawan dan meningkatkan penjualan.

5.6 Arah Kebijakan Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti

Arah kebijakan pengembangan PUD Kabupaten Kepulauan Meranti dengan melihat beberapa aspek berikut:

- 1) **Identifikasi dan Pengembangan Produk Unggulan:** Fokus pada produk-produk yang memiliki potensi pasar yang kuat dan bisa memberikan dampak ekonomi signifikan. Melibatkan riset pasar untuk memahami tren dan permintaan.
- 2) **Peningkatan Kualitas dan Standarisasi:** Meningkatkan kualitas produk melalui pelatihan dan bantuan teknis bagi pelaku usaha. Memastikan produk memenuhi standar kualitas dan regulasi yang berlaku.
- 3) **Pemasaran dan Promosi:** Meningkatkan upaya promosi melalui strategi pemasaran yang efektif, termasuk penggunaan media sosial, pameran, dan kolaborasi dengan distributor.

- 4) **Dukungan Infrastruktur:** Menyediakan infrastruktur yang diperlukan untuk mendukung produksi dan distribusi, seperti fasilitas produksi yang memadai, akses transportasi, dan pusat logistik.
- 5) **Kemitraan dan Kolaborasi:** Membangun kemitraan dengan sektor swasta, lembaga pendidikan, dan organisasi lain untuk mendukung pengembangan dan pemasaran produk.
- 6) **Pendanaan dan Pembiayaan:** Menyediakan akses ke sumber pendanaan bagi pelaku usaha, seperti subsidi, pinjaman dengan bunga rendah, atau hibah.
- 7) **Pendidikan dan Pelatihan:** Mengadakan pelatihan dan pendidikan bagi pelaku usaha mengenai inovasi produk, manajemen bisnis, dan keterampilan teknis yang relevan.
- 8) **Pemantauan dan Evaluasi:** Melakukan pemantauan dan evaluasi secara berkala untuk menilai efektivitas kebijakan dan membuat penyesuaian yang diperlukan.

Dengan fokus pada area ini, Kabupaten Kepulauan Meranti dapat lebih efektif dalam mengembangkan dan mempromosikan produk unggulan yang dapat meningkatkan perekonomian lokal. Arah kebijakan di atas menjadi pedoman bagi untuk pengembangan Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti. Hal ini diturunkan melalui penyusunan tahapan pembangunan Produk Unggulan Daerah (PUD) yang dibagi dalam periodisasi 5 (lima) tahunan. Kendati demikian, tahapan pembangunan ini hanya difokuskan bagi UMKM sebagaimana kriteria dalam Produk Unggulan Daerah (PUD). Sementara untuk industri besar diproyeksikan tetap memiliki keberlanjutan hingga jangka panjang dan diharapkan mampu bersinergi dengan UMKM penghasil Produk Unggulan Daerah (PUD).

Tahapan pembangunan Produk Unggulan Daerah (PUD) Kabupaten Kepulauan Meranti dikelompokkan menjadi 4 (empat) tingkatan yang saling berkesinambungan, yaitu:

- 1) **Pada tahap pertama (2025-2026)**, pembangunan Produk Unggulan Daerah (PUD) ditujukan pada penguatan manajemen kewirausahaan bagi para pelaku penghasil Produk Unggulan Daerah (PUD) di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- 2) **Pada tahap kedua (2026-2027)**, pembangunan Produk Unggulan Daerah (PUD) ditujukan pada peningkatan efisiensi produksi dan efisiensi pemasaran bagi para pelaku penghasil Produk Unggulan Daerah (PUD) di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- 3) **Pada tahap ketiga (2027-2028)**, pembangunan Produk Unggulan Daerah (PUD) ditujukan pada penguatan sinergitas antar UMKM sebagai pelaku penghasil Produk Unggulan Daerah (PUD) di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- 4) **Pada tahap keempat (2028-2029)**, diharapkan terwujudnya Produk Unggulan Daerah (PUD) yang mandiri, berdaya saing, dan berkelanjutan.

Berdasarkan program afirmatif di atas, maka dapat disusun arah kebijakan aplikatif, khususnya ditujukan untuk menyasar kegiatan yang harus dilakukan oleh Organisasi Perangkat daerah (OPD) di lingkup Pemerintah Daerah Kabupaten Kepulauan Meranti melakukan yaitu: (i) urgensi peningkatan kemampuan penetrasi pasar; dan (ii) urgensi pengembangan jiwa kewirausahaan pada masing-masing pelaku industri penghasil PUD dan program pengembangan UMKM dan IKM di Kabupaten Kepulauan Meranti dilaksanakan di beberapa OPD, maka diperlukan sinergitas dan kolaborasi dalam pengalokasian anggaran. Oleh karena itu, kajian ini memberikan saran, secara garis besar, pengalokasian anggaran pada tiap OPD. Untuk meningkatkan kemampuan penetrasi pasar nasional dan ekspor sebaiknya diserahkan kepada Disperindag, Dinkop dan UMKM.

5.6.1 Produk Sektor Perkebunan

5.6.1.1 Budidaya Tanaman Perkebunan Sagu

Arah Kebijakan Pengembangan Budidaya Tanaman Perkebunan Sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti bertujuan untuk meningkatkan produktivitas, keberlanjutan, dan nilai tambah dari industri sagu. Berikut adalah beberapa arah kebijakan yang dapat diambil:

1. Peningkatan Produktivitas dan Kualitas
 - a) Tujuan: Meningkatkan hasil produksi sagu per hektar dan memastikan bahwa kualitas produk memenuhi standar pasar, baik domestik maupun ekspor.
 - b) Kebijakan:

- Mengadopsi teknologi pertanian yang dapat meningkatkan efisiensi dan hasil panen. Ini melibatkan penggunaan bibit unggul yang memiliki ketahanan terhadap penyakit, serta alat pertanian yang lebih canggih untuk mempermudah pemeliharaan tanaman sagu.
 - Mendorong pelatihan yang berfokus pada praktik budidaya terbaik, pengelolaan lahan yang berkelanjutan, dan pengolahan pascapanen untuk menjaga kualitas sagu.
 - Memastikan setiap produk sagu yang dihasilkan memenuhi standar kualitas dengan mengadopsi Good Agricultural Practices (GAP) dan Good Manufacturing Practices (GMP).
2. Pengembangan Infrastruktur
- a) Tujuan: Meningkatkan efisiensi distribusi dan pengolahan sagu, serta memastikan hasil pertanian dapat diangkut ke pasar dengan biaya dan waktu yang efisien.
 - b) Kebijakan:
 - Meningkatkan kondisi jalan di daerah pedalaman dan penghubung ke pelabuhan untuk mempercepat distribusi hasil perkebunan sagu.
 - Mendirikan fasilitas pengolahan sagu yang terpusat, dilengkapi dengan teknologi modern untuk meningkatkan kualitas pengolahan dan memperluas diversifikasi produk sagu, seperti tepung sagu, mie sagu, atau bahan baku industri makanan.
 - Menghubungkan daerah produksi dengan pusat pemasaran domestik dan internasional, sehingga memperluas jaringan pasar sagu.
3. Penguatan Pasar dan Pemasaran
- a) Tujuan: Memperluas akses pasar dan meningkatkan daya saing produk sagu dari Kepulauan Meranti, baik di pasar domestik maupun global.
 - b) Kebijakan:
 - Meningkatkan promosi sagu sebagai komoditas unggulan Kepulauan Meranti di pasar nasional dan internasional, melalui pameran produk, kampanye pemasaran digital, dan pencitraan daerah sebagai penghasil sagu berkualitas.
 - Membangun hubungan antara petani dan industri pengolahan sagu untuk menciptakan rantai pasok yang lebih kuat dan terintegrasi.
 - Memperluas produk turunan dari sagu seperti pembuatan snack, makanan olahan, atau bahkan bahan kosmetik dan farmasi berbahan dasar sagu.
4. Pengelolaan Lahan Berkelanjutan
- a) Tujuan: Memastikan bahwa budidaya sagu tidak hanya menghasilkan keuntungan ekonomi, tetapi juga memperhatikan kelestarian lingkungan untuk jangka panjang.
 - b) Kebijakan:
 - Melakukan pemetaan dan pengelolaan hutan sagu agar produktivitasnya meningkat tanpa merusak ekosistem yang ada. Pengelolaan ini mencakup metode tanam-panen berkelanjutan serta konservasi area yang memiliki keanekaragaman hayati tinggi.
 - Mengidentifikasi dan memulihkan lahan yang sudah rusak akibat eksploitasi atau konversi lahan agar bisa kembali produktif. Pemulihan lahan ini juga penting untuk menjaga ketersediaan lahan bagi budidaya sagu di masa depan.
5. Kebijakan Dukungan Pemerintah
- a) Tujuan: Memberikan insentif dan dukungan yang memadai kepada petani sagu untuk mendorong peningkatan produktivitas dan kualitas produk, sekaligus memperkuat kelembagaan yang mendukung pertumbuhan industri sagu.
 - b) Kebijakan:
 - Subsidi untuk bibit unggul, pupuk, serta teknologi pengolahan dan mekanisasi yang diperlukan untuk meningkatkan produksi. Ini akan mengurangi biaya produksi bagi petani dan meningkatkan daya saing.
 - Mendorong pembentukan koperasi atau asosiasi petani sagu yang kuat, sehingga mereka memiliki posisi tawar yang lebih baik, akses yang lebih mudah ke pasar dan pembiayaan, serta dukungan teknis yang diperlukan.

- Memberikan akses yang lebih mudah bagi petani untuk mendapatkan kredit atau pembiayaan mikro yang bisa digunakan untuk investasi dalam budidaya dan pengolahan sagu.
6. Penelitian dan Pengembangan (R&D)
- a) Tujuan: Mendorong inovasi dalam pengelolaan budidaya sagu dan pengembangan produk berbasis sagu agar bisa meningkatkan efisiensi dan nilai tambah industri sagu.
 - b) Kebijakan:
 - Melakukan riset untuk menghasilkan varietas sagu yang lebih tahan terhadap kondisi iklim ekstrem atau serangan hama dan penyakit, serta yang memiliki produktivitas lebih tinggi.
 - Mengembangkan teknologi pengolahan yang lebih efisien serta produk turunan sagu yang bernilai tambah tinggi, seperti bioetanol, bahan pangan olahan, atau bahan industri lainnya.
 - Mendorong kerjasama dengan lembaga pendidikan dan penelitian dalam negeri dan luar negeri untuk meningkatkan inovasi di sektor budidaya dan pengolahan sagu.
7. Pemberdayaan Masyarakat Lokal
- a) Tujuan: Meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal dan menciptakan lapangan pekerjaan melalui pengembangan industri sagu yang berkelanjutan.
 - b) Kebijakan:
 - Mengadakan program pelatihan bagi masyarakat lokal, baik dalam hal budidaya, pengolahan, maupun pemasaran sagu, sehingga mereka dapat terlibat aktif dalam industri ini.
 - Membantu masyarakat lokal dalam membentuk kelompok tani, koperasi, atau usaha mikro untuk mendukung mereka dalam mengembangkan industri sagu di tingkat lokal.
8. Adaptasi terhadap Perubahan Iklim
- a) Tujuan: Mengurangi dampak perubahan iklim terhadap produktivitas perkebunan sagu Di Kabupaten Kepulauan Meranti, serta melindungi sumber daya alam dan lingkungan setempat.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan sistem pemantauan cuaca dan risiko bencana alam yang bisa mempengaruhi produktivitas sagu, serta mengimplementasikan langkah-langkah mitigasi seperti perbaikan sistem irigasi atau pengelolaan air.
 - Memberikan informasi dan pelatihan kepada petani mengenai dampak perubahan iklim dan strategi adaptasi yang bisa mereka terapkan, seperti memilih varietas yang lebih tahan terhadap perubahan kondisi cuaca.

Setiap kebijakan ini dirancang untuk mendukung pertumbuhan industri sagu yang berkelanjutan di Kabupaten Kepulauan Meranti, dengan tujuan utama meningkatkan kesejahteraan ekonomi, menjaga kelestarian lingkungan, dan memperkuat posisi Kabupaten Kepulauan Meranti sebagai penghasil sagu terbesar di Indonesia.

5.6.1.2 Budidaya Tanaman Perkebunan Kelapa

Arah Kebijakan Pengembangan Budidaya Tanaman Perkebunan Kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti bertujuan untuk meningkatkan produktivitas, keberlanjutan, dan nilai tambah dari industri kelapa. Berikut adalah beberapa arah kebijakan yang dapat diambil:

1. Peningkatan Produktivitas dan Kualitas Kelapa

- a) Tujuan: Meningkatkan hasil panen kelapa per hektar serta meningkatkan kualitas produk agar sesuai dengan standar pasar ekspor.
- b) Kebijakan:
 - Menggalakkan penggunaan varietas kelapa yang lebih produktif dan tahan terhadap hama dan penyakit.
 - Meningkatkan praktik pertanian dengan memperkenalkan metode budidaya yang ramah lingkungan dan efisien dalam penggunaan air serta nutrisi.
 - Memberikan pelatihan berkelanjutan kepada petani terkait teknik budidaya yang baik (Good Agricultural Practices) dan pengelolaan pascapanen agar kualitas kelapa yang dihasilkan meningkat.

2. Diversifikasi Produk Kelapa

- a) Tujuan: Mengoptimalkan potensi kelapa dengan mengembangkan berbagai produk turunan yang bernilai tambah tinggi.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pengembangan produk turunan kelapa seperti minyak kelapa, sabut kelapa, cocopeat, air kelapa, hingga arang tempurung kelapa yang memiliki nilai ekonomi lebih tinggi.
 - Memberikan akses kepada petani dan pengusaha kelapa kecil dan menengah terhadap teknologi pengolahan yang dapat meningkatkan nilai produk kelapa, baik dari segi kualitas maupun kuantitas.
 - Mendorong riset dan inovasi produk berbasis kelapa, seperti produk makanan, minuman, kosmetik, atau bioenergi.
3. Pengembangan Infrastruktur
- a) Tujuan: Memperbaiki akses distribusi dan pengolahan kelapa sehingga produk bisa lebih mudah dipasarkan dan memiliki kualitas yang baik.
 - b) Kebijakan:
 - Memperbaiki infrastruktur transportasi dari daerah produksi ke pusat-pusat distribusi dan pasar.
 - Mendirikan sentra pengolahan kelapa modern di daerah yang strategis untuk mempermudah pengolahan dan pemasaran hasil produk turunan kelapa.
 - Membangun fasilitas penyimpanan pascapanen yang dapat memperpanjang umur simpan kelapa dan menjaga kualitasnya.
4. Peningkatan Akses Pasar
- a) Tujuan: Meningkatkan daya saing kelapa dan produk turunannya di pasar domestik dan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Meningkatkan promosi kelapa Kepulauan Meranti di pasar global, terutama di negara-negara yang memiliki permintaan tinggi terhadap kelapa dan produk olahannya.
 - Memperkuat kelembagaan petani seperti koperasi untuk memudahkan akses petani terhadap pasar dan pembiayaan, sekaligus meningkatkan daya tawar mereka.
 - Membangun kerjasama yang baik antara petani, industri pengolahan, dan pemerintah dalam menciptakan rantai pasok yang lebih efisien.
5. Pengelolaan Lahan dan Lingkungan Secara Berkelanjutan
- a) Tujuan: Mengembangkan perkebunan kelapa yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, tanpa mengabaikan aspek konservasi sumber daya alam.
 - b) Kebijakan:
 - Menerapkan praktik-praktik konservasi untuk menjaga kesehatan tanah dan mengelola sumber daya air secara bijaksana, agar kelapa bisa tumbuh optimal tanpa merusak ekosistem sekitar.
 - Mendorong pengolahan limbah hasil produksi kelapa (seperti sabut dan tempurung kelapa) menjadi produk-produk bernilai tambah seperti cocopeat atau briket arang.
 - Mendorong pemulihan lahan-lahan kritis untuk dijadikan lahan produktif, dengan menerapkan teknik budidaya yang berkelanjutan.
6. Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Kelembagaan
- a) Tujuan: Meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan kelembagaan di sektor perkebunan kelapa agar lebih profesional dan kompetitif.
 - b) Kebijakan:
 - Menyelenggarakan program pelatihan bagi petani kelapa terkait manajemen usaha tani, teknik budidaya modern, dan pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan produktivitas.
 - Mendukung pembentukan dan penguatan kelembagaan petani kelapa melalui koperasi atau asosiasi yang dapat memberikan akses lebih luas ke pasar, pembiayaan, dan teknologi.
 - Meningkatkan kemampuan UKM yang bergerak di sektor pengolahan kelapa agar mampu mengakses pasar lebih luas dan meningkatkan daya saing produk.
7. Adaptasi terhadap Perubahan Iklim
- a) Tujuan: Menjamin keberlanjutan produksi kelapa meskipun terjadi perubahan iklim yang ekstrem.
 - b) Kebijakan:

- Mengembangkan dan menyebarkan bibit kelapa yang lebih tahan terhadap kondisi cuaca ekstrem dan kekeringan.
- Meningkatkan kesadaran petani akan dampak perubahan iklim dan memberikan solusi adaptasi, seperti pengelolaan air yang lebih baik serta diversifikasi usaha tani untuk mengurangi risiko.
- Memberikan pendidikan kepada petani terkait strategi adaptasi perubahan iklim, termasuk praktek budidaya yang lebih ramah iklim.

8. Dukungan Kebijakan Pemerintah

- Tujuan: Memastikan adanya regulasi dan insentif yang mendukung pertumbuhan industri kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- Kebijakan:
 - Pemerintah dapat memberikan subsidi untuk bibit, pupuk, dan teknologi pertanian yang diperlukan dalam budidaya kelapa. Selain itu, insentif pajak untuk pengusaha yang berinvestasi di sektor kelapa juga bisa diterapkan.
 - Menerapkan kebijakan yang memfasilitasi ekspor produk kelapa, seperti penyederhanaan prosedur ekspor dan pengurangan biaya logistik.
 - Melalui kebijakan pemerintah daerah, mendukung pengembangan ekonomi masyarakat dengan berfokus pada pengelolaan sumber daya kelapa secara optimal.

9. Pengembangan Penelitian dan Teknologi

- Tujuan: Meningkatkan inovasi dan teknologi di bidang budidaya dan pengolahan kelapa agar lebih efisien dan bernilai tambah tinggi.
- Kebijakan:
 - Mendorong kerjasama dengan lembaga penelitian dan perguruan tinggi untuk meningkatkan inovasi dalam budidaya kelapa, pengolahan pascapanen, dan diversifikasi produk turunan.
 - Meneliti dan mengembangkan varietas kelapa yang lebih tahan terhadap hama, penyakit, dan kondisi iklim yang ekstrem, serta yang lebih produktif.
 - Meningkatkan penggunaan teknologi pengolahan untuk mempercepat proses produksi dan meningkatkan kualitas produk olahan kelapa.

Dengan kebijakan yang terarah dan terintegrasi, Kabupaten Kepulauan Meranti dapat memaksimalkan potensi perkebunan kelapa untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal, memperkuat posisi di pasar global, serta memastikan kelestarian lingkungan.

5.6.1.3 Budidaya Tanaman Perkebunan Karet

Arah Kebijakan Pengembangan Budidaya Tanaman Perkebunan Karet di Kabupaten Kepulauan Meranti bertujuan untuk meningkatkan produktivitas, keberlanjutan, dan nilai tambah dari industri karet. Berikut adalah beberapa arah kebijakan yang dapat diambil:

1. Peningkatan Produktivitas dan Kualitas Karet

- Tujuan: Meningkatkan produktivitas dan kualitas getah karet agar memenuhi standar industri dan permintaan pasar internasional.
- Kebijakan:
 - Mengembangkan dan memperkenalkan bibit karet unggul yang memiliki produktivitas tinggi dan tahan terhadap penyakit.
 - Menerapkan metode budidaya yang lebih efisien dan ramah lingkungan, seperti teknik penyiadian yang tepat waktu dan pemeliharaan tanaman karet yang sesuai dengan standar Good Agricultural Practices (GAP).
 - Memberikan pelatihan kepada petani mengenai teknik penyiadian yang benar dan pengelolaan tanaman karet agar kualitas getah yang dihasilkan sesuai standar ekspor.

2. Pengembangan Infrastruktur

- Tujuan: Memastikan ketersediaan dan akses yang baik terhadap infrastruktur untuk mendukung produksi, pengolahan, dan distribusi karet di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- Kebijakan:

- Memperbaiki infrastruktur jalan menuju daerah perkebunan dan pengolahan karet untuk memperlancar transportasi bahan mentah dan produk jadi.
 - Membangun sentra pengolahan karet di dekat perkebunan untuk mengolah lateks menjadi produk olahan yang bernilai tambah tinggi seperti crumb rubber, karet vulkanisir, dan produk turunannya.
 - Membangun konektivitas antara petani, koperasi, dan pabrik karet untuk memudahkan distribusi hasil panen ke pasar domestik dan internasional.
3. Diversifikasi Produk Karet
- a) Tujuan: Mengembangkan berbagai produk turunan dari karet untuk meningkatkan nilai tambah dan memperluas pasar produk karet.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong diversifikasi produk seperti karet vulkanisir, ban, produk-produk medis (sarung tangan), serta barang-barang karet lainnya.
 - Memfasilitasi pengusaha kecil dan menengah dalam mendapatkan akses teknologi untuk memproses lateks menjadi berbagai produk turunan yang memiliki nilai jual tinggi.
 - Mendorong riset untuk menciptakan inovasi baru dalam pemanfaatan karet, baik untuk industri otomotif, kesehatan, maupun industri lainnya.
4. Pengelolaan Lahan Berkelanjutan
- a) Tujuan: Memastikan budidaya tanaman karet dilakukan dengan prinsip berkelanjutan, menjaga keseimbangan lingkungan, dan menghindari kerusakan sumber daya alam.
 - b) Kebijakan:
 - Mengadopsi praktik budidaya karet yang memperhatikan konservasi tanah dan air serta tidak merusak ekosistem hutan di sekitar perkebunan.
 - Memulihkan lahan kritis yang tidak produktif dan mengonversinya menjadi lahan produktif untuk perkebunan karet melalui metode pertanian berkelanjutan.
 - Mendorong penggunaan teknologi yang mendukung kelestarian lingkungan, seperti sistem irigasi hemat air dan pengelolaan limbah pertanian.
5. Penguatan Kelembagaan dan Pemberdayaan Petani
- a) Tujuan: Memperkuat posisi tawar petani dalam rantai pasok, meningkatkan keterampilan mereka, dan menciptakan komunitas petani yang lebih kuat.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pembentukan koperasi atau asosiasi petani karet untuk membantu mereka mendapatkan akses ke pasar, pembiayaan, serta pendampingan teknis yang lebih baik.
 - Mengadakan program pelatihan yang terus-menerus untuk petani, termasuk manajemen perkebunan, teknik penyiapan yang efektif, dan pengetahuan mengenai pemasaran produk karet.
 - Memberikan akses mudah bagi petani kecil terhadap kredit atau pembiayaan mikro yang bisa digunakan untuk investasi dalam budidaya karet atau teknologi pengolahan.
6. Pengembangan Pasar dan Pemasaran
- a) Tujuan: Memperluas akses pasar bagi produk karet Kepulauan Meranti baik di pasar domestik maupun internasional, serta meningkatkan daya saing produk.
 - b) Kebijakan:
 - Meningkatkan promosi produk karet Meranti di pasar global dengan memperkenalkan karet sebagai komoditas berkualitas yang diproduksi secara berkelanjutan.
 - Menjalinkan kemitraan strategis antara petani, pengusaha, dan pemerintah untuk menciptakan rantai pasok yang lebih kuat dan efisien dalam pemasaran karet.
 - Membangun branding karet Meranti sebagai produk yang berkualitas tinggi dan mendapatkan sertifikasi internasional (seperti Rainforest Alliance atau sertifikat standar keberlanjutan lainnya).
7. Adaptasi terhadap Perubahan Iklim
- a) Tujuan: Mengantisipasi dan beradaptasi terhadap dampak perubahan iklim yang dapat mempengaruhi produktivitas perkebunan karet.

- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan varietas karet yang lebih tahan terhadap perubahan iklim seperti curah hujan berlebih atau kekeringan.
 - Memberikan edukasi kepada petani tentang dampak perubahan iklim serta teknik adaptasi yang dapat diterapkan, seperti penggunaan teknik pertanian konservatif dan pengelolaan air yang efisien.
 - Mendorong penerapan teknologi yang dapat membantu mengurangi emisi gas rumah kaca dalam produksi karet, serta pengelolaan lahan yang lebih efisien.
8. Dukungan Kebijakan Pemerintah
- a) Tujuan: Memastikan regulasi dan kebijakan pemerintah yang mendukung pengembangan industri karet serta memberikan perlindungan bagi petani.
 - b) Kebijakan:
 - Memberikan subsidi untuk bibit unggul, pupuk, serta teknologi pengolahan karet, serta insentif pajak bagi pengusaha yang menginvestasikan modal dalam pengembangan industri karet.
 - Memfasilitasi pembiayaan mikro dan kredit bagi petani karet yang ingin memperluas atau meningkatkan usaha mereka, baik untuk budidaya maupun pengolahan karet.
 - Meningkatkan kebijakan yang mempermudah ekspor karet dari Kabupaten Kepulauan Meranti, termasuk penyederhanaan prosedur dan pengurangan biaya logistik.
9. Penelitian dan Pengembangan (R&D)
- c) Tujuan: Meningkatkan inovasi dan teknologi dalam pengembangan budidaya karet serta memperluas diversifikasi produk berbasis karet.
 - d) Kebijakan:
 - Mendorong kerjasama dengan perguruan tinggi dan lembaga penelitian untuk mengembangkan varietas karet unggul serta teknologi pengolahan yang lebih efisien dan ramah lingkungan.
 - Meningkatkan penggunaan teknologi baru dalam proses pengolahan karet agar lebih efisien dan menghasilkan produk yang berkualitas tinggi.
 - Mendukung penelitian untuk menciptakan produk-produk turunan baru berbasis karet, yang bisa digunakan di berbagai industri, termasuk industri otomotif, kesehatan, dan teknologi.
- Dengan penerapan kebijakan-kebijakan ini, Kabupaten Kepulauan Meranti diharapkan dapat memaksimalkan potensi perkebunan karet, meningkatkan kesejahteraan petani, dan berkontribusi lebih besar dalam industri karet nasional maupun global.

5.6.1.4 Budidaya Tanaman Perkebunan Kopi

Arah Kebijakan Pengembangan Budidaya Tanaman Perkebunan Kopi di Kabupaten Kepulauan Meranti bertujuan untuk meningkatkan produktivitas, keberlanjutan, dan nilai tambah dari industri kopi. Berikut adalah beberapa arah kebijakan yang dapat diambil:

1. Peningkatan Produktivitas dan Kualitas Kopi
 - a) Tujuan: Meningkatkan hasil panen dan kualitas biji kopi agar sesuai dengan standar pasar nasional dan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan dan memperkenalkan varietas kopi yang tahan terhadap hama dan penyakit serta memiliki cita rasa yang khas dan berkualitas tinggi.
 - Memberikan pelatihan kepada petani mengenai teknik budidaya modern, mulai dari pemilihan bibit, penanaman, perawatan, hingga teknik pemanenan yang tepat agar kualitas biji kopi tetap terjaga.
 - Menerapkan prinsip-prinsip GAP dalam budidaya kopi untuk menjaga kualitas dan keberlanjutan tanaman.
2. Diversifikasi Produk Kopi
 - a) Tujuan: Mengembangkan produk turunan kopi yang memiliki nilai tambah, memperluas pangsa pasar, serta meningkatkan pendapatan petani dan pengusaha kopi.

- b) Kebijakan:
 - Mendorong diversifikasi produk kopi seperti kopi bubuk, kopi instan, kopi sachet, cold brew, hingga produk kosmetik berbasis kopi (seperti scrub atau sabun kopi).
 - Menyediakan akses terhadap teknologi pengolahan kopi yang lebih modern untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk.
 - Mendorong riset dalam pengembangan produk turunan kopi, seperti kopi organik, kopi specialty, hingga produk kopi ready-to-drink yang memiliki pasar yang berkembang pesat.
- 3. Pengembangan Infrastruktur dan Rantai Pasok
 - a) Tujuan: Memperbaiki akses infrastruktur dan memperkuat rantai pasok kopi dari petani hingga ke pasar untuk meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi.
 - b) Kebijakan:
 - Meningkatkan akses jalan dan transportasi dari sentra-sentra perkebunan kopi ke pusat-pusat pengolahan dan pemasaran agar distribusi produk lebih efisien.
 - Mendirikan pusat pengolahan kopi di wilayah strategis untuk memudahkan petani dalam mengolah biji kopi menjadi produk bernilai tambah sebelum dipasarkan.
 - Membangun sistem logistik dan distribusi yang lebih baik antara petani, koperasi, dan pasar sehingga rantai pasok lebih efisien dan produk lebih cepat sampai ke konsumen.
- 4. Penguatan Kelembagaan dan Pemberdayaan Petani Kopi
 - a) Tujuan: Meningkatkan keterampilan, kapasitas, dan kesejahteraan petani kopi melalui penguatan kelembagaan serta akses terhadap pembiayaan dan pasar.
 - b) Kebijakan:
 - Mendukung pembentukan dan penguatan koperasi atau kelompok tani kopi untuk memperkuat daya tawar petani dalam rantai pasok dan memudahkan akses ke pasar, pembiayaan, dan teknologi.
 - Memberikan pelatihan mengenai manajemen usaha tani kepada petani kopi agar mereka dapat mengelola perkebunan kopi secara lebih efisien dan menguntungkan.
 - Memberikan kemudahan bagi petani dalam mengakses program pembiayaan mikro atau kredit pertanian untuk meningkatkan investasi dalam budidaya kopi.
- 5. Pengembangan Pasar dan Promosi Kopi
 - a) Tujuan: Memperluas pasar bagi kopi Kepulauan Meranti dan meningkatkan daya saing produk kopi lokal di pasar domestik dan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Meningkatkan promosi kopi Meranti di pasar nasional dan internasional dengan mengedepankan keunikan cita rasa kopi lokal dan sertifikasi kopi yang ramah lingkungan (fair trade, organik, dll).
 - Membangun branding kopi Meranti sebagai kopi berkualitas dengan rasa khas yang dapat menarik perhatian konsumen lokal maupun internasional.
 - Membangun kemitraan strategis antara petani, koperasi, dan pengusaha besar untuk memperluas akses pasar dan meningkatkan promosi produk kopi di berbagai segmen pasar.
- 6. Pengelolaan Lahan Secara Berkelanjutan
 - a) Tujuan: Mengembangkan budidaya kopi yang berkelanjutan dengan menjaga kelestarian lingkungan dan mencegah kerusakan sumber daya alam.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan praktik budidaya yang menjaga kesuburan tanah, mengurangi erosi, dan memanfaatkan air secara efisien.
 - Mendorong upaya konservasi di wilayah perkebunan kopi untuk mencegah degradasi tanah dan memastikan kelestarian sumber daya alam di sekitar perkebunan.
 - Mendorong petani untuk mendapatkan sertifikasi kopi berkelanjutan, seperti Rainforest Alliance atau sertifikat lainnya, untuk meningkatkan nilai jual kopi dan menarik konsumen yang peduli lingkungan.
- 7. Adaptasi Terhadap Perubahan Iklim

- a) Tujuan: Memastikan keberlanjutan budidaya kopi di tengah tantangan perubahan iklim dengan mengembangkan strategi adaptasi.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan varietas kopi yang lebih tahan terhadap perubahan iklim, seperti cuaca ekstrem, kekeringan, atau serangan hama.
 - Memberikan edukasi dan pelatihan kepada petani mengenai teknik adaptasi terhadap perubahan iklim, termasuk penggunaan teknologi irigasi hemat air dan manajemen lahan yang adaptif.
 - Mendorong pengaplikasian teknologi yang dapat membantu petani menghadapi perubahan iklim, seperti sensor cuaca, pemantauan kelembaban tanah, dan teknik agroforestri.
8. Dukungan Kebijakan Pemerintah
- a) Tujuan: Mendorong kebijakan pemerintah yang mendukung pengembangan industri kopi, termasuk perlindungan terhadap petani dan kemudahan akses ke pasar.
 - b) Kebijakan:
 - Memberikan subsidi bibit, pupuk organik, dan alat teknologi pertanian yang dapat digunakan petani untuk meningkatkan produksi kopi.
 - Mendorong perbankan dan lembaga keuangan untuk menyediakan skema pembiayaan yang lebih fleksibel dan mudah diakses oleh petani kopi kecil dan menengah.
 - Menyederhanakan prosedur ekspor bagi produk kopi lokal, sehingga produk kopi Kepulauan Meranti bisa lebih mudah dan cepat masuk ke pasar internasional.
9. Penelitian dan Pengembangan (R&D)
- a) Tujuan: Mendorong penelitian dan pengembangan untuk menciptakan inovasi baru dalam budidaya kopi dan pengolahan produk kopi.
 - b) Kebijakan:
 - Menjalani kerja sama dengan perguruan tinggi, lembaga penelitian, dan industri untuk mengembangkan varietas kopi unggul serta teknologi pengolahan yang lebih efisien.
 - Meningkatkan penggunaan teknologi baru dalam proses budidaya kopi, termasuk pemanfaatan drone untuk monitoring tanaman, penggunaan pupuk yang lebih tepat guna, dan teknik pengairan yang efisien.
 - Mendukung penelitian untuk meningkatkan cita rasa dan aroma kopi agar memiliki daya saing yang lebih tinggi di pasar specialty coffee dan pasar global.
- Dengan penerapan kebijakan yang strategis dan terpadu, Kabupaten Kepulauan Meranti dapat mengoptimalkan pengembangan budidaya kopi dan memperkuat posisi di pasar kopi nasional dan internasional, sekaligus meningkatkan kesejahteraan petani lokal serta keberlanjutan sektor perkebunan kopi.

5.6.2 Produk Sektor Perikanan

5.6.2.1 Budidaya Ikan Lele

Arah Kebijakan Pengembangan Budidaya Ikan Lele di Kabupaten Kepulauan Meranti bertujuan untuk meningkatkan produktivitas, keberlanjutan, dan daya saing dalam budidaya ikan lele. Berikut adalah beberapa arah kebijakan yang dapat diambil:

1. Pengembangan Infrastruktur Pendukung

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas dan kapasitas infrastruktur tambak yang digunakan oleh pembudidaya untuk budidaya lele agar lebih efisien, ramah lingkungan, dan berkelanjutan.
- b) Kebijakan:
 - Pembangunan dan renovasi kolam lele yang lebih modern dan tahan lama.
 - Pengadaan akses air bersih yang stabil untuk memastikan kualitas air yang baik.
 - Pengelolaan limbah yang ramah lingkungan untuk mencegah pencemaran air dan menjaga ekosistem sekitarnya.

2. Penyediaan Bibit Berkualitas

- a) Tujuan: Menjamin ketersediaan bibit unggul yang sehat dan berkualitas tinggi untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi budidaya.
- b) Kebijakan:

- Membangun pusat pembenihan bibit lele unggul di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - Mendorong penelitian dan pengembangan varietas lele yang lebih tahan terhadap penyakit dan perubahan lingkungan.
 - Mendorong kerja sama dengan daerah lain untuk memperoleh bibit berkualitas melalui jaringan distribusi yang efektif.
3. Penguatan Kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM)
- a) Tujuan: Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan teknis para pembudidaya agar mereka mampu menerapkan teknologi dan metode budidaya yang baik dan efisien.
 - b) Kebijakan:
 - Menyelenggarakan pelatihan intensif bagi para pembudidaya mengenai teknik budidaya lele yang sesuai dengan standar Good Aquaculture Practices (GAP).
 - Membangun program penyuluhan berkala yang memberikan informasi terbaru tentang inovasi di bidang perikanan.
 - Mendorong pembudidaya untuk memanfaatkan teknologi baru, seperti sistem sirkulasi air tertutup (RAS) dan bioflok.
4. Penyediaan Akses Pasar
- a) Tujuan: Membuka akses pasar yang lebih luas bagi pembudidaya lele, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan.
 - b) Kebijakan:
 - Membina kerja sama dengan mitra dagang seperti restoran, supermarket, dan industri pengolahan ikan.
 - Membuat promosi produk lele unggulan melalui berbagai media, pameran, dan event promosi regional atau nasional.
 - Membantu pembudidaya untuk mendapatkan sertifikasi mutu dan keamanan pangan yang diakui, sehingga lele dari Kabupaten Kepulauan Meranti bisa diterima di pasar internasional.
5. Diversifikasi Produk
- a) Tujuan: Menambah nilai ekonomi produk lele melalui pengembangan produk olahan yang dapat memperluas pasar dan meningkatkan daya saing.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pengembangan produk olahan dari lele seperti nugget lele, abon lele, kerupuk lele, dan produk lain yang memiliki nilai jual lebih tinggi.
 - Menyediakan fasilitas pengolahan ikan yang modern untuk mendukung diversifikasi produk.
 - Meningkatkan promosi dan pemasaran produk olahan lele ke pasar domestik maupun internasional.
6. Pendanaan dan Akses Kredit
- a) Tujuan: Memudahkan akses pembiayaan bagi pembudidaya agar mereka dapat mengembangkan usaha budidaya dengan lebih baik.
 - b) Kebijakan:
 - Menyediakan skema kredit mikro dengan bunga rendah bagi para pembudidaya lele, khususnya yang tergolong usaha kecil dan menengah.
 - Menjalin kerja sama dengan bank dan lembaga keuangan untuk menyediakan fasilitas pinjaman atau kredit usaha.
 - Mengembangkan program bantuan modal yang bersifat hibah atau subsidi dari pemerintah daerah.
7. Pembangunan Sistem Pengawasan dan Pengendalian Penyakit
- a) Tujuan: Menjamin kesehatan ikan lele dan mengurangi risiko kematian massal akibat penyakit.
 - b) Kebijakan:
 - Membentuk tim pengawas yang secara rutin memantau kesehatan ikan di tambak dan memberikan penanganan jika ditemukan gejala penyakit.
 - Mengadakan layanan konsultasi kesehatan ikan secara berkala yang bekerja sama dengan dokter hewan atau ahli perikanan.

- Mendorong penggunaan teknologi deteksi dini untuk mencegah penyebaran penyakit pada ikan lele.
8. Pembangunan Kelompok Tani atau Koperasi
- a) Tujuan: Meningkatkan daya tawar pembudidaya lele melalui pengelolaan bersama, baik dalam hal pemasaran, pembelian pakan, maupun aspek teknis lainnya.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pembentukan kelompok tani perikanan atau koperasi yang dapat memfasilitasi akses pembudidaya pada berbagai sumber daya dan fasilitas.
 - Menyediakan pelatihan manajemen koperasi bagi pengurus agar koperasi dapat berjalan dengan efisien.
 - Mendorong koperasi untuk berperan dalam menstabilkan harga jual lele di tingkat pembudidaya dan pasar.
9. Pemanfaatan Teknologi dan Digitalisasi
- a) Tujuan: Meningkatkan produktivitas dan efisiensi melalui penggunaan teknologi modern serta memperluas jangkauan pasar melalui digitalisasi.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan teknologi pemantauan berbasis aplikasi atau sistem sensor untuk memantau kualitas air, suhu, dan kesehatan ikan secara real-time.
 - Membantu pembudidaya lele untuk memanfaatkan platform online dalam memasarkan produk mereka langsung kepada konsumen tanpa perantara.
 - Mengembangkan sistem informasi dan aplikasi untuk memberikan pembaruan mengenai harga pasar, ketersediaan bibit, serta informasi teknis kepada pembudidaya.
10. Penyusunan Rencana Tata Ruang untuk Pengembangan Budidaya
- a) Tujuan: Menyediakan lahan yang cocok dan sesuai untuk budidaya lele secara berkelanjutan, dengan memperhatikan keseimbangan lingkungan.
 - b) Kebijakan:
 - Mengintegrasikan budidaya ikan lele ke dalam perencanaan tata ruang Kabupaten Kepulauan Meranti, memastikan lokasi budidaya tidak berbenturan dengan aktivitas lain.
 - Mengkaji kelayakan lahan berdasarkan analisis daya dukung lingkungan serta potensi sumber daya air.
 - Mendorong budidaya di lahan-lahan yang sudah direklamasi atau dikelola secara baik, mengurangi risiko pencemaran dan kerusakan ekosistem.

Kebijakan-kebijakan di atas diharapkan dapat mendukung pengembangan sektor budidaya ikan lele di Kabupaten Kepulauan Meranti, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pengelolaan sumber daya perikanan yang lebih efektif, efisien, dan berkelanjutan.

5.6.2.2 Budidaya Ikan Kakap Putih

Arah Kebijakan Pengembangan Budidaya Ikan Kakap Putih di Kabupaten Kepulauan Meranti bertujuan untuk meningkatkan produktivitas, keberlanjutan, dan daya saing dalam budidaya ikan lele. Berikut adalah beberapa arah kebijakan yang dapat diambil:

1. Pengembangan Infrastruktur Budidaya yang Mendukung

- a) Tujuan: Meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi budidaya ikan kakap putih dengan infrastruktur yang memadai, ramah lingkungan, dan berkelanjutan.
- b) Kebijakan:
 - Pembangunan dan modernisasi fasilitas tambak, keramba, dan sistem budidaya berbasis akuakultur yang ramah lingkungan.
 - Peningkatan akses air laut yang bersih dan berkualitas, serta sistem pengolahan air yang mendukung pertumbuhan ikan kakap putih.
 - Pengelolaan dan mitigasi terhadap pencemaran air, termasuk pengelolaan limbah yang dihasilkan dari budidaya.

2. Penyediaan Bibit Unggul dan Kualitas

- a) Tujuan: Meningkatkan produksi dengan menyediakan bibit ikan kakap putih yang sehat, unggul, dan berkualitas tinggi agar hasil budidaya optimal.
 - b) Kebijakan:
 - Pembangunan pusat pembenihan ikan kakap putih di daerah setempat yang dapat menyediakan bibit berkualitas.
 - Bekerja sama dengan lembaga penelitian atau perguruan tinggi untuk mengembangkan bibit unggul dan memperbaiki sistem pembenihan.
 - Penyuluhan dan pelatihan untuk para pembudidaya tentang cara memilih bibit yang berkualitas dan sehat.
3. Penguatan Kapasitas dan Peningkatan Keterampilan SDM
- a) Tujuan: Meningkatkan keterampilan dan pengetahuan para pembudidaya ikan kakap putih agar dapat mengelola usaha secara profesional dan berkelanjutan.
 - b) Kebijakan:
 - Pelatihan teknis secara berkala mengenai teknik budidaya yang baik dan benar, manajemen kualitas air, serta pengelolaan tambak yang efisien.
 - Penyuluhan dan program pelatihan untuk meningkatkan kemampuan manajerial dan kewirausahaan di kalangan pembudidaya ikan kakap putih.
 - Mendorong pembudidaya untuk mengikuti standar Good Aquaculture Practices (GAP) dan bersertifikasi untuk menjamin mutu produk.
4. Peningkatan Akses Pasar dan Pemasaran
- a) Tujuan: Memperluas jaringan pemasaran dan membuka akses pasar yang lebih luas untuk produk kakap putih, baik di pasar lokal, nasional, maupun internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Pengembangan pasar lokal dan nasional untuk produk kakap putih dengan melakukan promosi dan pemasaran di berbagai platform, seperti pameran perikanan dan kerjasama dengan distributor besar.
 - Membantu pembudidaya mendapatkan sertifikasi kualitas, termasuk sertifikat keamanan pangan dan keberlanjutan produksi (misalnya, sertifikasi ASC – Aquaculture Stewardship Council).
 - Membangun kemitraan dengan industri pengolahan ikan dan pasar ekspor untuk meningkatkan permintaan terhadap produk kakap putih.
5. Diversifikasi Produk dan Pengolahan Ikan
- a) Tujuan: Meningkatkan nilai tambah produk kakap putih dan memperluas pasar dengan diversifikasi produk olahan.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pembudidaya untuk melakukan diversifikasi produk, seperti produk olahan ikan kakap putih (fillet, olahan daging, serta produk sampingan seperti kulit dan tulang).
 - Penyediaan fasilitas pengolahan ikan yang memenuhi standar higienis dan memiliki kapasitas produksi yang memadai.
 - Peningkatan keterampilan masyarakat dalam pengolahan produk perikanan, seperti pembuatan nugget, kerupuk ikan, atau produk olahan lainnya yang memiliki nilai jual tinggi.
6. Pendanaan dan Akses Kredit untuk Pembudidaya
- a) Tujuan: Memudahkan pembudidaya ikan kakap putih dalam mengakses modal usaha untuk memperbesar skala budidaya dan meningkatkan produktivitas.
 - b) Kebijakan:
 - Menyediakan skema kredit usaha rakyat (KUR) dengan bunga rendah dan persyaratan yang mudah diakses oleh pembudidaya ikan kakap putih.
 - Mengembangkan program bantuan hibah atau subsidi dari pemerintah untuk pembudidaya pemula atau usaha kecil yang kesulitan mengakses pembiayaan.
 - Memberikan insentif kepada koperasi atau kelompok tani perikanan yang dapat mengelola usaha secara bersama-sama.
7. Pembangunan Sistem Pengendalian Kualitas dan Kesehatan Ikan

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil budidaya ikan kakap putih dengan mengurangi risiko penyakit serta menjaga kondisi lingkungan yang sehat.
 - b) Kebijakan:
 - Pembentukan tim kesehatan ikan yang secara rutin melakukan pemeriksaan dan pengendalian terhadap penyakit yang berisiko menyerang ikan kakap putih.
 - Mengembangkan teknologi untuk mendeteksi dan mencegah penyakit lebih dini, serta meminimalkan kerugian akibat penyakit.
 - Menyediakan layanan konsultasi dan pendampingan kepada pembudidaya terkait dengan masalah kesehatan ikan dan kualitas air.
8. Penguatan Kelompok Tani dan Koperasi Perikanan
- a) Tujuan: Meningkatkan daya tawar dan kapasitas kelompok pembudidaya melalui pengelolaan bersama, pemasaran bersama, dan pengelolaan sumber daya secara kolektif.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pembentukan kelompok tani atau koperasi untuk membantu pembudidaya dalam hal pemasaran, pembelian pakan, serta mengurangi biaya produksi.
 - Menyediakan pelatihan dan pendampingan untuk koperasi perikanan agar dapat berfungsi secara efektif dan efisien.
 - Membangun jaringan distribusi dan pemasaran bersama agar pembudidaya ikan kakap putih dapat memperoleh harga yang lebih baik.
9. Pemanfaatan Teknologi dan Digitalisasi
- a) Tujuan: Meningkatkan efisiensi budidaya ikan kakap putih dan mempermudah pemasaran produk menggunakan teknologi.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan teknologi modern seperti sistem monitoring kualitas air berbasis sensor atau aplikasi manajemen tambak untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi.
 - Membantu pembudidaya dalam memanfaatkan platform e-commerce atau digital marketing untuk memasarkan produk kakap putih secara online.
 - Mengembangkan aplikasi berbasis teknologi informasi untuk menyampaikan informasi terkait harga pasar, cuaca, dan perkembangan terkini dalam industri budidaya ikan.
10. Penyusunan Rencana Tata Ruang untuk Budidaya Perikanan
- a) Tujuan: Mengoptimalkan lahan dan sumber daya alam untuk budidaya ikan kakap putih dengan meminimalkan dampak terhadap lingkungan dan kegiatan ekonomi lain.
 - b) Kebijakan:
 - Menyusun rencana tata ruang yang memperhatikan zonasi untuk budidaya ikan, memastikan lokasi yang ideal dan tidak mengganggu ekosistem laut atau aktivitas lainnya.
 - Menerapkan kebijakan konservasi untuk menjaga keberlanjutan lingkungan laut dan mengurangi risiko kerusakan ekosistem.
 - Mendorong penggunaan teknologi ramah lingkungan dalam budidaya, seperti sistem bioflok atau sirkulasi air tertutup untuk mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan.
- Arah kebijakan pengembangan budidaya ikan kakap putih di Kabupaten Kepulauan Meranti berfokus pada peningkatan produksi yang berkelanjutan, peningkatan kapasitas SDM, akses pasar yang lebih luas, serta pengelolaan sumber daya alam yang ramah lingkungan. Kebijakan-kebijakan ini diharapkan dapat mendorong Kabupaten Kepulauan Meranti menjadi sentra budidaya ikan kakap putih yang maju dan berdaya saing, serta memberikan manfaat ekonomi yang signifikan bagi masyarakat setempat.

5.6.3 Produk Sektor industri Olahan Makanan/Minuman

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Makanan Olahan di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat disusun dengan mempertimbangkan aspek-aspek berikut:

1. Diversifikasi Produk Makanan Olahan

- a) **Tujuan:** Mendorong pengembangan berbagai jenis makanan olahan yang menggunakan bahan baku lokal, seperti hasil pertanian, perikanan, dan perkebunan.

- b) **Kebijakan:**
 - Identifikasi potensi bahan baku lokal yang bisa diolah menjadi produk makanan bernilai tambah.
 - Pengembangan berbagai varian produk olahan makanan untuk memenuhi selera pasar lokal, regional, dan nasional.

2. Peningkatan Standar Kualitas dan Keamanan Pangan

- a) **Tujuan:** Meningkatkan daya saing produk makanan olahan dengan memastikan standar mutu dan keamanan produk.
- b) **Kebijakan:**
 - Menerapkan sertifikasi kualitas seperti BPOM dan Halal MUI untuk produk makanan olahan.
 - Pelatihan bagi pelaku usaha terkait hygiene, sanitasi, dan keamanan pangan.
 - Mendorong penggunaan teknologi pengolahan yang aman dan efisien.

3. Penguatan Kapasitas Produksi dan Teknologi

- a) **Tujuan:** Meningkatkan kapasitas produksi dan teknologi agar lebih efisien dan modern.
- b) **Kebijakan:**
 - Penyediaan fasilitas teknologi pengolahan pangan yang modern melalui program hibah atau kerja sama dengan pusat teknologi pangan.
 - Pelatihan dan pendampingan teknis untuk penerapan teknologi pengolahan dan pengemasan yang lebih baik.

4. Pengembangan Pasar dan Promosi

- a) **Tujuan:** Memperluas akses pasar untuk produk makanan olahan, baik di pasar lokal, nasional, maupun internasional.
- b) **Kebijakan:**
 - Membuka akses pasar baru melalui promosi di pameran, festival makanan, dan kerja sama dengan jaringan distribusi modern.
 - Mengembangkan strategi branding dan packaging yang menarik untuk produk makanan olahan dari Kepulauan Meranti.
 - Pemanfaatan e-commerce dan media digital untuk pemasaran.

5. Dukungan Pembiayaan dan Insentif Usaha

- a) **Tujuan:** Menyediakan dukungan pembiayaan bagi UMKM yang bergerak di sektor makanan olahan.
- b) **Kebijakan:**
 - Penyediaan akses kredit dengan bunga rendah dan program subsidi bagi pelaku UMKM makanan olahan.
 - Pemberian insentif pajak bagi usaha baru dan inovatif di sektor makanan olahan.

6. Pengembangan Kemitraan dan Jejaring Usaha

- a) **Tujuan:** Membangun ekosistem yang mendukung kolaborasi antar-pelaku usaha dan antara pelaku usaha dengan pemerintah.
- b) **Kebijakan:**
 - Mendorong kemitraan antara pelaku usaha kecil dengan industri besar, supermarket, dan jaringan restoran untuk penyerapan produk.
 - Kolaborasi dengan perguruan tinggi untuk riset dan inovasi pengembangan produk makanan olahan.

7. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dan Penggunaan Bahan Baku Lokal

- a) **Tujuan:** Mengutamakan pemberdayaan masyarakat lokal melalui pengolahan hasil pertanian dan perikanan setempat.
- b) **Kebijakan:**
 - Penggunaan bahan baku lokal secara optimal untuk meningkatkan nilai tambah di daerah.
 - Pemberdayaan petani, nelayan, dan kelompok masyarakat lainnya dalam rantai pasok bahan baku makanan olahan.

Arah kebijakan ini, Kabupaten Kepulauan Meranti dapat mengembangkan industri makanan olahan yang berkelanjutan dan memiliki daya saing tinggi di pasar.

5.6.3.1 Produk Kue Bangkit Sagu

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Kue Bangkit Sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Pengembangan dan Peningkatan Kualitas Produk

- a) Tujuan: Meningkatkan daya saing kue bangkit sagu di pasar lokal, nasional, maupun internasional dengan memastikan kualitas produk yang baik dan konsisten.
- b) Kebijakan:
 - Menyusun standar mutu untuk kue bangkit sagu yang meliputi kualitas bahan baku (sagu), proses produksi, dan hasil akhir (rasa, tekstur, kebersihan). Kebijakan ini dapat mencakup pengawasan dari pemerintah daerah untuk memastikan bahwa produk yang dipasarkan memenuhi standar tertentu.
 - Memberikan insentif bagi produsen untuk menciptakan variasi rasa (seperti rasa cokelat, keju, atau pandan) serta inovasi dalam bentuk dan kemasan produk agar sesuai dengan selera pasar modern. Hal ini diharapkan dapat menjangkau konsumen yang lebih luas, termasuk generasi muda.

2. Penguatan Bahan Baku

- a) Tujuan: Memastikan ketersediaan bahan baku sagu yang berkualitas dan berkelanjutan untuk menjaga kesinambungan produksi kue bangkit sagu.
- b) Kebijakan:
 - Membangun kebijakan untuk melindungi dan mengembangkan lahan sagu, termasuk pelatihan bagi petani dalam teknik budidaya yang lebih efisien dan ramah lingkungan. Ini juga mencakup pembentukan koperasi petani sagu yang terintegrasi dengan industri kue bangkit sagu.
 - Pemerintah daerah dapat memfasilitasi kerjasama langsung antara petani sagu dengan produsen kue bangkit untuk memastikan harga yang adil bagi kedua pihak serta jaminan pasokan bahan baku yang stabil dan berkualitas.

3. Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM)

- a) Tujuan: Meningkatkan keterampilan dan pengetahuan produsen lokal agar mampu memproduksi kue bangkit sagu yang lebih berkualitas dan lebih efisien.
- b) Kebijakan:
 - Menyelenggarakan program pelatihan rutin bagi pengusaha dan pelaku UMKM dalam bidang teknologi produksi, manajemen bisnis, hingga teknik pemasaran. Pemerintah bisa bekerja sama dengan lembaga pendidikan dan organisasi kewirausahaan untuk memberikan materi pelatihan ini.
 - Pemerintah dapat membuat program bantuan modal usaha, khususnya bagi generasi muda yang tertarik terjun ke bisnis kue bangkit sagu, misalnya dengan menyediakan akses ke pinjaman mikro atau program inkubator bisnis.

4. Pengembangan Pasar

- a) Tujuan: Meningkatkan jangkauan pasar kue bangkit sagu, tidak hanya di pasar lokal tetapi juga di skala nasional dan internasional..
- b) Kebijakan:
 - Mendorong produsen untuk memanfaatkan platform digital seperti e-commerce (Tokopedia, Shopee, dll.), media sosial, dan website untuk memasarkan produk mereka. Pemerintah dapat menyediakan pelatihan tentang strategi pemasaran online dan memberikan subsidi untuk pembuatan situs web bagi produsen.
 - Pemerintah daerah dapat secara aktif mempromosikan kue bangkit sagu dalam berbagai acara dan festival kuliner, baik di tingkat regional, nasional, maupun internasional. Partisipasi dalam pameran makanan seperti SIAL InterFOOD atau Indonesia Food Expo juga penting untuk memperkenalkan produk ke pasar global.

5. Perbaikan Infrastruktur dan Aksesibilitas

- a) Tujuan: Memperbaiki dan mempercepat akses distribusi bahan baku dan produk jadi untuk menekan biaya logistik.
 - b) Kebijakan:
 - Pemerintah harus memastikan peningkatan infrastruktur transportasi, termasuk perbaikan jalan dan jembatan, untuk memudahkan pengangkutan bahan baku sagu dari hutan ke pabrik pengolahan dan selanjutnya ke pasar. Sistem logistik yang lebih baik akan menurunkan biaya distribusi, sehingga produk bisa dijual dengan harga yang lebih kompetitif.
 - Pemerintah dapat menyediakan fasilitas produksi yang modern seperti sentra industri kecil menengah (IKM) yang dilengkapi dengan peralatan pengolahan dan pengemasan yang lebih canggih. Sentra ini juga dapat berfungsi sebagai tempat pelatihan dan penelitian untuk meningkatkan kualitas produksi.
6. Peningkatan Nilai Tambah melalui Sertifikasi dan Labelisasi
- a) Tujuan: Meningkatkan nilai jual kue bangkit sagu dengan mendapatkan sertifikasi yang diakui, seperti halal dan sertifikat keamanan pangan.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong dan membantu produsen dalam memperoleh sertifikasi halal dari MUI serta sertifikasi keamanan pangan dari BPOM. Sertifikasi ini akan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk dan membuka peluang untuk memasuki pasar yang lebih luas, seperti supermarket dan pasar ekspor.
 - Pemerintah daerah dapat mengajukan indikasi geografis (GI) untuk kue bangkit sagu sehingga produk ini mendapatkan pengakuan resmi sebagai produk khas dari Kepulauan Meranti. Hal ini akan menambah nilai tambah produk dan meningkatkan brand awareness di kalangan konsumen.
7. Kolaborasi dengan Akademisi dan Peneliti
- a) Tujuan: Menghasilkan inovasi baru dalam pengolahan dan pengemasan kue bangkit sagu melalui riset dan pengembangan.
 - b) Kebijakan:
 - Pemerintah dapat bekerja sama dengan universitas dan lembaga riset dalam melakukan penelitian tentang sagu dan pengembangannya. Riset dapat mencakup peningkatan produktivitas sagu, inovasi dalam teknik pengolahan, serta pengembangan produk-produk turunan dari sagu. Selain itu, dukungan R&D juga dapat mencakup pengembangan pengemasan yang lebih ramah lingkungan dan menarik.
- Dengan kebijakan-kebijakan yang komprehensif ini, diharapkan produk kue bangkit sagu tidak hanya mampu mempertahankan warisan kuliner lokal, tetapi juga mampu bersaing di pasar yang lebih luas serta memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal.

5.6.3.2 Produk Semprong

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Semprong di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Penguatan Sentra Produksi Semprong

- a) Tujuan: Meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi semprong untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih besar, baik lokal maupun nasional.
- b) Kebijakan:
 - Pemerintah daerah memfasilitasi pembentukan kelompok usaha atau koperasi yang mengelola produksi semprong secara kolektif. Dengan ini, produsen dapat berbagi sumber daya seperti bahan baku dan alat produksi.
 - Mengadakan program pelatihan bagi produsen untuk mengembangkan teknik produksi yang lebih efisien, meningkatkan kualitas produk, dan memperkenalkan teknologi sederhana dalam pembuatan kue semprong.

- Pemerintah menyediakan atau memfasilitasi akses ke peralatan produksi yang lebih modern seperti oven atau alat cetak otomatis untuk meningkatkan kuantitas dan konsistensi produk.
2. Diversifikasi Produk dan Inovasi Rasa
- a) Tujuan: Menciptakan produk yang lebih variatif dan menarik untuk menjangkau pasar yang lebih luas, serta mempertahankan minat konsumen dengan inovasi baru.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong produsen untuk menciptakan variasi rasa baru seperti coklat, keju, pandan, dan rasa lokal lain yang relevan dengan preferensi pasar.
 - Mengembangkan kue semprong dalam berbagai bentuk dan ukuran agar lebih sesuai dengan permintaan pasar modern. Misalnya, semprong mini untuk camilan ringan.
 - Menyediakan bimbingan untuk produsen dalam hal pengemasan yang lebih modern dan menarik, sehingga produk lebih higienis dan siap bersaing di pasar retail atau online.
3. Pemasaran Digital dan Branding Produk
- a) Tujuan: Meningkatkan kesadaran konsumen tentang semprong sebagai produk unggulan Kepulauan Meranti melalui strategi branding dan pemasaran yang efektif.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan branding khusus untuk semprong sebagai makanan tradisional dengan keunikan tersendiri dari Kepulauan Meranti. Branding ini dapat memperkuat identitas produk dan memudahkan penetrasi pasar.
 - Memberikan pelatihan bagi produsen lokal untuk memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, dan marketplace lainnya. Ini juga mencakup peningkatan keterampilan dalam pengambilan foto produk, pembuatan konten, serta manajemen toko online.
 - Melibatkan produk semprong dalam festival kuliner, pameran dagang, atau acara-acara promosi UMKM lainnya di dalam maupun luar daerah.
4. Pengembangan Ekonomi Kreatif dan Pariwisata
- a) Tujuan: Mendorong sinergi antara sektor ekonomi kreatif dan pariwisata untuk meningkatkan daya tarik produk semprong.
 - b) Kebijakan:
 - Pemerintah daerah dapat menyelenggarakan festival kuliner atau tur wisata yang mempromosikan semprong sebagai produk khas daerah. Ini dapat melibatkan wisatawan dalam proses pembuatan semprong sebagai pengalaman unik.
 - Mengemas produksi semprong menjadi bagian dari wisata edukasi, di mana wisatawan dapat belajar tentang proses pembuatan semprong, budaya lokal, serta mencicipi hasil olahannya langsung di tempat.
 - Menjalinkan kerjasama antara produsen semprong dengan pengelola destinasi wisata, seperti menjadikan semprong sebagai oleh-oleh khas di berbagai tempat wisata Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
5. Sertifikasi dan Standar Kualitas
- a) Tujuan: Meningkatkan daya saing produk semprong dengan jaminan kualitas dan keamanan pangan, yang menjadi faktor penting dalam pemasaran di pasar modern.
 - b) Kebijakan:
 - Pemerintah daerah dapat mendorong produsen untuk mendapatkan sertifikasi halal, BPOM, dan Standar Nasional Indonesia (SNI). Sertifikasi ini memberikan jaminan kualitas dan keamanan kepada konsumen, terutama jika ingin menembus pasar nasional dan internasional.
 - Mengembangkan SOP (Standard Operating Procedures) untuk proses produksi semprong, mulai dari pemilihan bahan baku hingga pengemasan, yang memenuhi standar hygiene dan sanitasi.
 - Memberikan pelatihan teknis kepada para produsen untuk mempersiapkan mereka dalam menjalani proses sertifikasi, termasuk persyaratan administratif dan operasional.
6. Kemitraan dengan Industri dan Lembaga Pemerintah
- a) Tujuan: Meningkatkan akses pelaku usaha semprong ke modal, teknologi, serta pasar yang lebih luas melalui kolaborasi dengan pihak eksternal.

b) Kebijakan:

- Mendorong produsen semprong untuk bekerjasama dengan pelaku usaha di sektor makanan olahan lainnya. Hal ini dapat menciptakan paket produk atau promo bersama yang menarik bagi konsumen.
- Pemerintah daerah dapat memberikan dukungan berupa penyediaan akses ke fasilitas produksi, bantuan permodalan, serta pelatihan manajemen usaha untuk meningkatkan kapasitas para pelaku usaha semprong.
- Pemerintah daerah dapat menjalin kerjasama dengan perusahaan besar atau distributor untuk membantu dalam hal distribusi produk semprong ke pasar yang lebih luas, baik di dalam negeri maupun ekspor.

Dengan kebijakan-kebijakan yang komprehensif ini, diharapkan pengembangan produk semprong di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat berjalan secara berkelanjutan dan memberikan dampak positif pada perekonomian lokal serta memperkuat identitas budaya setempat.

5.6.3.3 Produk Kembang Goyang

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Semprong di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas Produk

- a) Tujuan: Meningkatkan daya saing produk kembang goyang dengan menjaga kualitas agar sesuai dengan standar yang diinginkan oleh konsumen, baik di pasar lokal maupun internasional.

b) Kebijakan:

- Pemerintah daerah bekerja sama dengan lembaga pelatihan, perguruan tinggi, atau lembaga swasta untuk memberikan pelatihan kepada produsen mengenai teknik pembuatan yang lebih baik, penggunaan bahan baku yang berkualitas, dan pengelolaan higienitas. Pendampingan dilakukan secara berkelanjutan untuk memastikan produsen terus berkembang.
- Membentuk satuan tugas atau badan yang bertanggung jawab dalam menetapkan standar produk kembang goyang, termasuk dari segi rasa, ukuran, tekstur, dan kemasan. Sertifikasi dari lembaga terkait juga diperlukan untuk memastikan produk sesuai dengan standar industri.
- Mendukung produsen dalam proses pengurusan sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan izin edar dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). Sertifikasi ini diperlukan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk kembang goyang di pasar yang lebih luas.

2. Diversifikasi Produk

- a) Tujuan: Mengembangkan variasi produk kembang goyang agar lebih menarik bagi berbagai segmen pasar dan meningkatkan nilai tambah produk melalui inovasi.

b) Kebijakan:

- Memberikan ruang kepada produsen untuk menciptakan varian rasa yang berbeda (seperti pandan, durian, atau coklat) dan meningkatkan desain kemasan agar lebih menarik dan ramah lingkungan. Pemerintah daerah dapat memfasilitasi pengadaan alat kemasan modern dan pelatihan desain produk.
- Memperkenalkan teknologi modern seperti mesin pencetak kembang goyang, alat pengering otomatis, atau alat pengemasan vakum untuk meningkatkan efisiensi produksi, menjaga kualitas, dan memperpanjang umur simpan produk. Pemerintah dapat memberikan insentif atau subsidi dalam pengadaan teknologi ini.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran

- a) Tujuan: Meningkatkan kesadaran masyarakat dan konsumen terhadap produk kembang goyang serta memperluas pasar melalui strategi branding dan pemasaran yang efektif.

b) Kebijakan:

- Pemerintah daerah dapat meluncurkan kampanye untuk mempromosikan kembang goyang sebagai salah satu ikon kuliner khas Kabupaten Kepulauan Meranti. Branding ini dapat dikaitkan dengan nilai budaya lokal untuk meningkatkan daya tariknya, misalnya melalui festival makanan lokal atau mencantumkan cerita budaya di balik kembang goyang pada kemasan.
- Pemerintah daerah bekerja sama dengan platform digital dan e-commerce untuk memasarkan produk kembang goyang secara online, baik melalui marketplace nasional seperti Tokopedia atau Shopee, maupun platform internasional seperti Amazon atau eBay. Pelatihan untuk produsen mengenai pemasaran digital juga perlu dilakukan.
- Mengikutsertakan produk kembang goyang dalam pameran makanan atau kerajinan lokal dan internasional, serta menyelenggarakan event khusus untuk mempromosikan produk ini. Pemerintah dapat mendukung produsen dengan membiayai sebagian biaya partisipasi dalam pameran tersebut.

4. Peningkatan Akses Pasar

- a) Tujuan: Memperluas distribusi dan meningkatkan akses produk kembang goyang ke pasar yang lebih besar, baik di dalam negeri maupun luar negeri.
- b) Kebijakan:
 - Mengintegrasikan produk kembang goyang sebagai bagian dari oleh-oleh khas daerah dalam paket wisata Di Kabupaten Kepulauan Meranti. Pemerintah bekerja sama dengan pelaku industri pariwisata untuk memasarkan produk kembang goyang di destinasi wisata seperti hotel, restoran, dan pusat oleh-oleh.
 - Mendorong kerja sama antara produsen kembang goyang dengan distributor besar dan pengecer modern, baik di pasar domestik maupun internasional. Pemerintah dapat membantu memfasilitasi akses ke jaringan distribusi dengan memperkenalkan produk ini kepada pedagang besar atau memperkuat jalur distribusi melalui dukungan infrastruktur.

5. Dukungan Kebijakan Pemerintah

- a) Tujuan: Memberikan dukungan dari sisi regulasi dan bantuan keuangan untuk mempercepat pengembangan produk kembang goyang dan melindungi produsen lokal.
- b) Kebijakan:
 - Pemerintah daerah dapat memberikan subsidi dalam bentuk alat produksi, bahan baku, atau modal kerja. Selain itu, insentif seperti keringanan pajak atau pinjaman dengan bunga rendah dapat diberikan kepada produsen yang ingin memperbesar skala usaha mereka.
 - Membuat regulasi yang mendukung konsumsi produk lokal di pasar domestik, misalnya dengan mewajibkan pengadaan produk kembang goyang oleh pemerintah daerah dalam kegiatan resmi. Ini juga bisa melibatkan pengaturan tarif impor agar produk lokal lebih kompetitif dibandingkan produk impor.

6. Penguatan Kelembagaan

- a) Tujuan: Memperkuat basis kelembagaan produsen kembang goyang agar lebih terorganisir dan mampu menghadapi tantangan pasar secara bersama-sama.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok usaha di kalangan produsen kembang goyang untuk memperkuat daya tawar dalam pengadaan bahan baku, distribusi, serta akses modal. Koperasi ini juga bisa menjadi wadah untuk berbagi teknologi dan inovasi.
 - Menjalin kolaborasi dengan perguruan tinggi atau lembaga riset untuk melakukan penelitian dan pengembangan produk kembang goyang, serta menyusun strategi pemasaran yang lebih baik. Lembaga pendidikan juga bisa berperan dalam melatih tenaga kerja di bidang produksi dan pengolahan makanan.

Dengan kebijakan-kebijakan ini, diharapkan produk kembang goyang dari Kabupaten Kepulauan Meranti dapat berkembang secara signifikan, baik dari sisi kualitas, variasi, maupun daya saing di pasar yang lebih luas.

5.6.3.4 Produk Cendol

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Cendol di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Penguatan Kapasitas Produksi

- a) Tujuan: Meningkatkan jumlah dan kualitas produksi cendol untuk memenuhi permintaan pasar.
- b) Kebijakan:
 - Melakukan program penyuluhan kepada petani untuk meningkatkan teknik budidaya bahan baku, seperti sagu, agar menghasilkan produk yang berkualitas tinggi.
 - Memberikan pelatihan mengenai teknologi modern dalam produksi cendol, seperti penggunaan alat-alat yang lebih efisien dan metode produksi yang lebih higienis, untuk memastikan produk yang dihasilkan memenuhi standar kesehatan.

2. Diversifikasi Produk

- a) Tujuan: Menciptakan variasi produk untuk menarik lebih banyak konsumen dan memperluas pangsa pasar.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan varian baru cendol, seperti cendol dengan tambahan bahan lokal seperti buah naga, mangga, atau kelapa untuk meningkatkan daya tarik dan nilai gizi.
 - Mendorong pengembangan produk turunan seperti minuman cendol kemasan atau es cendol instan, sehingga produk bisa dijual lebih luas dan lebih praktis bagi konsumen.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran

- a) Tujuan: Meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk cendol di pasar lokal dan nasional.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan logo dan kemasan yang menarik untuk cendol Kepulauan Meranti, serta mempromosikan keunikan produk melalui media sosial dan kampanye pemasaran.
 - Menjalinkan kerjasama dengan platform e-commerce dan pasar lokal untuk meningkatkan aksesibilitas produk cendol kepada konsumen di berbagai daerah.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal

- a) Tujuan: Meningkatkan keterampilan dan pengetahuan masyarakat lokal dalam produksi dan pemasaran cendol.
- b) Kebijakan:
 - Mengadakan pelatihan keterampilan dalam produksi dan pemasaran untuk pelaku UMKM, serta memberikan akses kepada mereka untuk mendapatkan modal melalui program pemerintah atau lembaga keuangan.
 - Mendorong pembentukan koperasi di kalangan pelaku usaha cendol untuk meningkatkan daya tawar, berbagi sumber daya, dan memperkuat kolaborasi antar pelaku usaha.

5. Pariwisata dan Ekonomi Kreatif

- a) Tujuan: Mengintegrasikan produk cendol ke dalam sektor pariwisata untuk meningkatkan pendapatan masyarakat.
- b) Kebijakan:
 - Membangun paket wisata yang mencakup pengalaman mencicipi cendol Kepulauan Meranti sebagai daya tarik bagi wisatawan.
 - Mengadakan festival cendol atau event kuliner lainnya untuk memperkenalkan cendol kepada masyarakat luas, serta mengundang chef atau influencer kuliner untuk meningkatkan popularitas produk.

6. Sustainability dan Kelestarian Lingkungan

- a) Tujuan: Memastikan praktik produksi yang berkelanjutan dan ramah lingkungan untuk keberlangsungan usaha jangka panjang.
- b) Kebijakan:

- Mendorong pelaku usaha untuk menggunakan bahan baku yang alami dan ramah lingkungan serta mengurangi penggunaan bahan kemasan plastik dengan alternatif yang lebih ramah lingkungan.
- Meningkatkan penggunaan bahan baku lokal dalam proses produksi cendol untuk mendukung perekonomian lokal dan mengurangi dampak lingkungan akibat transportasi bahan baku dari daerah lain.

Dengan menerapkan kebijakan-kebijakan tersebut, Kabupaten Kepulauan Meranti tidak hanya dapat mengembangkan produk cendol menjadi unggulan daerah, tetapi juga memperkuat perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Selain itu, keberlanjutan lingkungan juga menjadi fokus utama, sehingga perkembangan usaha dapat berlangsung tanpa mengorbankan ekosistem yang ada.

5.6.3.5 Produk Kerupuk Sagu

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Kerupuk Sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Kapasitas Produksi

- a) Tujuan: Meningkatkan produksi dan kualitas kerupuk sagu agar dapat bersaing di pasar lokal dan nasional.
- b) Kebijakan:
 - Menyelenggarakan pelatihan bagi pelaku usaha kerupuk sagu tentang teknik pembuatan kerupuk yang baik dan higienis, termasuk penggunaan bahan baku yang berkualitas.
 - Memfasilitasi pelaku usaha dengan alat dan teknologi modern untuk meningkatkan efisiensi produksi dan menjaga kualitas kerupuk.

2. Diversifikasi Produk

- a) Tujuan: Menciptakan variasi produk lomek untuk meningkatkan daya tarik pasar dan memenuhi preferensi konsumen yang beragam.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong pengembangan kerupuk sagu dengan berbagai rasa, seperti pedas, bawang, atau rempah-rempah lokal, serta kerupuk sagu yang dipadukan dengan bahan lain seperti sayuran.
 - Mengembangkan produk turunan dari kerupuk sagu, seperti snack sehat yang dapat dipasarkan sebagai alternatif camilan.

3. Pemasaran dan Branding

- a) Tujuan: Meningkatkan visibilitas dan daya saing kerupuk sagu di pasar.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan identitas merek untuk kerupuk sagu Kepulauan Meranti, termasuk desain kemasan yang menarik dan mencerminkan budaya lokal.
 - Membantu pelaku usaha dalam memasarkan produk kerupuk sagu melalui platform online, pameran, dan festival kuliner untuk memperluas jangkauan pasar.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal

- a) Tujuan: Meningkatkan keterampilan dan pengetahuan masyarakat dalam produksi dan pemasaran kerupuk sagu.
- b) Kebijakan:
 - Memberikan akses kepada pelaku UMKM untuk mendapatkan modal, pelatihan, dan bimbingan untuk meningkatkan kemampuan dalam memproduksi dan memasarkan kerupuk sagu.
 - Membentuk kelompok usaha atau koperasi untuk saling mendukung dalam produksi dan pemasaran kerupuk sagu, sehingga dapat meningkatkan daya saing.

5. Pariwisata dan Ekonomi Kreatif

- a) Tujuan: Mengintegrasikan kerupuk sagu sebagai bagian dari sektor pariwisata dan kuliner daerah.
- b) Kebijakan:

- Mengintegrasikan kerupuk sagu dalam paket wisata kuliner, sehingga wisatawan dapat mencicipi dan membeli produk lokal.
- Mengadakan festival kerupuk sagu untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat luas dan menarik minat wisatawan..

6. Sustainability dan Kelestarian Lingkungan

- a) Tujuan: Memastikan praktik produksi kerupuk sagu yang ramah lingkungan.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan bahan baku lokal dan ramah lingkungan dalam produksi kerupuk sagu untuk mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan.
 - Memberikan pelatihan tentang pentingnya kelestarian lingkungan kepada pelaku usaha dan masyarakat, serta mendorong praktik produksi yang berkelanjutan.

Dengan menerapkan kebijakan-kebijakan ini, Kabupaten Kepulauan Meranti dapat mengembangkan produk kerupuk sagu menjadi salah satu unggulan daerah yang tidak hanya berkontribusi pada ekonomi lokal tetapi juga memperkuat identitas budaya daerah. Selain itu, pengembangan ini akan membuka peluang kerja baru dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal.

5.6.3.6 Produk Lomek

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Lomek di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Kapasitas Produksi

- a) Tujuan: Meningkatkan volume dan kualitas produk lomek agar dapat memenuhi permintaan pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun nasional.
- b) Kebijakan:
 - Memperkenalkan teknologi pengolahan modern yang efisien, seperti mesin pengering atau pengasinan otomatis, untuk memastikan kualitas lomek yang konsisten dan lebih higienis.
 - Memberikan pelatihan kepada nelayan dan pengusaha lokal tentang teknik pengolahan lomek yang lebih efisien, termasuk cara-cara penyimpanan dan pengawetan yang menjaga kualitas produk.

2. Diversifikasi Produk

- a) Tujuan: Menciptakan variasi produk lomek untuk meningkatkan daya tarik pasar dan memenuhi preferensi konsumen yang beragam.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan produk turunan dari lomek, seperti lomek kering berbumbu, lomek dalam kaleng, atau produk siap makan yang dikemas dengan praktis. Diversifikasi produk ini dapat membuka peluang pasar baru.
 - Mengembangkan lomek sebagai produk premium dengan standar kualitas tinggi, misalnya lomek organik atau lomek tanpa bahan pengawet tambahan, untuk menasar pasar menengah ke atas.

3. Pemasaran dan Branding

- a) Tujuan: Meningkatkan popularitas dan nilai produk lomek di pasaran melalui strategi pemasaran yang efektif dan branding yang kuat.
- b) Kebijakan:
 - Menciptakan merek atau label khusus untuk lomek Kepulauan Meranti, yang mencerminkan kualitas produk lokal, dengan desain kemasan yang menarik dan sesuai standar pasar modern.
 - Mendorong pelaku usaha lomek untuk memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial sebagai saluran pemasaran, sehingga produk lomek dapat dijangkau oleh konsumen dari luar daerah.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal

- a) Tujuan: Meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam proses produksi dan distribusi produk lomek untuk menciptakan lapangan kerja dan kesejahteraan ekonomi lokal.

- b) Kebijakan:
 - Mendukung pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang pengolahan lomek melalui akses modal, pelatihan kewirausahaan, dan bimbingan teknis.
 - Membentuk koperasi nelayan atau kelompok usaha bersama yang fokus pada pengolahan dan pemasaran lomek, sehingga tercipta sinergi antar-pelaku usaha untuk meningkatkan daya tawar dan efisiensi.
- 5. Pariwisata dan Ekonomi Kreatif
 - a) Tujuan: Mengintegrasikan produk lomek ke dalam sektor pariwisata dan ekonomi kreatif untuk menambah nilai jual dan memperluas pasar.
 - b) Kebijakan:
 - Menjadikan lomek sebagai salah satu produk unggulan dalam wisata kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti. Ini dapat dilakukan dengan menawarkan lomek sebagai menu khas di restoran lokal dan memperkenalkan pengunjung kepada berbagai cara pengolahan lomek.
 - Mengadakan festival kuliner atau event tahunan yang menampilkan olahan berbahan dasar lomek, baik tradisional maupun inovatif, untuk menarik minat wisatawan dan meningkatkan popularitas produk.
- 6. Sustainability dan Kelestarian Lingkungan
 - a) Tujuan: Memastikan keberlanjutan usaha lomek dengan memperhatikan kelestarian lingkungan dan ekosistem laut di sekitar Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengatur dan memantau praktik penangkapan lomek agar tidak merusak ekosistem laut, misalnya melalui penerapan zona penangkapan yang berkelanjutan dan melarang penggunaan alat tangkap yang merusak.
 - Meningkatkan kesadaran nelayan dan pelaku usaha mengenai pentingnya menjaga kelestarian sumber daya laut dengan mengadopsi praktik ramah lingkungan dalam menangkap dan mengolah lomek.
- 7. Kerjasama dan Kemitraan
 - a) Tujuan: Mengembangkan jaringan kerjasama yang luas untuk memperkuat ekosistem usaha lomek.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong kolaborasi dengan sektor swasta dan pemerintah dalam mengembangkan industri lomek, termasuk memberikan dukungan berupa akses modal, infrastruktur, dan peluang promosi di pasar nasional maupun internasional.
 - Bekerjasama dengan institusi riset dan universitas untuk menemukan metode inovatif dalam pengolahan lomek yang bisa meningkatkan kualitas produk serta memperkenalkan cara pengolahan baru yang lebih efisien.

Arah kebijakan pengembangan produk lomek di Kabupaten Kepulauan Meranti berfokus pada peningkatan kualitas dan kapasitas produksi, diversifikasi produk, pemasaran yang efektif, serta pemberdayaan masyarakat lokal. Selain itu, pendekatan yang memperhatikan kelestarian lingkungan dan kerjasama strategis dengan berbagai pihak akan memastikan keberlanjutan usaha dan meningkatkan kontribusi ekonomi bagi masyarakat lokal. Produk lomek yang dikembangkan dengan kebijakan-kebijakan ini dapat menjadi salah satu andalan ekonomi daerah, baik di pasar domestik maupun internasional.

5.6.3.7 Produk Sagu Rendang

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Sagu Rendang di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Kapasitas Produksi
 - a) Tujuan: Meningkatkan volume dan kualitas produk sagu rendang untuk memenuhi permintaan pasar serta memastikan standar mutu yang tinggi.
 - b) Kebijakan:

- Memberikan pelatihan kepada pelaku usaha terkait teknologi pengolahan sagu yang lebih efisien dan higienis untuk menghasilkan produk berkualitas, termasuk dalam pengolahan rendang sebagai pelengkap produk.
 - Meningkatkan akses terhadap fasilitas produksi yang memadai, seperti ruang pengolahan sagu rendang yang memenuhi standar kebersihan dan keamanan pangan.
 - Memperkuat rantai pasok bahan baku, seperti sagu dan daging untuk rendang, melalui kemitraan dengan petani dan peternak lokal guna menjamin keberlanjutan pasokan bahan baku berkualitas.
2. Diversifikasi Produk
- a) Tujuan: Menciptakan variasi produk sagu rendang untuk menarik minat pasar yang lebih luas dan menyesuaikan dengan tren konsumen.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan berbagai varian produk sagu rendang, misalnya dengan menambahkan varian rasa seperti rendang ayam, rendang ikan, atau rendang vegetarian, yang dapat menyasar konsumen dengan preferensi berbeda.
 - Mendorong pengembangan produk turunan dari sagu rendang, seperti sagu rendang instan atau sagu rendang dalam kemasan siap makan yang praktis dan cocok untuk pasar urban atau wisatawan.
3. Pemasaran dan Branding
- a) Tujuan: Meningkatkan citra dan daya tarik produk sagu rendang di pasar lokal, nasional, bahkan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan identitas merek yang kuat untuk sagu rendang Kepulauan Meranti dengan menonjolkan aspek keunikan dan kualitas lokal, serta mengaitkan produk dengan kekayaan kuliner tradisional Meranti.
 - Memanfaatkan platform digital seperti e-commerce dan media sosial untuk memperluas jangkauan pemasaran produk sagu rendang, terutama ke pasar luar daerah dan nasional.
 - Mengikuti berbagai pameran dan festival kuliner, baik di tingkat regional maupun nasional, untuk memperkenalkan sagu rendang kepada konsumen yang lebih luas.
4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal
- a) Tujuan: Mengoptimalkan keterlibatan masyarakat dalam produksi dan distribusi produk sagu rendang guna menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat.
 - b) Kebijakan:
 - Memberikan dukungan kepada pelaku UMKM yang bergerak di sektor pengolahan sagu rendang melalui akses permodalan, pelatihan kewirausahaan, dan bantuan teknis dalam proses produksi dan pemasaran.
 - Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok usaha bersama di tingkat desa atau kecamatan yang fokus pada pengembangan produk sagu rendang untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi produksi.
5. Pengembangan Pariwisata Kuliner
- a) Tujuan: Menjadikan sagu rendang sebagai daya tarik wisata kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti, meningkatkan kunjungan wisatawan, dan memperluas pasar produk lokal.
 - b) Kebijakan:
 - Memperkenalkan sagu rendang sebagai bagian dari wisata kuliner daerah dengan menciptakan paket wisata yang menyertakan pengalaman mencicipi atau belajar membuat sagu rendang bagi wisatawan.
 - Menyelenggarakan festival kuliner atau kompetisi memasak dengan tema sagu rendang untuk mempromosikan produk tersebut secara luas, baik di tingkat lokal maupun nasional..
6. Penggunaan Bahan Baku Lokal dan Berkelanjutan
- a) Tujuan: Memastikan bahwa produksi sagu rendang berjalan secara berkelanjutan dengan memanfaatkan bahan baku lokal secara efisien dan ramah lingkungan.
 - b) Kebijakan:

- Mendorong penggunaan bahan baku lokal, seperti sagu yang merupakan komoditas unggulan Kepulauan Meranti, serta bahan-bahan lainnya yang diproduksi oleh petani dan peternak setempat.
- Mengedukasi pelaku usaha untuk menggunakan metode produksi yang ramah lingkungan, mengurangi limbah produksi, dan mendaur ulang sisa bahan yang mungkin digunakan dalam proses pembuatan sagu rendang.

7. Kerjasama dan Penguatan Jaringan

- a) Tujuan: Mengembangkan kerjasama lintas sektor untuk memperkuat ekosistem usaha sagu rendang Di Kabupaten Kepulauan Meranti..
- b) Kebijakan:
 - Mendorong kerjasama dengan pemerintah daerah, perusahaan swasta, dan lembaga keuangan dalam menyediakan dukungan infrastruktur, akses pasar, dan permodalan bagi pelaku usaha sagu rendang.
 - Melibatkan institusi pendidikan dan penelitian untuk melakukan riset tentang pengolahan sagu rendang yang lebih inovatif, serta mengembangkan teknologi baru untuk meningkatkan kualitas dan efisiensi produksi.

Arah kebijakan pengembangan produk sagu rendang di Kabupaten Kepulauan Meranti berfokus pada peningkatan kapasitas produksi, diversifikasi produk, pemasaran, serta pemberdayaan masyarakat lokal. Selain itu, dengan memanfaatkan kekayaan sumber daya alam lokal dan menjaga kelestarian lingkungan, produk sagu rendang dapat menjadi salah satu komoditas unggulan daerah yang berdaya saing tinggi di pasar nasional maupun internasional. Pengembangan ini juga akan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat.

5.6.3.8 Produk Pilus

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Pilus di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Kapasitas Produksi

- a) Tujuan: Meningkatkan kapasitas produksi dan memastikan kualitas produk pilus yang konsisten untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih luas.
- b) Kebijakan:
 - Memperkenalkan teknologi modern kepada pengusaha pilus, seperti mesin cetak pilus dan penggorengan otomatis, untuk mempercepat proses produksi dan menjaga kualitas produk yang konsisten.
 - Memberikan pelatihan kepada para produsen mengenai teknik produksi yang lebih higienis dan berstandar tinggi, termasuk manajemen mutu untuk memenuhi standar pasar nasional.

2. Diversifikasi Produk Pilus

- a) Tujuan: Mengembangkan variasi produk pilus yang lebih beragam guna meningkatkan daya tarik dan menjangkau berbagai segmen pasar.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan berbagai rasa pilus, seperti rasa pedas, keju, barbeque, atau rasa khas rempah lokal, yang dapat menarik konsumen dari berbagai segmen usia.
 - Mengembangkan produk turunan pilus, seperti pilus dalam kemasan snack kecil, pilus berbumbu khusus, atau pilus sehat yang menggunakan bahan rendah lemak dan bebas pengawet.

3. Pemasaran dan Branding Produk Pilus

- a) Tujuan: Meningkatkan visibilitas produk pilus dari Kabupaten Kepulauan Meranti melalui pemasaran yang inovatif dan branding yang kuat.
- b) Kebijakan:

- Menciptakan identitas merek yang khas untuk pilus Meranti dengan menonjolkan keunggulan lokal, baik dari sisi bahan baku maupun nilai tradisional produk. Branding ini bisa melibatkan desain kemasan yang menarik, ramah lingkungan, dan modern.
- Memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas akses pasar, baik di tingkat nasional maupun internasional. Mendorong pelaku usaha untuk aktif dalam kampanye online, menggunakan konten menarik untuk memperkenalkan produk pilus ke pasar yang lebih luas.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal

- a) Tujuan: Meningkatkan keterlibatan masyarakat lokal dalam industri pilus untuk menciptakan lapangan kerja dan menggerakkan perekonomian setempat.
- b) Kebijakan:
 - Memberikan bantuan modal dan pelatihan bisnis bagi pelaku UMKM yang memproduksi pilus, termasuk peningkatan keterampilan dalam pengelolaan usaha, produksi, hingga pemasaran.
 - Membentuk koperasi atau kelompok usaha bersama yang fokus pada produksi dan pemasaran pilus untuk meningkatkan daya tawar, efisiensi, dan skala produksi. Ini juga dapat membantu dalam meningkatkan akses ke bahan baku, permodalan, dan pasar.

5. Pengembangan Pariwisata Kuliner

- a) Tujuan: Menjadikan pilus sebagai produk khas dalam sektor pariwisata kuliner di Kabupaten Kepulauan Meranti, yang dapat memperluas pasar dan meningkatkan daya tarik daerah.
- b) Kebijakan:
 - Memasukkan produk pilus ke dalam promosi wisata kuliner lokal. Pengunjung bisa diperkenalkan dengan berbagai olahan pilus yang unik dan khas, serta memberikan pengalaman belajar membuat pilus sebagai bagian dari wisata edukatif.
 - Mengadakan festival kuliner khusus yang berfokus pada pilus dan camilan tradisional lainnya untuk menarik minat wisatawan dan mengenalkan pilus sebagai produk unggulan daerah.

6. Penggunaan Bahan Baku Lokal dan Berkelanjutan

- c) Tujuan: Memastikan ketersediaan bahan baku untuk produksi pilus melalui pemanfaatan sumber daya lokal secara berkelanjutan.
- d) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan bahan baku lokal seperti tepung tapioka atau singkong yang tersedia di wilayah Kepulauan Meranti, sehingga mendukung pertanian lokal dan mengurangi ketergantungan pada bahan impor.
 - Menerapkan produksi pilus yang ramah lingkungan, termasuk pengurangan limbah dan penggunaan bahan kemasan yang lebih ramah lingkungan..

7. Kerjasama dan Kemitraan

- a) Tujuan: Membangun jaringan kerjasama antara pelaku usaha pilus dengan pemerintah, swasta, dan institusi pendidikan untuk memperkuat ekosistem industri pilus.
- b) Kebijakan:
 - Mengajak pemerintah dan sektor swasta untuk memberikan dukungan dalam bentuk bantuan infrastruktur, promosi produk, dan fasilitasi akses pasar, baik di dalam maupun luar negeri.
 - Bekerjasama dengan lembaga pendidikan dan riset untuk melakukan inovasi dalam proses produksi pilus, termasuk menemukan cara untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk, serta menciptakan varian baru yang lebih inovatif.

Pengembangan produk pilus di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat diarahkan melalui kebijakan yang fokus pada peningkatan kapasitas produksi, inovasi produk, pemasaran yang modern, serta pemberdayaan masyarakat lokal. Dengan strategi yang melibatkan penggunaan bahan baku lokal, promosi pariwisata kuliner, dan kerjasama lintas sektor, produk pilus memiliki potensi besar untuk menjadi komoditas unggulan daerah yang mampu bersaing di pasar nasional dan internasional, sekaligus meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat.

5.6.3.9 Produk Sagon

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Sagon di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Kapasitas Produksi

- a) Tujuan: Meningkatkan volume produksi dan kualitas produk sagon sehingga dapat memenuhi permintaan pasar yang lebih luas serta bersaing dengan produk serupa dari daerah lain.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan teknologi pengolahan yang lebih modern untuk menjaga kualitas rasa dan tekstur sagon, serta memastikan standar higienitas produk.
 - Memberikan pelatihan kepada pelaku usaha mengenai manajemen produksi yang efisien, termasuk pengelolaan stok bahan baku, proses produksi, dan pengemasan yang baik.
 - Mengembangkan sistem standarisasi mutu untuk memastikan bahwa produk sagon memenuhi standar pasar, baik dari segi bahan, kebersihan, maupun kemasan yang sesuai dengan selera pasar modern.

2. Diversifikasi Produk Sagon

- a) Tujuan: Mengembangkan berbagai varian dan bentuk produk sagon untuk menarik minat konsumen yang lebih luas, baik di pasar lokal maupun nasional.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan variasi rasa sagon, seperti sagon coklat, sagon keju, sagon pandan, atau bahkan sagon dengan bahan-bahan lokal yang unik. Ini dapat menarik perhatian pasar yang lebih luas dan memberikan pilihan bagi konsumen.
 - Menciptakan produk turunan dari sagon, misalnya sagon yang dikemas dalam bentuk modern seperti biskuit, snack sehat, atau sagon siap makan dalam kemasan mini yang mudah dibawa.
 - Memperkenalkan sagon sebagai produk premium dengan bahan-bahan pilihan dan kemasan yang eksklusif untuk menasar pasar kelas menengah ke atas.

3. Pemasaran dan Branding Produk Sagon

- a) Tujuan: Meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk sagon dari Kepulauan Meranti melalui strategi pemasaran yang inovatif dan branding yang kuat.
- b) Kebijakan:
 - Menciptakan identitas dan merek khusus untuk sagon dari Kepulauan Meranti, yang mencerminkan kekayaan budaya dan keaslian bahan lokal. Branding ini dapat dilengkapi dengan kemasan modern yang tetap mencerminkan nuansa tradisional.
 - Memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk mempromosikan produk sagon kepada pasar yang lebih luas, terutama konsumen urban dan generasi muda yang gemar dengan produk tradisional yang dikemas modern.
 - Mengikuti berbagai pameran kuliner, baik nasional maupun internasional, untuk memperkenalkan sagon dari Kepulauan Meranti sebagai produk khas daerah dengan cita rasa yang unik.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal

- a) Tujuan: Memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat lokal melalui peningkatan keterlibatan mereka dalam produksi dan pemasaran produk sagon.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong tumbuhnya UMKM di bidang pengolahan sagon dengan memberikan bantuan permodalan, pelatihan kewirausahaan, dan dukungan teknis. Ini juga termasuk membantu UMKM mengakses pasar yang lebih luas.
 - Membangun koperasi atau kelompok usaha bersama di tingkat desa yang fokus pada produksi dan pemasaran sagon untuk meningkatkan skala produksi, daya tawar, dan efisiensi usaha.

5. Pengembangan Wisata Kuliner Sagon

- a) Tujuan: Menjadikan sagon sebagai produk khas yang menarik perhatian wisatawan dan memperkuat sektor pariwisata kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mempromosikan sagon sebagai bagian dari wisata kuliner lokal. Wisatawan dapat diajak untuk mencicipi berbagai varian sagon dan melihat proses pembuatannya, yang menjadi daya tarik tersendiri.
 - Mengadakan festival kuliner yang menonjolkan sagon sebagai produk unggulan, sehingga lebih dikenal oleh wisatawan dan konsumen dari luar daerah.
6. Penggunaan Bahan Baku Lokal dan Berkelanjutan
- a) Tujuan: Memastikan pasokan bahan baku yang berkualitas dan berkelanjutan untuk produksi sagon.
 - b) Kebijakan:
 - Mengoptimalkan penggunaan kelapa, gula, dan tepung beras yang dihasilkan oleh petani lokal untuk mendukung ekonomi lokal serta memastikan keberlanjutan bahan baku.
 - Menerapkan prinsip ramah lingkungan dalam proses produksi, seperti penggunaan bahan-bahan alami dan minim pengawet, serta kemasan yang ramah lingkungan.
7. Kerjasama dan Kemitraan
- a) Tujuan: Mengembangkan kemitraan antara pemerintah, pelaku usaha, dan institusi lain untuk mendukung pengembangan industri sagon Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pemerintah daerah untuk bekerja sama dengan pihak swasta dalam memfasilitasi akses permodalan, promosi produk, serta pengembangan pasar bagi produk sagon.
 - Berkolaborasi dengan institusi pendidikan dan riset untuk melakukan inovasi dalam pengolahan sagon, sehingga tercipta produk yang lebih inovatif dan kompetitif.

Arah kebijakan pengembangan produk sagon di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas dan kapasitas produksi, diversifikasi produk, serta pemasaran berbasis digital dan branding yang kuat. Kebijakan tersebut bertujuan untuk menjadikan sagon sebagai produk unggulan daerah yang dapat bersaing di pasar nasional bahkan internasional. Selain itu, pemberdayaan masyarakat lokal serta penggunaan bahan baku berkelanjutan akan memperkuat dampak ekonomi dari pengembangan industri sagon ini.

5.6.3.10 Produk Tepung Sagu

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Tepung Sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Kapasitas Produksi

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi tepung sagu agar memenuhi kebutuhan pasar domestik dan internasional serta meningkatkan daya saing.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan teknologi modern dalam proses produksi tepung sagu, mulai dari pemrosesan batang sagu hingga pengeringan dan pengemasan, untuk meningkatkan efisiensi produksi serta menjaga standar mutu.
 - Memberikan pelatihan teknis kepada petani sagu dan produsen tentang praktik pengolahan sagu yang lebih baik dan sesuai dengan standar keamanan pangan, baik untuk pasar nasional maupun ekspor.
 - Mengembangkan standarisasi mutu produk tepung sagu melalui sertifikasi produk (seperti HACCP, ISO, atau sertifikasi organik) untuk memastikan kualitas produk dan memperluas akses pasar.

2. Diversifikasi Produk Turunan Tepung Sagu

- a) Tujuan: Mengembangkan produk-produk turunan berbasis tepung sagu untuk menciptakan nilai tambah dan meningkatkan pangsa pasar produk sagu.

- b) Kebijakan:
- Mendorong pengembangan produk olahan berbasis tepung sagu, seperti mie sagu, kue, biskuit, roti, dan makanan ringan lainnya. Produk olahan ini bisa dipasarkan ke segmen konsumen yang lebih luas, baik lokal maupun nasional.
 - Mengembangkan produk berbasis sagu yang mengarah pada produk kesehatan, seperti makanan bebas gluten untuk konsumen dengan kebutuhan diet khusus, atau produk sagu organik yang mengutamakan bahan-bahan alami dan sehat.
 - Menciptakan produk tepung sagu instan atau semi-instan yang praktis dan mudah digunakan oleh konsumen modern, seperti tepung sagu siap pakai untuk membuat berbagai jenis masakan dan kue.
3. Penguatan Pasar dan Branding Produk Sagu
- a) Tujuan: Memperluas pasar dan meningkatkan kesadaran konsumen tentang keunggulan dan manfaat tepung sagu dari Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) Kebijakan:
- Mengembangkan merek produk tepung sagu yang kuat dengan menonjolkan keunikan sagu Meranti, baik dari segi kualitas maupun nilai tradisional, sebagai salah satu komoditas unggulan daerah.
 - Memanfaatkan platform digital dan e-commerce untuk memasarkan produk tepung sagu secara lebih luas, termasuk ke konsumen di kota-kota besar dan pasar internasional. Digitalisasi pemasaran juga dapat mencakup penggunaan media sosial untuk promosi dan kampanye kesadaran akan manfaat sagu.
 - Mendorong partisipasi dalam berbagai pameran produk pangan lokal, nasional, dan internasional untuk memperkenalkan tepung sagu dari Meranti kepada pasar yang lebih luas, sekaligus menjalin kemitraan dengan distributor atau pelaku usaha lain.
4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dan Penguatan UMKM
- a) Tujuan: Meningkatkan keterlibatan masyarakat lokal dalam proses produksi dan pengolahan tepung sagu untuk menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- b) Kebijakan:
- Mendukung pengembangan UMKM yang bergerak di sektor pengolahan tepung sagu dengan memberikan akses permodalan, pelatihan kewirausahaan, dan dukungan teknis lainnya. Ini dapat membantu masyarakat lokal untuk lebih mandiri dalam memproduksi dan memasarkan produk mereka.
 - Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok usaha bersama untuk memperkuat posisi tawar petani dan pengusaha kecil dalam pengadaan bahan baku, produksi, dan pemasaran produk tepung sagu.
 - Memberikan pelatihan kepada masyarakat mengenai teknik pengolahan, manajemen usaha, serta peningkatan produktivitas melalui pemanfaatan teknologi tepat guna dalam pengolahan tepung sagu.
5. Pengembangan Pariwisata Berbasis Sagu
- a) Tujuan: Mengintegrasikan pengembangan produk tepung sagu dengan sektor pariwisata untuk meningkatkan nilai tambah bagi produk lokal dan menarik minat wisatawan.
- b) Kebijakan:
- Menciptakan program wisata edukasi yang memperkenalkan proses pengolahan sagu, mulai dari panen hingga menjadi produk tepung, sebagai daya tarik wisatawan. Wisatawan dapat diajak untuk melihat proses pembuatan produk tepung sagu atau bahkan mencoba membuatnya sendiri.
 - Mengadakan festival kuliner atau pameran yang menonjolkan produk-produk berbasis sagu, termasuk tepung sagu dan berbagai olahan turunannya. Ini dapat membantu mempromosikan sagu sebagai bagian dari budaya dan warisan kuliner Kepulauan Meranti.
6. Pengelolaan Lingkungan dan Keberlanjutan

- a) Tujuan: Memastikan bahwa produksi tepung sagu dilakukan secara berkelanjutan dengan memperhatikan dampak lingkungan dan keberlanjutan sumber daya.
 - b) Kebijakan:
 - Mengelola hutan sagu secara berkelanjutan dengan memastikan bahwa penebangan pohon sagu diimbangi dengan reboisasi dan pengelolaan lingkungan yang baik. Ini bertujuan untuk menjaga keberlanjutan pasokan sagu di masa depan.
 - Mendorong praktik produksi yang ramah lingkungan dalam pengolahan tepung sagu, termasuk pengurangan limbah dan pengelolaan limbah secara bertanggung jawab, serta penggunaan teknologi yang lebih efisien dalam mengolah sagu.
7. Penguatan Kemitraan dan Jaringan Kerja Sama
- a) Tujuan: Membangun kemitraan lintas sektor untuk memperkuat pengembangan industri tepung sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Menjalin kerjasama dengan pemerintah daerah, investor swasta, dan lembaga keuangan untuk menyediakan dukungan finansial, infrastruktur, serta fasilitasi ekspor produk tepung sagu ke pasar internasional.
 - Berkolaborasi dengan institusi riset dan pendidikan untuk melakukan penelitian lebih lanjut terkait inovasi produk berbasis sagu, serta memperkenalkan teknologi baru yang lebih efisien dan berkelanjutan dalam pengolahan sagu.

Pengembangan produk tepung sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar jika diarahkan melalui kebijakan yang fokus pada peningkatan kualitas produksi, diversifikasi produk turunan, serta penguatan pemasaran dan branding. Pemberdayaan masyarakat lokal melalui UMKM, pelatihan, dan dukungan permodalan juga akan membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Dengan perhatian pada aspek keberlanjutan lingkungan dan pengelolaan sumber daya, tepung sagu dapat menjadi komoditas unggulan yang berdaya saing tinggi di pasar nasional maupun internasional, serta berkontribusi pada pengembangan ekonomi daerah.

5.6.3.11 Produk Lempeng

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Lempeng di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas Produk dan Proses Produksi
 - a) Tujuan: Meningkatkan kualitas lempeng agar sesuai dengan standar pasar, baik lokal maupun nasional, dengan menjaga cita rasa tradisional dan meningkatkan proses produksi.
 - b) Kebijakan:
 - Memperkenalkan teknologi sederhana yang dapat meningkatkan efisiensi dan konsistensi dalam produksi lempeng, tanpa menghilangkan ciri khas tradisionalnya.
 - Memberikan pelatihan kepada produsen lempeng mengenai teknik pengolahan dan produksi yang higienis serta memenuhi standar kualitas pangan.
 - Menetapkan standar mutu untuk lempeng, mencakup bahan baku yang digunakan, proses pengolahan, serta pengemasan untuk menjaga kualitas produk dan memastikan lempeng layak dipasarkan di tingkat nasional atau ekspor.
2. Diversifikasi Produk Turunan dari Lempeng
 - a) Tujuan: Menciptakan produk turunan berbasis lempeng agar dapat menarik minat konsumen lebih luas dan menciptakan nilai tambah dari produk tradisional ini.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan varian lempeng dengan rasa yang berbeda, seperti lempeng rasa manis, lempeng rasa gurih, lempeng rasa pedas, atau mengombinasikan lempeng dengan bahan-bahan lokal lainnya.

- Mengembangkan lempeng dalam bentuk yang lebih praktis, seperti snack atau biskuit berbasis lempeng yang bisa dipasarkan di kalangan anak muda atau masyarakat urban.
 - Menerapkan teknik pengemasan yang dapat memperpanjang masa simpan lempeng, sehingga produk lebih tahan lama dan bisa dipasarkan di luar daerah dengan kualitas tetap terjaga.
3. Pemasaran dan Branding Produk Lempeng
- a) Tujuan: Memperluas pasar produk lempeng dengan memperkuat citra dan branding produk sebagai makanan khas Kepulauan Meranti yang unik.
 - b) Kebijakan:
 - Menciptakan merek dagang untuk lempeng dari Meranti yang menonjolkan keunikan dan keaslian sagu sebagai bahan dasar, serta mempromosikan produk sebagai makanan tradisional dengan sentuhan modern.
 - Memanfaatkan platform digital dan e-commerce untuk menjangkau konsumen di luar daerah, terutama di kota-kota besar. Strategi pemasaran digital juga bisa dilakukan melalui media sosial dengan kampanye yang menarik.
 - Mempromosikan lempeng sebagai bagian dari kekayaan kuliner lokal melalui partisipasi dalam pameran makanan atau festival kuliner di tingkat lokal, nasional, bahkan internasional.
4. Pemberdayaan Ekonomi Lokal
- a) Tujuan: Mengembangkan industri lempeng yang berbasis pada masyarakat lokal dengan melibatkan mereka dalam produksi dan pemasaran produk, sehingga memberikan dampak ekonomi yang positif.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong tumbuhnya UMKM yang bergerak dalam produksi lempeng melalui pelatihan kewirausahaan, bantuan permodalan, serta pengembangan akses pasar.
 - Membentuk koperasi atau kelompok usaha bersama untuk memperkuat posisi tawar petani dan pengusaha kecil yang memproduksi lempeng, serta untuk meningkatkan skala produksi secara efisien.
 - Memberikan pelatihan kepada masyarakat lokal tentang manajemen usaha, inovasi produk, serta strategi pemasaran yang efektif agar mereka dapat mengembangkan usaha lempeng secara berkelanjutan.
5. Pengembangan Pariwisata Kuliner Berbasis Lempeng
- a) Tujuan: Menjadikan lempeng sebagai daya tarik wisata kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti yang dapat menarik minat wisatawan lokal maupun mancanegara.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan program wisata kuliner yang mengajak wisatawan untuk melihat langsung proses pembuatan lempeng serta mencicipi berbagai varian lempeng di lokasi-lokasi wisata kuliner.
 - Menyenggarakan festival kuliner tahunan yang mempromosikan lempeng sebagai ikon kuliner daerah Kepulauan Meranti. Ini dapat menarik perhatian wisatawan dan meningkatkan kesadaran masyarakat luar terhadap produk tersebut.
 - Menjalin kerjasama dengan sektor pariwisata untuk menjadikan lempeng sebagai bagian dari paket wisata Di Kabupaten Kepulauan Meranti, baik dalam bentuk souvenir kuliner maupun aktivitas edukatif.
6. Pengelolaan Bahan Baku yang Berkelanjutan
- a) Tujuan: Menjamin ketersediaan bahan baku sagu untuk produksi lempeng secara berkelanjutan dan menjaga kelestarian lingkungan.
 - b) Kebijakan:
 - Menerapkan sistem pengelolaan hutan sagu yang berkelanjutan untuk memastikan bahwa bahan baku utama dalam pembuatan lempeng tetap tersedia di masa depan, sambil menjaga keseimbangan ekosistem.
 - Memastikan bahwa bahan baku yang digunakan dalam pembuatan lempeng berasal dari sumber-sumber lokal yang dikelola dengan baik, sehingga dapat mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat setempat.

7. Kerjasama dan Kemitraan Strategis

- a) Tujuan: Membangun kemitraan dengan berbagai pihak untuk memperkuat pengembangan industri lempeng Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong kerjasama antara pelaku usaha lempeng dengan pemerintah daerah, investor swasta, dan lembaga keuangan untuk mendukung pengembangan infrastruktur produksi, akses permodalan, dan pemasaran produk.
 - Menggandeng institusi pendidikan dan riset untuk melakukan penelitian lebih lanjut terkait inovasi produk berbasis lempeng, termasuk dalam pengembangan produk baru dan peningkatan efisiensi produksi.

Arah kebijakan pengembangan produk lempeng di Kabupaten Kepulauan Meranti harus fokus pada peningkatan kualitas produksi, diversifikasi produk, serta pemasaran yang kuat melalui branding dan pemanfaatan teknologi digital. Dengan memperhatikan pemberdayaan masyarakat lokal dan pengelolaan bahan baku yang berkelanjutan, lempeng dapat menjadi produk unggulan yang tidak hanya berkontribusi terhadap ekonomi daerah tetapi juga memperkuat identitas kuliner Kepulauan Meranti di tingkat nasional bahkan internasional.

5.6.3.12 Produk Upat

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Upat di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas Produk Upat

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas upat untuk memenuhi standar pasar dan menjaga keaslian serta cita rasa tradisionalnya.
- b) Kebijakan:
 - Meningkatkan efisiensi dalam proses pembuatan upat dengan memperkenalkan teknologi tepat guna, tanpa menghilangkan nilai tradisional yang menjadi ciri khas produk ini.
 - Memberikan pelatihan kepada produsen lokal tentang teknik produksi yang lebih higienis, efisien, dan sesuai dengan standar kesehatan pangan.
 - Menetapkan standar kualitas untuk upat yang mencakup bahan baku, proses produksi, dan pengemasan, sehingga produk dapat bersaing di pasar yang lebih luas dan memiliki daya saing tinggi.

2. Diversifikasi Produk Berbasis Upat

- a) Tujuan: Mengembangkan produk turunan berbasis upat agar lebih bervariasi dan dapat menarik minat pasar yang lebih luas.
- b) Kebijakan:
 - Menciptakan berbagai varian rasa dari produk upat, seperti upat rasa manis, gurih, atau pedas, yang dapat menarik minat konsumen modern.
 - Mengembangkan upat dalam bentuk yang lebih praktis, seperti produk siap saji atau makanan ringan, sehingga lebih mudah dipasarkan kepada konsumen yang menginginkan kemudahan dalam konsumsi.
 - Menggunakan kemasan yang menarik dan ramah lingkungan untuk meningkatkan daya tarik produk upat di pasar ritel, baik di daerah maupun luar daerah.

3. Pemasaran dan Branding Produk Upat

- a) Tujuan: Memperluas pasar produk upat dengan memperkuat strategi pemasaran dan branding yang mengedepankan keunikan serta keaslian produk.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan citra dan merek dagang produk upat sebagai makanan khas yang unik dari Kepulauan Meranti, dengan menonjolkan sejarah dan nilai tradisionalnya.

- Memanfaatkan teknologi digital dan platform e-commerce untuk memasarkan produk upat secara lebih luas, khususnya untuk menjangkau pasar di luar Kabupaten Meranti dan wilayah internasional.
 - Aktif berpartisipasi dalam pameran kuliner dan festival makanan daerah untuk memperkenalkan produk upat kepada konsumen potensial, serta membangun jaringan pemasaran dengan mitra dagang di luar daerah.
4. Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Lokal
- a) Tujuan: Mengembangkan produk upat dengan melibatkan masyarakat lokal dalam proses produksi dan distribusi, sehingga menciptakan dampak ekonomi positif bagi masyarakat.
 - b) Kebijakan:
 - Mendukung tumbuhnya UMKM yang bergerak di sektor pengolahan upat melalui pelatihan kewirausahaan, akses permodalan, dan pendampingan bisnis.
 - Menggalakkan pembentukan koperasi atau kelompok usaha bersama yang memproduksi upat secara kolektif, sehingga dapat meningkatkan skala produksi dan memperkuat daya tawar mereka di pasar.
 - Memberikan pelatihan manajemen usaha kepada masyarakat lokal yang terlibat dalam produksi upat, agar mereka dapat mengelola usaha secara profesional dan berkelanjutan.
5. Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Upat
- a) Tujuan: Menjadikan produk upat sebagai daya tarik wisata kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti, sekaligus mempromosikan budaya lokal kepada wisatawan.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan program wisata kuliner yang memperkenalkan proses pembuatan upat kepada wisatawan, termasuk menciptakan paket wisata yang mengajak pengunjung untuk terlibat langsung dalam pembuatan upat.
 - Menyelenggarakan festival tahunan yang mempromosikan produk upat dan memperkenalkan berbagai varian dan inovasi produk berbasis upat kepada wisatawan domestik dan mancanegara.
 - Menjalinkan kerjasama dengan sektor pariwisata untuk menjadikan upat sebagai bagian dari paket wisata kuliner yang ditawarkan kepada wisatawan yang berkunjung ke Kepulauan Meranti.
6. Pengelolaan Bahan Baku dan Keberlanjutan
- a) Tujuan: Menjamin ketersediaan bahan baku sagu yang berkelanjutan untuk produksi upat, dengan memperhatikan aspek kelestarian lingkungan.
 - b) Kebijakan:
 - Menerapkan prinsip-prinsip pengelolaan hutan sagu yang berkelanjutan agar pasokan bahan baku untuk produksi upat tetap tersedia, tanpa merusak ekosistem setempat.
 - Memastikan bahwa bahan baku yang digunakan untuk membuat upat berasal dari sumber-sumber lokal yang dikelola dengan baik, sehingga mendukung perekonomian daerah dan keberlanjutan produk.
7. Kemitraan dan Jaringan Kerja Sama
- a) Tujuan: Membangun jaringan kemitraan yang kuat dengan berbagai pihak untuk memperkuat pengembangan produk upat Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong kerjasama dengan pihak swasta dan pemerintah untuk menyediakan infrastruktur, akses permodalan, serta fasilitasi ekspor produk upat ke pasar luar negeri.
 - Berkolaborasi dengan lembaga riset dan pendidikan untuk melakukan penelitian terkait pengembangan produk berbasis upat, termasuk dalam hal inovasi produk dan efisiensi proses produksi.

Arah kebijakan pengembangan produk upat di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas produksi, inovasi produk, dan pemasaran yang luas. Pemberdayaan masyarakat lokal serta pengelolaan sumber daya yang berkelanjutan juga sangat penting untuk menjaga keberlanjutan pengembangan produk ini. Dengan kolaborasi yang baik antara berbagai pihak, upat dapat menjadi produk

unggulan yang berkontribusi pada ekonomi daerah dan memperkenalkan Kepulauan Meranti sebagai salah satu destinasi kuliner tradisional yang kaya akan warisan budaya.

5.6.3.13 Produk Rengginang Sagu

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Rengginang Sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Proses Produksi

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas rengginang sagu agar sesuai dengan standar kesehatan dan keamanan pangan, serta meningkatkan efisiensi produksi.
- b) Kebijakan:
 - Memperkenalkan peralatan dan teknologi tepat guna yang dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk tanpa menghilangkan aspek tradisionalnya.
 - Memberikan pelatihan kepada para produsen rengginang sagu mengenai standar proses produksi, sanitasi, dan teknik pengemasan yang sesuai dengan standar nasional dan internasional.
 - Menerapkan standar kualitas yang konsisten untuk rengginang sagu, termasuk standar penggunaan bahan baku, proses pengolahan, dan pengemasan, sehingga produk dapat memenuhi persyaratan pasar yang lebih luas.

2. Inovasi Produk dan Diversifikasi Rengginang Sagu

- a) Tujuan: Meningkatkan daya tarik produk rengginang sagu dengan mengembangkan berbagai varian rasa dan bentuk produk.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan varian rasa baru, seperti rengginang sagu rasa pedas, gurih, manis, atau dengan tambahan bahan lokal lainnya untuk menarik minat konsumen modern.
 - Mengembangkan rengginang sagu dalam bentuk yang lebih praktis dan inovatif, seperti rengginang mini atau produk ready-to-eat, untuk memenuhi kebutuhan pasar urban dan milenial.
 - Menerapkan desain kemasan yang lebih modern, ramah lingkungan, dan menarik untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar ritel, baik lokal maupun internasional.

3. Pemasaran dan Branding Produk Rengginang Sagu

- a) Tujuan: Memperkuat pemasaran dan memperluas jangkauan pasar produk rengginang sagu, serta membangun citra produk yang kuat di pasar nasional dan internasional.
- b) Kebijakan:
 - Membangun citra produk rengginang sagu sebagai makanan khas Kepulauan Meranti dengan menonjolkan keunikan sagu sebagai bahan baku utama.
 - Memanfaatkan media sosial dan e-commerce untuk memperluas pasar rengginang sagu ke konsumen yang lebih luas, terutama di kota-kota besar dan pasar internasional.
 - Mendorong keikutsertaan dalam pameran kuliner dan festival makanan tradisional untuk memperkenalkan rengginang sagu sebagai produk kuliner khas daerah kepada konsumen dan pelaku usaha dari luar daerah.

4. Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Lokal

- a) Tujuan: Meningkatkan keterlibatan masyarakat lokal dalam produksi rengginang sagu dan menciptakan lapangan kerja baru, terutama di sektor pengolahan sagu.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong tumbuhnya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di sektor produksi rengginang sagu, melalui pemberian akses permodalan, pelatihan manajemen usaha, dan dukungan pemasaran.
 - Membentuk kelompok usaha bersama atau koperasi produsen rengginang sagu untuk meningkatkan skala produksi dan memperkuat posisi tawar masyarakat lokal dalam menjual produk.

- Memberikan pelatihan kewirausahaan kepada masyarakat lokal yang terlibat dalam produksi rengginang sagu, agar mereka dapat mengelola usaha dengan baik dan berkelanjutan.
5. Pengembangan Pariwisata Kuliner Berbasis Rengginang Sagu
- a) Tujuan: Mengintegrasikan produk rengginang sagu dalam promosi pariwisata kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti, sehingga meningkatkan daya tarik wisata kuliner dan memperluas pasar produk.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan program wisata kuliner yang memperkenalkan proses pembuatan rengginang sagu kepada wisatawan, termasuk menyediakan workshop atau pengalaman langsung membuat rengginang sagu sebagai bagian dari atraksi wisata.
 - Menyelenggarakan festival atau acara kuliner tahunan yang menonjolkan rengginang sagu sebagai salah satu ikon kuliner Kepulauan Meranti, serta mengundang partisipasi pelaku usaha kuliner dari luar daerah.
 - Bekerjasama dengan sektor pariwisata untuk mempromosikan rengginang sagu sebagai suvenir khas dari Kepulauan Meranti yang dapat dibeli oleh wisatawan.
6. Keberlanjutan dan Pengelolaan Bahan Baku Sagu
- a) Tujuan: Menjamin ketersediaan bahan baku sagu yang berkelanjutan untuk produksi rengginang sagu dengan memperhatikan aspek kelestarian lingkungan.
 - b) Kebijakan:
 - Menerapkan sistem pengelolaan hutan sagu yang berkelanjutan untuk memastikan pasokan bahan baku sagu tetap stabil, serta menjaga kelestarian lingkungan Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - Mendorong penggunaan bahan baku sagu yang bersumber dari petani lokal, sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani dan mendukung keberlanjutan ekonomi lokal.
7. Kerjasama dan Kemitraan Strategis
- a) Tujuan: Membangun kemitraan dengan berbagai pihak untuk memperkuat pengembangan produk rengginang sagu, termasuk dengan sektor swasta, pemerintah, dan lembaga penelitian.
 - b) Kebijakan:
 - Menjalinkan kemitraan dengan pelaku industri makanan dan minuman, baik di tingkat lokal maupun nasional, untuk meningkatkan akses pasar dan memperkuat rantai pasokan rengginang sagu.
 - Menggandeng institusi pendidikan dan lembaga penelitian untuk melakukan riset terkait pengembangan produk, inovasi teknologi pengolahan, serta peningkatan kualitas rengginang sagu.
 - Mendorong dukungan pemerintah daerah dalam bentuk regulasi, perizinan, serta fasilitasi bantuan permodalan dan infrastruktur untuk pengembangan industri rengginang sagu.

Arah kebijakan pengembangan produk rengginang sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti harus berfokus pada peningkatan kualitas produksi, inovasi produk, pemasaran yang lebih luas, serta pemberdayaan masyarakat lokal. Pengelolaan bahan baku sagu yang berkelanjutan juga menjadi kunci penting dalam menjaga keberlangsungan industri rengginang sagu di daerah tersebut. Dengan kolaborasi yang baik antara pemerintah, masyarakat, dan sektor swasta, rengginang sagu memiliki potensi besar untuk menjadi produk unggulan yang dapat memberikan dampak ekonomi positif bagi daerah dan memperkenalkan Kepulauan Meranti sebagai sentra kuliner tradisional berbasis sagu.

5.6.3.14 Produk Kue Manggar Kelapa

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Kue Manggar Kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Proses Produksi
 - a) Tujuan: Meningkatkan kualitas kue manggar kelapa agar sesuai dengan standar kesehatan dan keamanan pangan, serta menjaga keaslian rasa dan teksturnya.
 - b) Kebijakan:

- Meningkatkan efisiensi dalam proses produksi melalui penggunaan teknologi yang sesuai, tanpa menghilangkan keaslian proses tradisional.
 - Melatih produsen kue manggar kelapa agar mengikuti prosedur higiene dan sanitasi yang baik, sehingga produk yang dihasilkan berkualitas dan aman dikonsumsi.
 - Menetapkan standar bahan baku, khususnya penggunaan kelapa lokal yang berkualitas tinggi untuk menjaga cita rasa otentik dari kue manggar kelapa.
2. Inovasi Produk dan Diversifikasi Kue Manggar Kelapa
- a) Tujuan: Menawarkan inovasi dan variasi produk kue manggar kelapa untuk menarik lebih banyak konsumen.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan varian rasa baru seperti kue manggar kelapa rasa coklat, keju, pandan, atau gula merah, untuk memenuhi preferensi konsumen modern.
 - Mengembangkan produk kue manggar kelapa dalam kemasan yang lebih praktis dan siap saji, sehingga lebih mudah dijual di pasar ritel maupun secara online.
 - Membuat versi premium dengan kualitas bahan yang lebih tinggi atau penyajian yang lebih eksklusif, ditargetkan untuk segmen pasar yang lebih tinggi..
3. Pemasaran dan Branding Produk Kue Manggar Kelapa
- a) Tujuan: Memperluas pasar dan memperkuat citra produk kue manggar kelapa di dalam dan luar daerah, serta membangun merek yang dikenal.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan merek kue manggar kelapa yang mempromosikan produk ini sebagai makanan khas dari Kabupaten Kepulauan Meranti dengan identitas budaya lokal yang kuat.
 - Memanfaatkan platform digital seperti media sosial, marketplace, dan e-commerce untuk menjangkau pasar yang lebih luas, khususnya konsumen muda dan urban.
 - Memperkenalkan kue manggar kelapa melalui pameran kuliner dan festival makanan tradisional di tingkat lokal, nasional, dan internasional untuk meningkatkan visibilitas produk.
4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal
- a) Tujuan: Meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal melalui keterlibatan aktif dalam produksi dan distribusi kue manggar kelapa.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pembentukan kelompok usaha bersama untuk meningkatkan skala produksi dan efisiensi operasional, sehingga masyarakat lokal dapat berpartisipasi secara aktif dalam rantai produksi.
 - Mendukung pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memproduksi kue manggar kelapa dengan memberikan akses pada pelatihan, permodalan, dan fasilitas pemasaran.
 - Memberikan pelatihan kewirausahaan dan manajemen usaha kepada para produsen agar mereka dapat mengelola produksi dan pemasaran produk secara lebih profesional.
5. Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Kue Manggar Kelapa
- a) Tujuan: Menjadikan kue manggar kelapa sebagai bagian dari daya tarik wisata kuliner Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan paket wisata kuliner yang menampilkan proses pembuatan kue manggar kelapa secara langsung kepada wisatawan, termasuk workshop pembuatan kue.
 - Menyelenggarakan acara kuliner yang menonjolkan kue manggar kelapa, memperkenalkannya kepada pengunjung dari luar daerah, serta melibatkan pelaku usaha kuliner lokal.
 - Bekerjasama dengan sektor pariwisata untuk memasukkan kue manggar kelapa sebagai salah satu produk khas yang dapat dijadikan oleh-oleh bagi wisatawan.
6. Keberlanjutan dan Pengelolaan Bahan Baku
- a) Tujuan: Menjamin ketersediaan bahan baku kelapa yang berkelanjutan dan mendukung kesejahteraan petani kelapa di daerah tersebut.

- b) Kebijakan:
 - Menerapkan praktik-praktik pertanian yang berkelanjutan untuk menjamin ketersediaan kelapa sebagai bahan baku utama, serta menjaga kelestarian lingkungan.
 - Memberikan dukungan kepada petani kelapa lokal melalui pelatihan teknis, bantuan permodalan, dan akses pasar agar mereka dapat meningkatkan produksi kelapa berkualitas tinggi.

7. Kemitraan dan Kolaborasi

- a) Tujuan: Membangun jaringan kerjasama dengan berbagai pihak untuk memperkuat pengembangan produk kue manggar kelapa.
- b) Kebijakan:
 - Bekerjasama dengan lembaga riset dan institusi pendidikan untuk melakukan penelitian terkait inovasi produk dan teknologi pengolahan kue manggar kelapa.
 - Mendorong kerjasama dengan pelaku industri makanan dan minuman untuk mendukung pemasaran dan distribusi kue manggar kelapa, baik di pasar lokal maupun luar daerah.
 - Mengupayakan dukungan dari pemerintah daerah dalam bentuk regulasi yang mendukung, bantuan permodalan, serta fasilitasi promosi dan pemasaran.

Arah kebijakan pengembangan produk kue manggar kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti perlu difokuskan pada peningkatan kualitas dan inovasi produk, penguatan pemasaran, serta pemberdayaan masyarakat lokal. Upaya untuk menjaga ketersediaan bahan baku kelapa secara berkelanjutan juga sangat penting untuk memastikan keberlangsungan industri ini. Dengan dukungan pemerintah daerah, pelaku usaha, dan masyarakat, kue manggar kelapa dapat menjadi produk unggulan yang tidak hanya mendukung perekonomian lokal, tetapi juga memperkenalkan warisan kuliner Kepulauan Meranti ke pasar yang lebih luas.

5.6.3.15 Produk Keripik Kelapa

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Keripik Kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas Produk dan Proses Produksi

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas keripik kelapa agar memenuhi standar pasar dan aman dikonsumsi.
- b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada produsen tentang penggunaan teknologi tepat guna untuk memproduksi keripik kelapa yang lebih higienis dan berkualitas.
 - Menerapkan standar pengolahan, mulai dari pemilihan bahan baku kelapa, proses penggorengan, hingga pengemasan, agar produk memiliki kualitas yang konsisten dan aman.
 - Mengembangkan teknik produksi yang ramah lingkungan dan lebih efisien, misalnya penggunaan mesin penggorengan modern yang hemat energi.

2. Inovasi Produk dan Diversifikasi Keripik Kelapa

- a) Tujuan: Menawarkan variasi dan inovasi baru dalam produk keripik kelapa agar lebih menarik bagi berbagai segmen konsumen.
- b) Kebijakan:
 - Pengembangan Varian Rasa: Mengembangkan varian rasa baru seperti manis, pedas, asin, atau kombinasi rempah lokal untuk meningkatkan daya tarik keripik kelapa di pasar.
 - Produk Premium dan Organik: Memproduksi keripik kelapa dengan bahan baku organik atau varian premium untuk segmen pasar yang lebih tinggi, terutama konsumen yang peduli kesehatan.
 - Diversifikasi Produk: Selain keripik kelapa tradisional, bisa dikembangkan produk turunan lain seperti keripik kelapa tipis, keripik kelapa panggang, atau keripik kelapa yang dicampur dengan bahan tambahan seperti coklat atau madu.

3. Pemasaran dan Branding Produk Keripik Kelapa

- a) Tujuan: Meningkatkan jangkauan pasar dan membangun citra keripik kelapa sebagai produk khas Kepulauan Meranti.

- b) Kebijakan:
 - Mempromosikan keripik kelapa sebagai produk khas Kepulauan Meranti yang mencerminkan kekayaan alam dan budaya lokal.
 - Mendesain kemasan yang menarik, ramah lingkungan, dan fungsional agar keripik kelapa lebih tahan lama dan mudah dibawa oleh konsumen.
 - Memanfaatkan e-commerce, media sosial, dan marketplace online untuk memperluas akses pasar, khususnya bagi konsumen di luar daerah dan internasional.
 - Berpartisipasi dalam pameran kuliner dan produk lokal, baik di tingkat regional maupun nasional, untuk memperkenalkan keripik kelapa kepada konsumen yang lebih luas.
 4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal
 - a) Tujuan: Memberdayakan masyarakat lokal dalam proses produksi dan distribusi keripik kelapa untuk meningkatkan kesejahteraan mereka.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun kelompok usaha bersama atau koperasi bagi produsen keripik kelapa, sehingga mereka dapat bekerja secara kolektif untuk meningkatkan kapasitas produksi dan daya saing.
 - Memberikan pelatihan tentang manajemen usaha, pemasaran, dan produksi kepada masyarakat lokal untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola bisnis keripik kelapa.
 - Memfasilitasi akses permodalan melalui program pinjaman mikro atau hibah untuk produsen lokal, agar mereka bisa mengembangkan bisnis keripik kelapa dengan lebih baik.
 5. Pengembangan Wisata Kuliner dan Agroindustri Kelapa
 - a) Tujuan: Mengintegrasikan produk keripik kelapa dalam promosi pariwisata dan agroindustri Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Menawarkan wisata edukatif yang memungkinkan wisatawan melihat langsung proses produksi keripik kelapa dan belajar tentang manfaat kelapa Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - Menyelenggarakan festival atau acara kuliner yang menampilkan produk keripik kelapa sebagai salah satu produk andalan daerah.
 - Mendorong pembentukan pusat oleh-oleh yang memasarkan keripik kelapa dan produk olahan kelapa lainnya, sebagai bagian dari promosi pariwisata Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 6. Keberlanjutan dan Pengelolaan Bahan Baku Kelapa
 - a) Tujuan: Menjamin ketersediaan bahan baku kelapa yang berkelanjutan untuk produksi keripik kelapa, sambil mendukung kelestarian lingkungan.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong praktik pertanian kelapa yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, agar pasokan kelapa untuk produksi keripik tetap terjaga dalam jangka panjang.
 - Mendukung para petani kelapa dengan memberikan pelatihan teknis, akses terhadap bibit unggul, dan teknologi pertanian modern, sehingga produksi kelapa mereka lebih optimal.
 - Membina kerjasama dengan petani kelapa lokal untuk memastikan pasokan bahan baku yang stabil dan berkualitas.
 7. Kemitraan dan Dukungan Pemerintah
 - a) Tujuan: Membentuk kemitraan dengan berbagai pihak untuk memperkuat pengembangan produk keripik kelapa, termasuk dengan pemerintah, swasta, dan lembaga pendidikan.
 - b) Kebijakan:
 - Bekerjasama dengan pelaku industri makanan dan minuman untuk memasarkan keripik kelapa ke pasar yang lebih luas, baik di dalam negeri maupun luar negeri.
 - Mendorong pemerintah daerah untuk memberikan dukungan berupa regulasi yang mendukung, bantuan permodalan, serta fasilitas promosi dan pemasaran.
 - Menggandeng lembaga riset dan pendidikan untuk melakukan penelitian terkait inovasi produk, pengolahan kelapa, serta teknik produksi yang lebih baik.
- Pengembangan produk keripik kelapa di Kabupaten Kepulauan Meranti harus difokuskan pada peningkatan kualitas, inovasi produk, dan perluasan pasar. Melibatkan masyarakat lokal dalam produksi dan

pemasaran, serta menjaga ketersediaan bahan baku kelapa secara berkelanjutan, adalah langkah penting untuk memastikan pertumbuhan ekonomi daerah. Dukungan pemerintah dan kerjasama dengan sektor swasta juga diperlukan untuk memaksimalkan potensi produk ini agar dikenal luas sebagai produk unggulan dari Kepulauan Meranti.

5.6.3.16 Produk VCO

Arah Kebijakan Pengembangan Produk VCO di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk VCO

- a) Tujuan: Memastikan VCO yang diproduksi memenuhi standar kualitas internasional untuk meningkatkan daya saing di pasar global.
- b) Kebijakan:
 - Menetapkan standar proses produksi yang sesuai dengan standar internasional seperti HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) dan GMP (Good Manufacturing Practices) agar produk VCO aman dikonsumsi dan berkualitas tinggi.
 - Mendorong penggunaan teknologi modern dalam proses produksi untuk menghasilkan VCO berkualitas tinggi dengan teknik ekstraksi dingin, yang dapat menjaga kandungan nutrisi dalam minyak.
 - Mendorong produsen VCO untuk mendapatkan sertifikasi organik dan sertifikat halal, yang akan meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperluas pasar ekspor.

2. Diversifikasi Produk Berbasis VCO

- a) Tujuan: Memperluas varian produk turunan VCO untuk menarik berbagai segmen pasar dan menciptakan nilai tambah.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong diversifikasi produk berbasis VCO, seperti kosmetik (sabun, lotion, sampo), makanan kesehatan (suplemen VCO), dan produk farmasi, untuk meningkatkan nilai tambah dan memperluas jangkauan pasar.
 - Mengembangkan varian premium dari VCO, seperti VCO organik, VCO infused dengan herbal atau rempah-rempah, yang dapat dijual dengan harga lebih tinggi di pasar niche.
 - Mengembangkan VCO dalam berbagai ukuran kemasan, mulai dari kemasan besar untuk industri hingga kemasan kecil untuk konsumen rumah tangga, yang akan mempermudah distribusi dan penjualan.

3. Pemasaran dan Branding VCO sebagai Produk Unggulan Daerah

- a) Tujuan: Meningkatkan kesadaran konsumen dan memperkuat branding VCO sebagai produk unggulan dari Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan branding yang kuat untuk VCO dari Kepulauan Meranti sebagai produk alami dan berkualitas tinggi, serta mempromosikannya sebagai produk khas dari daerah yang kaya akan kelapa.
 - Mengoptimalkan platform digital dan e-commerce untuk memasarkan VCO secara luas, baik di pasar domestik maupun internasional, dengan fokus pada konsumen yang peduli kesehatan dan lingkungan.
 - Mendorong partisipasi produsen VCO dalam pameran perdagangan internasional untuk memperkenalkan produk kepada pasar global dan membangun jejaring bisnis dengan pembeli potensial dari luar negeri.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Produksi VCO

- a) Tujuan: Meningkatkan partisipasi masyarakat lokal dalam produksi VCO untuk menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan mereka.
- b) Kebijakan:

- Menyediakan pelatihan teknis terkait produksi VCO yang berkualitas serta pelatihan kewirausahaan bagi masyarakat lokal agar mereka dapat mengelola usaha VCO secara mandiri dan profesional.
 - Membentuk koperasi atau KUB untuk mengumpulkan produsen kecil VCO agar mereka bisa memproduksi dalam skala yang lebih besar dan lebih efisien.
 - Memfasilitasi akses permodalan bagi pengusaha VCO lokal melalui pinjaman mikro atau program hibah yang mendukung usaha kecil dan menengah.
5. Pengembangan Industri Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Menjaga keberlanjutan produksi kelapa dan mendukung pengelolaan lingkungan yang ramah dalam pengembangan industri VCO.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penerapan praktik pertanian kelapa yang ramah lingkungan, termasuk pengelolaan kebun kelapa secara organik dan sistem agroforestri untuk menjaga ketersediaan bahan baku kelapa dalam jangka panjang.
 - Mendorong penggunaan limbah produksi VCO, seperti ampas kelapa, untuk dijadikan produk lain seperti pakan ternak atau bahan bakar alternatif, guna mendukung prinsip zero waste dan meningkatkan efisiensi produksi.
 - Memberikan edukasi kepada produsen tentang pentingnya menjaga kelestarian lingkungan dan mengurangi dampak negatif dari produksi VCO.
6. Pengembangan Wisata Edukatif Berbasis VCO
- a) Tujuan: Menjadikan VCO sebagai bagian dari daya tarik wisata edukatif Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan program agrowisata yang memungkinkan wisatawan melihat langsung proses produksi VCO, dari kebun kelapa hingga pengolahan minyak, sehingga menambah nilai tambah bagi industri ini.
 - Menyelenggarakan workshop atau pelatihan bagi wisatawan yang ingin belajar membuat VCO secara langsung sebagai bagian dari pengalaman wisata Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - Membangun pusat oleh-oleh yang menawarkan produk VCO dan turunannya, sehingga wisatawan dapat membawa pulang produk khas Kepulauan Meranti.
7. Kemitraan dengan Sektor Swasta dan Pemerintah
- a) Tujuan: Membangun kemitraan strategis untuk mempercepat pengembangan industri VCO Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong kemitraan dengan perusahaan kosmetik dan farmasi yang menggunakan VCO sebagai bahan baku utama untuk memperluas pasar produk ini.
 - Memperoleh dukungan dari pemerintah daerah dalam bentuk regulasi yang mendukung, fasilitas pelatihan, bantuan permodalan, dan fasilitasi dalam pemasaran produk VCO.
 - Bekerjasama dengan lembaga penelitian dan universitas untuk melakukan riset inovatif terkait pengembangan produk VCO dan teknologi pengolahan yang lebih efektif dan efisien..
- Arah kebijakan pengembangan produk Virgin Coconut Oil (VCO) di Kabupaten Kepulauan Meranti harus mencakup peningkatan kualitas produksi, diversifikasi produk, pemberdayaan masyarakat, dan keberlanjutan bahan baku. Dengan promosi yang tepat, VCO dapat menjadi produk unggulan yang memiliki daya saing tinggi, baik di pasar domestik maupun internasional. Dukungan pemerintah dan kemitraan dengan sektor swasta sangat penting untuk memastikan keberhasilan pengembangan industri VCO Di Kabupaten Kepulauan Meranti.

5.6.3.17 Produk Kerupuk Udang

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Kerupuk Udang di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung

industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk Kerupuk Udang

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas kerupuk udang agar mampu bersaing di pasar nasional dan internasional dengan memenuhi standar kualitas dan keamanan pangan.
- b) Kebijakan:
 - Menerapkan standar produksi yang ketat mulai dari pemilihan udang berkualitas, pengolahan, hingga pengemasan, sesuai dengan standar nasional (SNI) dan standar internasional.
 - Menggunakan teknologi pengolahan yang tepat guna, seperti mesin pengering dan penggorengan modern, untuk menjaga kualitas produk dan memperpanjang umur simpan kerupuk udang.
 - Mendorong produsen untuk mendapatkan sertifikasi keamanan pangan (BPOM, Halal) agar produk lebih dipercaya oleh konsumen, baik domestik maupun internasional.

2. Diversifikasi Produk Berbasis Udang

- a) Tujuan: Mengembangkan varian produk berbasis udang untuk memperluas pasar dan meningkatkan nilai tambah dari produk kerupuk udang.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan varian rasa seperti pedas, gurih, atau rasa rempah khas lokal, serta variasi bentuk kerupuk untuk menarik minat konsumen.
 - Selain kerupuk udang tradisional, bisa dikembangkan produk turunan seperti kerupuk udang panggang, snack berbasis udang, atau keripik udang yang lebih sehat dengan kandungan minyak lebih rendah.
 - Meningkatkan kualitas pengemasan agar lebih menarik dan tahan lama, menggunakan kemasan vakum atau kemasan dengan desain modern yang dapat menjaga kerenyahan kerupuk udang lebih lama.

3. Pemasaran dan Branding Produk Kerupuk Udang

- a) Tujuan: Meningkatkan citra dan jangkauan pasar kerupuk udang sebagai produk khas Kepulauan Meranti, baik di pasar lokal, nasional, maupun internasional.
- b) Kebijakan:
 - Memperkuat citra kerupuk udang sebagai produk khas Kepulauan Meranti dengan membangun merek yang kuat dan menggambarkan keunggulan lokal, seperti kualitas udang segar dan metode pengolahan tradisional.
 - Memanfaatkan e-commerce, media sosial, dan marketplace untuk memperluas jangkauan pemasaran kerupuk udang, terutama bagi konsumen di luar daerah dan di luar negeri.
 - Berpartisipasi dalam pameran kuliner lokal, nasional, dan internasional untuk memperkenalkan produk kerupuk udang kepada audiens yang lebih luas dan membangun jejaring bisnis.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal

- a) Tujuan: Meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal melalui partisipasi aktif dalam proses produksi dan distribusi kerupuk udang.
- b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada masyarakat lokal tentang teknik produksi kerupuk udang yang berkualitas serta manajemen usaha kecil agar mereka mampu mengelola usaha dengan lebih baik.
 - Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok usaha bersama (KUB) untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memberikan akses yang lebih mudah terhadap permodalan dan pasar.
 - Memfasilitasi akses permodalan melalui program pinjaman mikro atau bantuan pemerintah untuk mendukung usaha kecil dan menengah yang memproduksi kerupuk udang.

5. Pengembangan Industri Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan

- a) Tujuan: Mendorong pengembangan industri kerupuk udang yang berkelanjutan dan ramah lingkungan, sehingga industri ini dapat berkembang tanpa merusak ekosistem setempat.
- b) Kebijakan:

- Memanfaatkan limbah udang, seperti kulit dan kepala udang, untuk diolah menjadi produk sampingan seperti tepung udang atau pakan ikan, sehingga mengurangi limbah dan meningkatkan efisiensi produksi.
- Mendorong praktik perikanan berkelanjutan untuk memastikan pasokan udang yang stabil tanpa merusak ekosistem laut di sekitar Kepulauan Meranti.
- Menerapkan teknologi produksi yang ramah lingkungan, seperti penggunaan energi yang lebih efisien dalam proses pengeringan dan penggorengan kerupuk.

6. Pengembangan Wisata Kuliner dan Edukatif

- Tujuan: Menjadikan kerupuk udang sebagai daya tarik wisata kuliner dan meningkatkan nilai tambah produk melalui integrasi dengan sektor pariwisata.
- Kebijakan:
 - Mengembangkan program wisata kuliner yang mengajak wisatawan untuk melihat langsung proses produksi kerupuk udang, mencicipi produk, dan membeli langsung dari produsen lokal sebagai oleh-oleh khas.
 - Mengadakan festival kuliner atau pameran yang menampilkan kerupuk udang dan produk-produk olahan udang lainnya sebagai daya tarik wisata lokal.
 - Membangun pusat oleh-oleh yang menawarkan kerupuk udang sebagai salah satu produk unggulan untuk meningkatkan daya tarik wisata Di Kabupaten Kepulauan Meranti.

7. Kerjasama dan Kemitraan

- Tujuan: Membangun kemitraan strategis untuk mempercepat pengembangan industri kerupuk udang Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- Kebijakan:
 - Mendorong kemitraan dengan pelaku industri makanan dan minuman untuk memperluas pasar produk kerupuk udang, baik di dalam negeri maupun di luar negeri.
 - Meminta dukungan dari pemerintah daerah berupa regulasi yang mendukung, bantuan permodalan, serta fasilitas promosi dan pemasaran untuk mendukung perkembangan industri kerupuk udang.
 - Bekerjasama dengan lembaga penelitian untuk melakukan riset terkait inovasi pengolahan kerupuk udang, pengembangan produk baru, serta teknologi produksi yang lebih efisien dan ramah lingkungan.

Pengembangan produk kerupuk udang di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan melalui peningkatan kualitas produk, diversifikasi, serta pemanfaatan potensi pasar lokal dan internasional. Melibatkan masyarakat lokal dan menjaga kelestarian lingkungan merupakan langkah penting untuk menjamin keberlanjutan industri ini. Selain itu, dukungan pemerintah, kerjasama dengan sektor swasta, dan pengembangan wisata kuliner berbasis kerupuk udang dapat meningkatkan daya saing dan pertumbuhan ekonomi daerah.

5.6.3.18 Produk Beras Sagu

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Beras Sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Beras Sagu

- Tujuan: Memproduksi beras sagu dengan kualitas yang konsisten dan sesuai dengan standar keamanan pangan yang diakui, sehingga mampu bersaing di pasar lokal, nasional, dan internasional.
- Kebijakan:
 - Menetapkan standar kualitas yang jelas mulai dari tahap pemanenan pohon sagu, pengolahan menjadi tepung sagu, hingga produksi beras sagu. Standar ini mencakup kebersihan, kualitas tepung sagu, dan ketepatan proses pembuatan beras sagu agar aman dan berkualitas.

- Mendorong penggunaan teknologi yang lebih modern dalam proses pengolahan beras sagu untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas, serta memastikan hasil produk yang lebih halus, bersih, dan tahan lama.
 - Mengupayakan sertifikasi keamanan pangan, seperti SNI, BPOM, dan sertifikasi Halal, untuk memastikan produk beras sagu memenuhi standar yang diakui oleh pasar luas.
2. Diversifikasi Produk Berbasis Sagu
- a) Tujuan: Mengembangkan berbagai varian produk turunan berbasis sagu guna memperluas pasar dan meningkatkan nilai tambah.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan beras sagu dalam berbagai varian, misalnya beras sagu instan atau beras sagu yang dicampur dengan bahan pangan lain, seperti jagung atau ubi, untuk menciptakan produk baru yang inovatif.
 - Mendorong pengembangan produk olahan lain berbasis sagu, seperti mi sagu, roti sagu, dan snack berbasis sagu, untuk memaksimalkan penggunaan sagu sebagai bahan baku makanan sehat.
 - Mengembangkan kemasan yang lebih praktis dan menarik, seperti kemasan kecil yang mudah dibawa dan disimpan, guna meningkatkan daya tarik dan daya jual produk beras sagu.
3. Pemasaran dan Branding Beras Sagu sebagai Produk Unggulan
- a) Tujuan: Meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai manfaat beras sagu dan memposisikannya sebagai produk unggulan khas Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan citra beras sagu sebagai produk unggulan Kepulauan Meranti yang sehat, alami, dan ramah lingkungan. Branding ini dapat ditekankan melalui kampanye pemasaran yang menyoroti manfaat kesehatan beras sagu bagi konsumen modern.
 - Memanfaatkan platform digital dan e-commerce untuk memperluas jangkauan pemasaran produk beras sagu ke luar daerah, bahkan ke pasar internasional, dengan target konsumen yang peduli kesehatan dan lingkungan.
 - Mengikutsertakan beras sagu dalam pameran kuliner nasional dan internasional, serta festival pangan lokal, untuk memperkenalkan produk ini ke pasar yang lebih luas dan membangun jaringan bisnis.
4. Pemberdayaan Masyarakat dan Penguatan Ekonomi Lokal
- a) Tujuan: Mengoptimalkan keterlibatan masyarakat lokal dalam rantai produksi dan distribusi beras sagu untuk menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
 - b) Kebijakan:
 - Menyediakan pelatihan teknis bagi petani sagu dan pelaku usaha lokal mengenai teknik pemanenan dan pengolahan sagu yang efektif untuk menghasilkan beras sagu berkualitas tinggi.
 - Mendorong pembentukan kelompok usaha bersama atau koperasi yang fokus pada pengolahan dan pemasaran beras sagu, sehingga dapat meningkatkan efisiensi produksi dan akses pasar.
 - Memfasilitasi akses permodalan bagi pengusaha kecil dan menengah melalui program pinjaman mikro atau bantuan pemerintah untuk pengembangan usaha pengolahan sagu.
5. Pengembangan Industri Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Memastikan produksi beras sagu berjalan secara berkelanjutan dan tidak merusak ekosistem lokal.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penerapan praktik pertanian sagu yang ramah lingkungan, seperti sistem agroforestri atau pengelolaan lahan yang menjaga kelestarian pohon sagu serta memastikan pasokan bahan baku yang stabil.
 - Mengembangkan teknologi pengolahan limbah sagu yang efisien untuk mengurangi dampak lingkungan, serta memanfaatkan limbah sagu sebagai bahan baku produk lain, seperti pakan ternak atau bahan bakar alternatif.

- Mengedukasi produsen dan masyarakat lokal tentang pentingnya menjaga ekosistem hutan sagu dan mengelola sumber daya alam dengan bijak untuk memastikan keberlanjutan industri sagu.
6. Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Sagu
- a) Tujuan: Menjadikan produk beras sagu sebagai bagian dari daya tarik wisata kuliner lokal, sekaligus memperluas pasar bagi produk-produk berbasis sagu.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan paket wisata edukatif yang mengajak wisatawan untuk melihat proses produksi sagu dari hutan hingga menjadi beras sagu, serta memberikan pengalaman mencicipi dan membeli produk sagu khas Meranti.
 - Mengadakan festival tahunan yang mempromosikan berbagai produk berbasis sagu, termasuk beras sagu, untuk meningkatkan kesadaran masyarakat dan wisatawan terhadap produk lokal.
 - Membangun pusat oleh-oleh yang menjual beras sagu dan produk turunannya sebagai bagian dari promosi wisata kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
7. Kerjasama dan Kemitraan
- a) Tujuan: Membangun kemitraan strategis antara pemerintah, sektor swasta, dan komunitas lokal untuk mempercepat pengembangan industri beras sagu.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong kerjasama dengan perusahaan pangan dan supermarket besar untuk memasarkan produk beras sagu secara lebih luas.
 - Meningkatkan dukungan dari pemerintah daerah dalam bentuk bantuan permodalan, fasilitas pelatihan, serta kebijakan yang mendukung pengembangan industri sagu secara umum.
 - Bekerjasama dengan universitas atau lembaga penelitian untuk melakukan riset tentang pengembangan teknologi pengolahan sagu yang lebih efektif dan inovasi produk baru berbasis sagu.

Pengembangan beras sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan pendekatan yang komprehensif, mencakup peningkatan kualitas, diversifikasi produk, pemberdayaan masyarakat, dan penerapan prinsip keberlanjutan. Dengan strategi pemasaran yang tepat dan dukungan dari pemerintah serta kemitraan dengan sektor swasta, beras sagu dapat menjadi produk unggulan yang bernilai tinggi dan berdaya saing di pasar nasional maupun internasional.

5.6.3.19 Produk Makaroni Sagu

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Makaroni Sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produksi Makaroni Sagu
 - a) Tujuan: Meningkatkan kualitas produk makaroni sagu sehingga mampu bersaing di pasar lokal, nasional, dan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Menetapkan standar yang ketat mulai dari pemilihan bahan baku sagu, proses pengolahan, hingga pengemasan produk. Ini mencakup penerapan standar nasional (SNI) untuk memastikan mutu dan keamanan pangan produk makaroni sagu.
 - Mengoptimalkan penggunaan teknologi pengolahan yang lebih efisien dan modern, seperti mesin ekstruder untuk pembuatan makaroni, guna meningkatkan kualitas tekstur dan konsistensi produk.
 - Mengupayakan sertifikasi keamanan pangan, seperti BPOM, sertifikasi Halal, dan sertifikasi organik (jika memungkinkan), untuk membangun kepercayaan konsumen terhadap produk makaroni sagu.
2. Diversifikasi Produk Berbasis Sagu
 - a) Tujuan: Memperluas varian produk makaroni sagu guna menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan daya saing di pasar.

- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan berbagai varian rasa makaroni sagu, seperti rasa pedas, keju, barbeque, balado, atau rasa khas lokal seperti rendang atau sambal terasi, untuk menarik minat konsumen.
 - Selain makaroni, bisa dikembangkan berbagai bentuk produk olahan lain berbasis sagu seperti pasta sagu, mi sagu, dan camilan ringan berbasis sagu lainnya.
 - Mengembangkan makaroni sagu sebagai produk bebas gluten dan rendah indeks glikemik, yang ditargetkan bagi konsumen yang peduli kesehatan, seperti penderita diabetes atau mereka yang menjalani diet khusus.
3. Pemasaran dan Branding Makaroni Sagu sebagai Produk Unggulan
 - a) Tujuan: Meningkatkan citra dan daya tarik produk makaroni sagu sebagai produk khas Kepulauan Meranti yang sehat dan bernilai tinggi.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan branding produk makaroni sagu sebagai pangan sehat berbasis sagu khas Kepulauan Meranti. Kampanye branding dapat menyoroti keunggulan sagu sebagai pangan lokal yang sehat dan ramah lingkungan.
 - Memanfaatkan platform digital, seperti media sosial dan e-commerce, untuk memperluas jangkauan pasar produk makaroni sagu. Pemasaran digital juga dapat digunakan untuk mempromosikan produk kepada konsumen di luar daerah dan internasional.
 - Berpartisipasi dalam pameran makanan nasional dan internasional, serta festival kuliner lokal, untuk memperkenalkan makaroni sagu kepada pasar yang lebih luas.
4. Pemberdayaan Masyarakat dan Penguatan Ekonomi Lokal
 - a) Tujuan: Melibatkan masyarakat lokal dalam produksi dan distribusi produk makaroni sagu untuk meningkatkan kesejahteraan dan menciptakan lapangan kerja.
 - b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada masyarakat setempat tentang teknik produksi makaroni sagu yang efektif serta manajemen usaha kecil agar mereka dapat terlibat langsung dalam industri ini.
 - Mendorong pembentukan kelompok usaha bersama atau koperasi yang mengelola produksi dan pemasaran produk makaroni sagu, sehingga meningkatkan skala produksi dan akses pasar.
 - Memfasilitasi akses permodalan melalui program pinjaman mikro atau bantuan dari pemerintah untuk mendukung usaha kecil dan menengah dalam industri pengolahan sagu.
5. Pengembangan Industri Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
 - a) Tujuan: Mengembangkan industri makaroni sagu yang berkelanjutan dan tidak merusak lingkungan.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penerapan praktik pertanian sagu yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, seperti metode budidaya yang tidak merusak hutan sagu dan menjaga ekosistem lokal.
 - Mengelola limbah produksi sagu dengan baik, misalnya dengan memanfaatkan kulit sagu sebagai bahan bakar alternatif atau untuk produk turunan lain yang bernilai tambah.
 - Mengedukasi produsen tentang pentingnya menjaga kelestarian hutan sagu dan menggunakan metode pengolahan yang ramah lingkungan dalam produksi makaroni sagu.
6. Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Sagu
 - a) Tujuan: Menjadikan makaroni sagu sebagai bagian dari daya tarik wisata kuliner di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan program wisata edukatif di mana pengunjung dapat melihat langsung proses produksi makaroni sagu dan mencicipi produk sagu khas daerah.
 - Mengadakan festival kuliner berbasis sagu yang menampilkan produk-produk olahan sagu, termasuk makaroni sagu, sebagai cara untuk mempromosikan produk lokal kepada wisatawan.
 - Membangun pusat oleh-oleh yang menjual makaroni sagu dan produk turunan sagu lainnya sebagai cara untuk memperkenalkan produk khas Kepulauan Meranti kepada para pengunjung dan wisatawan.
7. Kerjasama dan Kemitraan

- a) Tujuan: Membangun kemitraan strategis antara pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat lokal untuk mempercepat pengembangan produk makaroni sagu.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong kemitraan dengan perusahaan makanan dan minuman untuk memperluas pasar produk makaroni sagu dan mempromosikan produk ini ke konsumen yang lebih luas.
 - Meminta dukungan dari pemerintah daerah berupa regulasi yang mendukung, bantuan permodalan, serta fasilitas promosi dan pemasaran untuk mempercepat pengembangan produk makaroni sagu.
 - Bekerjasama dengan lembaga penelitian atau universitas untuk melakukan riset terkait inovasi pengolahan sagu dan pengembangan teknologi yang lebih efisien untuk memproduksi makaroni sagu.

Pengembangan makaroni sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilakukan dengan memperkuat kualitas produksi, diversifikasi produk, serta melibatkan masyarakat lokal dalam proses produksi dan distribusi. Pemasaran digital, branding produk khas, dan dukungan pemerintah daerah akan menjadi kunci dalam memperluas pasar dan menjadikan makaroni sagu sebagai produk unggulan lokal. Dengan pendekatan yang berkelanjutan dan ramah lingkungan, industri makaroni sagu dapat menjadi sektor yang mendukung pertumbuhan ekonomi lokal serta memperkenalkan sagu sebagai komoditas unggulan dari Kepulauan Meranti.

5.6.3.20 Produk Mie Sagu Instan

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Mie Sagu Instan di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produksi Mi Sagu Instan
 - a) Tujuan: Memastikan kualitas dan keamanan produk mi sagu instan sehingga mampu bersaing di pasar lokal, nasional, bahkan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Menetapkan standar proses produksi mulai dari pemilihan bahan baku, pengolahan tepung sagu, hingga proses pembuatan mi instan. Hal ini mencakup kontrol kualitas yang ketat untuk memastikan bahwa produk memenuhi standar keamanan pangan, seperti Standar Nasional Indonesia (SNI).
 - Penggunaan Teknologi Pengolahan Modern: Meningkatkan penggunaan teknologi pengolahan mi instan yang modern dan efisien untuk menghasilkan tekstur mi yang baik, proses pengeringan yang sempurna, dan kemasan yang lebih tahan lama.
 - Mendapatkan sertifikasi yang relevan, seperti BPOM, Halal, serta sertifikasi organik (jika memungkinkan), agar produk mi sagu instan diakui aman dan berkualitas oleh konsumen di dalam dan luar negeri.
2. Diversifikasi Produk dan Varian Mi Sagu Instan
 - a) Tujuan: Menyediakan berbagai varian mi sagu instan untuk memenuhi preferensi konsumen yang beragam dan meningkatkan daya saing produk.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan berbagai varian rasa mi sagu instan, seperti rasa ayam bawang, kari, rendang, sambal balado, serta varian vegetarian, untuk menarik konsumen yang lebih luas.
 - Menyasar konsumen yang peduli kesehatan dengan memproduksi mi sagu instan yang rendah kalori, bebas gluten, serta mengandung serat tinggi, sehingga menjadi pilihan bagi mereka yang sedang menjalani diet sehat atau memiliki alergi terhadap gluten.
 - Menggunakan kemasan yang praktis dan ramah lingkungan untuk meningkatkan daya tarik produk, serta mendukung tren global terhadap produk-produk berkelanjutan.
3. Pemasaran dan Branding Produk Mi Sagu Instan sebagai Produk Unggulan Lokal
 - a) Tujuan: Memperkuat citra produk mi sagu instan sebagai produk unggulan khas Kepulauan Meranti yang sehat dan alami, serta mempromosikannya di pasar yang lebih luas.

- b) Kebijakan:
 - Menciptakan branding yang menonjolkan keunggulan sagu sebagai bahan baku lokal yang sehat, alami, dan khas dari Kepulauan Meranti. Kampanye branding ini dapat memanfaatkan label “produk lokal” untuk menarik konsumen yang peduli terhadap keberlanjutan dan ekonomi lokal.
 - Memanfaatkan platform digital, seperti media sosial, e-commerce, dan website resmi, untuk memperluas jangkauan pasar produk mi sagu instan, baik di dalam negeri maupun internasional.
 - Berpartisipasi dalam pameran kuliner, bazar makanan, dan festival lokal serta nasional untuk mempromosikan produk kepada khalayak yang lebih luas, sekaligus memperkenalkan manfaat mi sagu instan sebagai makanan sehat alternatif.
4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dan Pengembangan Ekonomi Daerah
 - a) Tujuan: Mengoptimalkan keterlibatan masyarakat lokal dalam proses produksi dan distribusi mi sagu instan, sehingga menciptakan lapangan kerja dan menggerakkan ekonomi daerah.
 - b) Kebijakan:
 - Mengadakan program pelatihan teknis untuk petani sagu dan pelaku usaha lokal terkait pengolahan sagu menjadi tepung berkualitas tinggi serta teknik produksi mi instan yang efisien.
 - Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok usaha bersama yang dapat mengelola proses produksi, pengolahan, dan distribusi mi sagu instan dengan skala yang lebih besar.
 - Menyediakan akses permodalan melalui program pemerintah, seperti pinjaman lunak atau hibah, untuk membantu UMKM lokal dalam mengembangkan kapasitas produksi dan memasarkan produk secara lebih luas.
5. Pengembangan Industri Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
 - a) Tujuan: Mengembangkan industri pengolahan mi sagu instan yang berkelanjutan dengan mempertimbangkan aspek lingkungan dan kelestarian sumber daya alam.
 - b) Kebijakan:
 - Menggalakkan praktik budidaya sagu yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, seperti sistem agroforestri atau pengelolaan lahan secara bijak, sehingga pasokan bahan baku sagu tetap terjaga tanpa merusak ekosistem lokal.
 - Mendorong pengelolaan limbah dari proses produksi mi sagu instan, seperti memanfaatkan limbah sagu sebagai bahan baku untuk produk lain (misalnya pakan ternak atau bioenergi), guna mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan.
 - Meningkatkan kesadaran produsen dan masyarakat sekitar terhadap pentingnya menjaga kelestarian lingkungan melalui program edukasi dan sosialisasi.
6. Pengembangan Wisata Edukasi dan Kuliner Berbasis Sagu
 - a) Tujuan: Meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk mi sagu instan dan menjadikannya bagian dari daya tarik wisata kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan wisata edukatif yang mengajak wisatawan untuk melihat proses pengolahan sagu menjadi produk mi instan. Program ini dapat memperkenalkan pengunjung kepada industri sagu lokal serta mendukung promosi produk mi sagu instan.
 - Menyelenggarakan festival kuliner yang menampilkan berbagai olahan berbasis sagu, termasuk mi sagu instan, guna memperkenalkan produk-produk lokal kepada wisatawan serta meningkatkan kesadaran tentang potensi kuliner berbasis sagu.
 - Membangun pusat oleh-oleh di destinasi wisata lokal yang menawarkan mi sagu instan dan produk turunan sagu lainnya sebagai cara memperluas pasar dan memperkenalkan produk kepada wisatawan.
7. Kemitraan dengan Sektor Swasta dan Lembaga Penelitian
 - a) Tujuan: Membangun kemitraan strategis dengan sektor swasta dan lembaga penelitian untuk meningkatkan inovasi, efisiensi, dan pemasaran produk mi sagu instan.
 - b) Kebijakan:

- Bekerjasama dengan perusahaan makanan dan minuman besar untuk memperluas jangkauan pemasaran mi sagu instan, serta mengembangkan produk mi yang dapat diterima oleh pasar nasional dan internasional.
- Bekerjasama dengan universitas dan lembaga penelitian untuk mengembangkan teknologi pengolahan mi sagu yang lebih efisien serta inovasi produk yang sesuai dengan tren konsumen modern.
- Mengupayakan dukungan dari pemerintah daerah dalam bentuk regulasi yang mendukung pengembangan industri mi sagu instan, serta menyediakan insentif bagi investor dan pengusaha yang ingin terlibat dalam pengembangan produk ini.

Pengembangan mi sagu instan di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat menjadi solusi yang potensial untuk meningkatkan nilai tambah sagu sebagai komoditas lokal. Dengan strategi peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan pemasaran yang baik, serta melibatkan masyarakat lokal, produk ini dapat menjadi unggulan yang mampu bersaing di pasar luas. Kolaborasi antara pemerintah, pelaku usaha, dan masyarakat akan menjadi kunci keberhasilan dalam pengembangan industri mi sagu instan yang berkelanjutan dan ramah lingkungan.

5.6.3.21 Produk Sagu Lemak

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Sagu Lemak di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk Sagu Lemak

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas produk sagu lemak sehingga sesuai dengan standar mutu yang diakui dan mampu bersaing di pasar.
- b) Kebijakan:
 - Menetapkan standar produksi sagu lemak mulai dari pemilihan bahan baku, pengolahan, hingga pengemasan. Penggunaan bahan-bahan alami dan kontrol kualitas yang baik perlu diterapkan untuk menjaga keaslian rasa dan kualitas produk.
 - Menggunakan teknologi pengolahan yang modern tanpa mengurangi kualitas dan rasa tradisional dari sagu lemak. Ini dapat membantu meningkatkan efisiensi produksi dan daya tahan produk.
 - Mendapatkan sertifikasi pangan, seperti BPOM dan sertifikasi Halal, untuk memastikan bahwa produk aman dikonsumsi dan memenuhi standar yang dibutuhkan oleh pasar luas.

2. Diversifikasi Produk Sagu Lemak

- a) Tujuan: Memperkaya varian produk sagu lemak agar lebih menarik bagi konsumen dan sesuai dengan tren pasar saat ini.
- b) Kebijakan:
 - Menambah variasi rasa sagu lemak, seperti rasa coklat, keju, pandan, atau varian rasa lokal khas Kepulauan Meranti, untuk menarik lebih banyak segmen konsumen, terutama anak-anak dan remaja.
 - Mengembangkan sagu lemak sebagai produk yang rendah gula atau bebas bahan pengawet, untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang peduli dengan kesehatan.
 - Memproduksi sagu lemak dalam varian premium dengan kemasan eksklusif yang bisa dipasarkan sebagai oleh-oleh khas atau produk bernilai tinggi untuk pasar kalangan menengah ke atas.

3. Pengembangan Pemasaran dan Branding Sagu Lemak sebagai Produk Unggulan

- a) Tujuan: Memperkuat citra sagu lemak sebagai produk khas Kepulauan Meranti yang memiliki nilai sejarah, budaya, dan kesehatan.
- b) Kebijakan:
 - Membangun identitas sagu lemak sebagai makanan tradisional khas Kepulauan Meranti yang unik dan lezat, dengan cerita budaya di baliknya, untuk meningkatkan daya tarik pasar.

- Memanfaatkan media sosial, e-commerce, dan website resmi untuk memasarkan sagu lemak ke pasar yang lebih luas, termasuk konsumen nasional dan internasional.
 - Memfasilitasi tempat penjualan produk sagu lemak di berbagai pusat oleh-oleh di daerah wisata, sehingga produk ini mudah diakses oleh wisatawan.
4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Produksi Sagu Lemak
- a) Tujuan: Melibatkan masyarakat lokal dalam proses produksi dan distribusi sagu lemak untuk menciptakan lapangan kerja dan memberdayakan ekonomi masyarakat.
 - b) Kebijakan:
 - Menyelenggarakan pelatihan untuk masyarakat lokal, terutama perempuan, dalam produksi dan pengolahan sagu lemak dengan standar yang tinggi, serta manajemen usaha kecil.
 - Mendorong pembentukan kelompok usaha bersama atau koperasi lokal yang fokus pada produksi dan pemasaran sagu lemak, sehingga mampu meningkatkan skala produksi dan distribusi.
 - Memfasilitasi akses ke permodalan bagi para produsen lokal, baik melalui program bantuan pemerintah maupun pinjaman mikro, untuk memperbesar skala usaha dan meningkatkan kapasitas produksi..
5. Pengembangan Industri Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Mengembangkan industri sagu lemak yang berkelanjutan dengan menjaga kelestarian lingkungan dan sumber daya alam.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong praktik budidaya sagu yang ramah lingkungan, dengan fokus pada perlindungan ekosistem hutan sagu dan penerapan teknik budidaya yang berkelanjutan.
 - Memanfaatkan limbah dari proses produksi sagu, seperti ampas sagu, untuk produk turunan yang ramah lingkungan, seperti pakan ternak atau bahan baku untuk bioenergi.
 - Mengadakan program edukasi bagi produsen sagu lemak tentang pentingnya menjaga lingkungan, serta penerapan praktik produksi yang minim dampak negatif terhadap ekosistem.
6. Pengembangan Wisata Kuliner dan Edukasi Berbasis Sagu
- a) Tujuan: Menjadikan sagu lemak sebagai bagian dari daya tarik wisata kuliner di Kabupaten Kepulauan Meranti, serta meningkatkan kesadaran terhadap nilai tradisional dan budaya dari produk ini.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan wisata edukatif yang memungkinkan wisatawan untuk melihat proses produksi sagu lemak secara langsung, sekaligus memperkenalkan budaya kuliner sagu kepada pengunjung.
 - Mengadakan festival kuliner lokal yang memamerkan produk-produk olahan sagu, termasuk sagu lemak, sebagai cara untuk menarik wisatawan dan meningkatkan promosi produk.
 - Mengembangkan restoran atau tempat makan lokal yang menyajikan produk berbasis sagu, termasuk sagu lemak, untuk menarik wisatawan yang mencari pengalaman kuliner otentik.
7. Kemitraan dengan Sektor Swasta dan Lembaga Riset
- a) Tujuan: Membangun kemitraan dengan sektor swasta dan lembaga riset untuk mempercepat inovasi produk dan memperluas pasar sagu lemak.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun kerjasama dengan perusahaan besar atau distributor makanan untuk memperluas jangkauan pasar sagu lemak, baik di dalam negeri maupun di luar negeri.
 - Bekerjasama dengan universitas atau lembaga penelitian dalam hal inovasi produk sagu lemak, seperti peningkatan nilai gizi atau pengembangan varian baru.
 - Meminta dukungan dari pemerintah daerah untuk regulasi yang mendukung industri sagu lemak, baik dalam bentuk insentif fiskal maupun bantuan promosi, sehingga produk ini bisa lebih dikenal di pasar nasional dan internasional.

Pengembangan sagu lemak di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat menjadi peluang besar untuk mempromosikan produk pangan lokal yang berkualitas dan bernilai tinggi. Dengan kebijakan yang terfokus pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, pemasaran, dan pemberdayaan masyarakat lokal, produk ini

dapat menjadi unggulan di pasar pangan. Selain itu, dengan dukungan terhadap praktik produksi berkelanjutan dan promosi wisata kuliner, sagu lemak dapat berkontribusi secara signifikan terhadap pengembangan ekonomi daerah dan pelestarian budaya lokal.

5.6.3.22 Produk Kolong Sagu

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Kolong Sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk Kolong Sagu

- a) Tujuan: Menjamin kualitas produk kolong sagu yang dihasilkan, agar sesuai dengan standar mutu dan aman dikonsumsi, serta memiliki daya saing di pasar lokal, nasional, dan internasional.
- b) Kebijakan:
 - Menetapkan standar proses produksi yang meliputi pemilihan bahan baku sagu yang berkualitas, pengolahan, hingga pengemasan. Standarisasi ini bertujuan untuk menjaga konsistensi rasa dan kualitas kolong sagu.
 - Mengadopsi teknologi pengolahan yang efisien dan modern, namun tetap mempertahankan cita rasa tradisional. Misalnya, teknologi pemanggangan yang menjaga kelembutan dan kelezatan kolong sagu.
 - Mengupayakan produk kolong sagu mendapatkan sertifikasi yang diperlukan, seperti BPOM (untuk menjamin keamanan pangan) dan Halal (untuk menarik konsumen muslim), serta SNI (Standar Nasional Indonesia) untuk meningkatkan kredibilitas dan pasar produk.

2. Diversifikasi Produk dan Inovasi Kolong Sagu

- a) Tujuan: Memperkaya variasi produk kolong sagu agar dapat memenuhi berbagai preferensi konsumen dan memperluas pasar.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan berbagai varian rasa kolong sagu, seperti rasa coklat, pandan, kelapa, keju, atau varian rasa tradisional lainnya, serta berbagai tingkat kelembutan dan kepadatan untuk menarik konsumen yang berbeda-beda.
 - Menggunakan bahan-bahan lokal lainnya, seperti kelapa parut, gula merah, atau bahan alami lainnya, untuk menciptakan keunikan produk kolong sagu yang mencerminkan kearifan lokal Kepulauan Meranti.
 - Membuat kolong sagu dengan bahan yang lebih sehat, seperti menggunakan gula kelapa yang rendah glikemik, atau varian bebas gluten dan rendah kalori untuk pasar yang lebih peduli kesehatan.

3. Pemasaran dan Branding Kolong Sagu sebagai Produk Unggulan Lokal

- a) Tujuan: Meningkatkan kesadaran pasar terhadap produk kolong sagu sebagai produk khas dan unggulan dari Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan branding produk kolong sagu yang menonjolkan ciri khas budaya dan kearifan lokal. Kolong sagu dapat dipasarkan dengan narasi yang memperkenalkan sejarah dan tradisi kuliner masyarakat Kepulauan Meranti.
 - Menggunakan platform digital, e-commerce, dan media sosial untuk memasarkan kolong sagu. Hal ini dapat mencakup pembuatan website resmi, pemasaran di platform seperti Tokopedia, Bukalapak, dan media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk memperluas jangkauan pasar.
 - Meningkatkan daya tarik produk dengan kemasan yang menarik dan ramah lingkungan, guna memenuhi tren pasar yang semakin peduli terhadap keberlanjutan dan produk ramah lingkungan.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Produksi Kolong Sagu

- a) Tujuan: Meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat lokal dengan melibatkan mereka dalam proses produksi kolong sagu.

- b) Kebijakan:
 - Menyelenggarakan pelatihan untuk para produsen kecil dan menengah tentang cara memproduksi kolong sagu secara efisien, meningkatkan kualitas produk, serta mengelola usaha kecil dengan baik.
 - Menyediakan akses kepada modal atau pembiayaan untuk para pelaku usaha kecil dan menengah dalam produksi kolong sagu, melalui program bantuan modal usaha, pinjaman mikro, atau bantuan hibah dari pemerintah dan lembaga keuangan.
 - Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok usaha yang dapat mengelola produksi kolong sagu secara bersama, memperkuat skala ekonomi, dan memperluas jaringan distribusi.
5. Pengembangan Ekonomi Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Mengembangkan industri kolong sagu yang berkelanjutan, ramah lingkungan, dan tidak merusak ekosistem alam sekitar.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong para petani sagu untuk menerapkan praktik pertanian yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, guna menjaga keberlangsungan pasokan bahan baku sagu.
 - Mengoptimalkan pengelolaan limbah dari proses produksi kolong sagu, seperti sisa tepung sagu dan kemasan, untuk didaur ulang atau digunakan sebagai bahan baku untuk produk lain, seperti pakan ternak atau bioenergi.
 - Memberikan edukasi tentang pentingnya keberlanjutan dan dampak lingkungan dari proses produksi, serta mendorong penggunaan bahan baku yang lebih ramah lingkungan.
6. Pembangunan Wisata Kuliner dan Edukasi Sagu
- a) Tujuan: Menggunakan kolong sagu sebagai salah satu daya tarik wisata kuliner untuk meningkatkan kunjungan wisatawan dan memperkenalkan produk lokal kepada pengunjung.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan wisata kuliner yang fokus pada produk-produk berbasis sagu, termasuk kolong sagu, untuk menarik wisatawan yang ingin merasakan makanan tradisional khas Kepulauan Meranti.
 - Mengadakan festival kuliner yang menampilkan produk-produk olahan sagu, termasuk kolong sagu, dengan tujuan memperkenalkan produk ini secara lebih luas kepada wisatawan domestik dan internasional.
 - Membangun pusat oleh-oleh yang memfasilitasi penjualan kolong sagu dan produk olahan sagu lainnya untuk wisatawan yang ingin membawa pulang oleh-oleh khas Meranti.
7. Kerjasama dengan Sektor Swasta dan Lembaga Penelitian
- a) Tujuan: Memperkuat kolaborasi dengan sektor swasta dan lembaga penelitian untuk mendorong inovasi, efisiensi produksi, dan perluasan pasar produk kolong sagu.
 - b) Kebijakan:
 - Bekerja sama dengan perusahaan pangan besar yang dapat membantu mendistribusikan kolong sagu ke pasar yang lebih luas, baik di dalam negeri maupun internasional.
 - Melibatkan universitas atau lembaga penelitian dalam riset dan pengembangan untuk meningkatkan kualitas kolong sagu, seperti eksperimen dengan bahan baku lokal lainnya atau pengembangan varian baru yang lebih sehat.
 - Mengusulkan kebijakan pemerintah yang dapat mendorong pertumbuhan industri kolong sagu, seperti insentif pajak untuk pelaku usaha kecil, serta dukungan promosi dan pelatihan yang berkelanjutan.

Dengan penerapan kebijakan yang tepat, kolong sagu dapat berkembang menjadi produk pangan unggulan dari Kabupaten Kepulauan Meranti yang memiliki daya saing di pasar lokal maupun internasional. Melalui peningkatan kualitas, diversifikasi produk, pemberdayaan masyarakat, serta penguatan branding dan pemasaran, kolong sagu dapat memperkuat perekonomian lokal dan memperkenalkan warisan kuliner Kepulauan Meranti ke panggung yang lebih luas.

5.6.3.23 Produk Seblak Sagu

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Seblak Sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk Seblak Sagu

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas produk seblak sagu sehingga dapat bersaing dengan produk seblak lainnya, baik di pasar lokal, nasional, maupun internasional.
- b) Kebijakan:
 - Menetapkan standar proses produksi yang melibatkan pemilihan bahan baku berkualitas (seperti sagu lokal dan bahan baku bumbu yang aman), serta proses pengolahan yang higienis.
 - Menerapkan teknologi modern dalam pengolahan seblak sagu, seperti penggunaan mesin untuk pemasakan dan pengemasan yang efisien, tetapi tetap mempertahankan cita rasa tradisional.
 - Mendapatkan sertifikasi BPOM dan Halal untuk memberikan jaminan mutu dan keamanan produk seblak sagu kepada konsumen.

2. Diversifikasi Varian dan Inovasi Seblak Sagu

- a) Tujuan: Menghadirkan variasi produk seblak sagu yang lebih menarik dan sesuai dengan selera berbagai segmen konsumen.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan berbagai varian rasa seblak sagu, misalnya seblak sagu pedas, manis, keju, atau rasa tradisional lokal, serta varian dengan tambahan bahan-bahan lokal, seperti kelapa parut atau bahan alami lainnya yang khas dari Kepulauan Meranti.
 - Mengembangkan produk seblak sagu dalam bentuk instan, sehingga mudah dikonsumsi oleh konsumen yang lebih memilih produk praktis. Produk ini bisa dikemas dalam bentuk kemasan siap saji atau dalam bentuk bubuk bumbu seblak.
 - Menghasilkan varian seblak sagu yang lebih sehat, seperti menggunakan bahan baku organik, rendah garam, atau bebas bahan pengawet, untuk memenuhi permintaan konsumen yang peduli kesehatan.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran Seblak Sagu

- a) Tujuan: Meningkatkan kesadaran pasar dan memperkenalkan seblak sagu sebagai produk unggulan dari Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) Kebijakan:
 - Membangun merek yang kuat untuk seblak sagu, dengan menonjolkan keunikan bahan baku sagu dan asal-usulnya dari Kepulauan Meranti. Merek ini harus mencerminkan kualitas, kelezatan, dan nilai tradisional dari produk.
 - Menggunakan platform digital, seperti media sosial (Instagram, Facebook, TikTok), dan e-commerce untuk memasarkan seblak sagu kepada audiens yang lebih luas. Ini juga mencakup pembuatan konten yang menarik dan edukatif untuk mempromosikan seblak sagu sebagai camilan kekinian yang lezat dan bergizi.
 - Mengembangkan kemasan yang menarik dengan desain yang mencerminkan karakteristik lokal, serta kemasan ramah lingkungan. Hal ini juga bisa menjadi nilai tambah bagi produk yang semakin populer di pasar yang peduli terhadap keberlanjutan lingkungan.
 - Mengajak influencer dan food blogger untuk mencoba dan mempromosikan seblak sagu, sehingga dapat menarik perhatian konsumen muda dan lebih luas.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Produksi Seblak Sagu

- a) Tujuan: Meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal dengan melibatkan mereka dalam proses produksi dan distribusi seblak sagu.
- b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan bagi masyarakat, terutama kelompok usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), dalam produksi seblak sagu yang baik, mulai dari pengolahan bahan baku hingga teknik pemasaran.

- Menyediakan akses permodalan untuk pelaku usaha kecil dan menengah dalam industri seblak sagu, baik melalui bantuan hibah, pinjaman mikro, atau skema pembiayaan dari pemerintah dan lembaga keuangan.
 - Mendorong terbentuknya koperasi atau kelompok usaha yang fokus pada produksi seblak sagu, untuk meningkatkan skala usaha dan daya saing. Ini dapat membantu mereka dalam hal distribusi dan pemasaran.
5. Pengembangan Ekonomi Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Mengembangkan industri seblak sagu yang berkelanjutan dan ramah lingkungan, sehingga tidak hanya menguntungkan ekonomi, tetapi juga mendukung keberlanjutan alam.
 - b) Kebijakan:
 - Mendukung para petani sagu dalam menerapkan teknik pertanian yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, guna menjaga pasokan bahan baku sagu yang diperlukan untuk produksi seblak sagu.
 - Mengelola limbah yang dihasilkan dari produksi seblak sagu, seperti limbah tepung sagu, sehingga bisa dimanfaatkan kembali untuk produk turunan lain (misalnya, sebagai pakan ternak atau bahan baku kompos).
 - Menerapkan penggunaan kemasan yang ramah lingkungan, seperti bahan yang dapat didaur ulang atau kemasan berbahan baku organik, guna mendukung tren keberlanjutan di pasar.
6. Peningkatan Infrastruktur dan Distribusi Produk
- a) Tujuan: Meningkatkan ketersediaan seblak sagu di pasar dengan mengoptimalkan infrastruktur distribusi, sehingga produk ini mudah diakses oleh konsumen di berbagai daerah.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun dan memperkuat jaringan distribusi untuk mempermudah seblak sagu masuk ke pasar, baik di dalam maupun luar daerah, seperti melalui kerjasama dengan distributor lokal, toko retail, dan e-commerce.
 - Membantu pelaku usaha seblak sagu untuk memasarkan produknya melalui berbagai event, pameran, dan pasar lokal, serta memperluas akses ke pasar nasional dan internasional.
 - Mengintegrasikan teknologi informasi dalam sistem pemasaran dan distribusi, seperti menggunakan aplikasi atau website untuk mempermudah transaksi dan pemantauan stok produk secara real-time..
7. Pengembangan Wisata Kuliner dan Edukasi Sagu
- a) Tujuan: Menjadikan seblak sagu sebagai salah satu daya tarik wisata kuliner di Kabupaten Kepulauan Meranti, serta meningkatkan kesadaran masyarakat tentang keunikan dan nilai gizi dari sagu.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan destinasi wisata kuliner yang menampilkan produk seblak sagu, di mana pengunjung bisa mencicipi berbagai varian seblak sagu, sambil mempelajari proses pembuatannya.
 - Mengadakan festival kuliner yang memfokuskan pada produk olahan sagu, termasuk seblak sagu, yang dapat menjadi ajang promosi produk kepada wisatawan domestik maupun internasional.
 - Mengadakan program edukasi bagi masyarakat tentang manfaat dan keunggulan bahan baku sagu, serta memperkenalkan seblak sagu sebagai produk inovatif yang menggabungkan tradisi dan inovasi kuliner.

Dengan penerapan kebijakan yang terintegrasi dan komprehensif, seblak sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki peluang besar untuk berkembang menjadi produk pangan unggulan yang tidak hanya khas, tetapi juga bernilai ekonomi tinggi. Melalui peningkatan kualitas produk, diversifikasi varian, penguatan pemasaran, serta pemberdayaan masyarakat, seblak sagu dapat memberikan kontribusi signifikan dalam perekonomian lokal dan mempromosikan kebudayaan kuliner Kepulauan Meranti.

5.6.3.24 Produk Culut Keju

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Culut Keju di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk Culut Keju

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas produk culut keju agar dapat bersaing dengan produk serupa di pasar lokal dan nasional, serta menjamin produk yang aman dan berkualitas tinggi.
- b) Kebijakan:
 - Menetapkan prosedur yang baku dan standar kualitas dalam proses pembuatan culut keju, mulai dari pemilihan bahan baku, proses produksi, hingga pengemasan. Hal ini penting agar produk memiliki kualitas yang konsisten dan aman dikonsumsi.
 - Menggunakan bahan baku lokal yang berkualitas tinggi, terutama culut (tepung sagu atau bahan lokal lainnya) dan keju yang dapat menambah cita rasa produk. Misalnya, keju lokal atau produk keju yang ramah lingkungan dan lebih sehat.
 - Memperoleh sertifikasi seperti BPOM untuk keamanan pangan, Halal untuk pasar muslim, dan SNI (Standar Nasional Indonesia) untuk menjamin kualitas produk yang dihasilkan.

2. Diversifikasi Varian dan Inovasi Produk Culut Keju

- a) Tujuan: Memperkenalkan varian produk culut keju yang lebih variatif dan kreatif agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang berbeda.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan beberapa varian rasa dari culut keju, misalnya varian pedas, manis, asin, atau dengan tambahan bahan lokal lainnya (seperti kelapa parut, rempah-rempah khas Meranti) untuk memberikan daya tarik lebih kepada konsumen yang menyukai variasi.
 - Mengembangkan culut keju dalam kemasan instan atau siap saji untuk memudahkan konsumen, serta menghadirkan varian yang lebih sehat, misalnya dengan menggunakan bahan yang rendah kalori, bebas gluten, atau menggunakan bahan-bahan organik untuk menarik konsumen yang lebih peduli pada kesehatan.
 - Menawarkan varian premium yang menggunakan keju berkualitas tinggi atau bahan-bahan lokal yang eksklusif dan berkualitas, seperti keju lokal atau bahan olahan sagu dengan citarasa yang khas.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Culut Keju

- a) Tujuan: Meningkatkan kesadaran pasar terhadap produk culut keju dan menjadikannya sebagai produk unggulan dari Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan merek yang mencerminkan kualitas dan keunikan produk culut keju, dengan menonjolkan nilai lokal dan keunggulan produk, seperti penggunaan bahan baku lokal dan proses produksi yang tradisional namun inovatif.
 - Memanfaatkan platform digital dan media sosial (Instagram, Facebook, TikTok) untuk memasarkan produk, dengan membuat konten yang menarik, seperti video pembuatan culut keju atau resep-resep kreatif yang menggunakan produk tersebut.
 - Mengembangkan kemasan yang menarik dan ramah lingkungan, dengan desain yang mencerminkan ciri khas Kabupaten Kepulauan Meranti, untuk menarik minat konsumen, terutama yang peduli terhadap keberlanjutan dan kualitas produk.
 - Mengadakan event atau berpartisipasi dalam pameran kuliner untuk memperkenalkan culut keju kepada masyarakat luas dan menarik minat dari distributor serta pelaku usaha kuliner lainnya.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Produksi Culut Keju

- a) Tujuan: Memberdayakan masyarakat lokal untuk berperan aktif dalam produksi culut keju, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian daerah.
- b) Kebijakan:

- Menyelenggarakan pelatihan bagi masyarakat lokal yang tertarik untuk menjadi produsen culut keju, yang meliputi pelatihan dalam hal keterampilan teknis pembuatan produk dan juga pelatihan manajemen usaha agar mereka dapat mengelola usaha dengan baik.
 - Memberikan dukungan permodalan kepada pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM) yang bergerak dalam produksi culut keju melalui skema pembiayaan seperti kredit usaha rakyat (KUR) atau bantuan hibah dari pemerintah.
 - Menggandeng pelaku usaha besar dalam industri makanan dan minuman untuk memperluas jaringan distribusi dan pemasarannya. Ini dapat dilakukan melalui kemitraan dalam produksi atau distribusi untuk meningkatkan skala ekonomi produk.
5. Pengembangan Ekonomi Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Mengembangkan industri culut keju yang berkelanjutan dan ramah lingkungan, guna mendukung prinsip keberlanjutan dan menjaga keseimbangan ekosistem di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong para petani sagu untuk menerapkan metode pertanian yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, guna menjamin keberlangsungan pasokan bahan baku sagu yang diperlukan untuk produksi culut keju.
 - Mengelola limbah dari produksi culut keju, seperti sisa bahan baku atau kemasan, dengan cara mendaur ulang atau memanfaatkannya untuk produk lain, seperti pakan ternak atau bahan baku kompos.
 - Menggunakan kemasan yang ramah lingkungan, seperti bahan yang dapat didaur ulang, untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin peduli terhadap produk yang memiliki dampak lingkungan yang minim.
6. Peningkatan Infrastruktur dan Distribusi Produk
- a) Tujuan: Meningkatkan ketersediaan produk culut keju di pasar, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional, melalui distribusi yang efisien dan terjangkau.
 - b) Kebijakan:
 - Memperkuat jaringan distribusi untuk memastikan bahwa produk culut keju mudah diakses oleh konsumen. Ini bisa dilakukan dengan bekerja sama dengan distributor lokal, toko-toko ritel, dan platform e-commerce yang sudah mapan.
 - Mengembangkan pasar lokal dan memperkenalkan produk culut keju dalam pasar-pasar yang ada di daerah, sehingga masyarakat lokal dapat dengan mudah membeli produk ini dan mengenal lebih dalam tentang keunggulan produk.
 - Membantu pelaku usaha lokal dalam mengakses pasar nasional, misalnya melalui jaringan distribusi di supermarket atau pengecer besar, serta memperluas pasar internasional melalui partisipasi dalam pameran internasional atau platform ekspor.
7. Pengembangan Wisata Kuliner dan Edukasi Produk Lokal
- a) Tujuan: Menggunakan produk culut keju sebagai salah satu daya tarik wisata kuliner di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan wisata kuliner berbasis culut keju sebagai bagian dari destinasi wisata lokal yang dapat menarik pengunjung. Wisatawan bisa melihat langsung proses pembuatan culut dan menikmati rasa khas produk ini di lokasi.
 - Mengadakan festival kuliner yang menampilkan produk olahan sagu dan culut, seperti culut keju, untuk memperkenalkan produk ini lebih luas kepada pengunjung dan wisatawan.
 - Mengedukasi wisatawan dan masyarakat lokal tentang nilai budaya dan sejarah di balik produk culut keju, serta proses pembuatan dan bahan-bahan lokal yang digunakan dalam produk ini.
- Pengembangan produk culut keju di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk menjadi camilan unggulan yang menggugah selera dan memperkenalkan kebudayaan lokal melalui makanan. Dengan kebijakan yang tepat, seperti peningkatan kualitas, diversifikasi produk, pemasaran yang efektif, serta pemberdayaan masyarakat, culut keju dapat berkembang menjadi produk yang menguntungkan bagi

perekonomian daerah dan memperkenalkan potensi kuliner Kepulauan Meranti.

5.6.3.25 Produk Keripik Pisang

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Keripik Pisang di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk Keripik Pisang

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas produk keripik pisang sehingga mampu bersaing di pasar lokal, nasional, bahkan internasional.
- b) Kebijakan:
 - Menetapkan standar dalam proses produksi keripik pisang mulai dari pemilihan bahan baku, teknik penggorengan, hingga pengemasan. Proses produksi yang baik akan menjaga kualitas rasa, kerenyahan, dan ketahanan produk.
 - Menggunakan jenis pisang yang cocok untuk dijadikan keripik, seperti pisang kepok atau pisang raja, serta menjaga kualitas bahan dengan memastikan bahwa pisang yang digunakan segar dan bebas dari cacat.
 - Mengadopsi teknologi penggorengan tanpa minyak (*vacuum frying*) untuk menghasilkan keripik pisang yang lebih sehat dan tahan lama tanpa kehilangan kerenyahannya.
 - Memperoleh sertifikasi Halal, BPOM, dan SNI untuk menjamin keamanan dan kualitas produk di mata konsumen.

2. Diversifikasi Varian Produk Keripik Pisang

- a) Tujuan: Menyediakan variasi rasa dan bentuk keripik pisang agar menarik bagi berbagai segmen konsumen.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan berbagai varian rasa untuk memenuhi selera konsumen yang beragam, seperti keripik pisang rasa original, keju, balado, coklat, susu, atau rasa lokal khas Meranti seperti rasa kelapa atau pandan.
 - Menyediakan keripik pisang premium yang menggunakan bahan baku organik atau proses pengolahan yang lebih sehat, misalnya keripik pisang rendah lemak dan tanpa pengawet.
 - Mengembangkan produk dalam kemasan kecil yang lebih praktis untuk konsumen, seperti kemasan sachet atau boks mini yang mudah dibawa bepergian.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Keripik Pisang

- a) Tujuan: Membangun merek keripik pisang yang kuat dan dikenal secara luas sebagai produk khas Kepulauan Meranti.
- b) Kebijakan:
 - Menonjolkan ciri khas lokal dalam branding produk, misalnya dengan mengangkat cerita tentang pisang dari Kepulauan Meranti sebagai bahan utama dan proses pembuatan keripik secara tradisional.
 - Mengembangkan kemasan yang menarik secara visual dengan desain modern namun tetap mencerminkan budaya lokal. Selain itu, menggunakan kemasan yang ramah lingkungan untuk mendukung keberlanjutan.
 - Menggunakan platform digital dan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk mempromosikan produk, serta memanfaatkan marketplace dan platform e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, dan Lazada untuk memperluas jangkauan pasar.
 - Berpartisipasi dalam event kuliner dan pameran lokal serta nasional untuk memperkenalkan produk keripik pisang kepada audiens yang lebih luas.

4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Produksi Keripik Pisang

- a) Tujuan: Menciptakan lapangan pekerjaan baru dan memberdayakan masyarakat lokal dalam proses produksi dan distribusi keripik pisang.
- b) Kebijakan:

- Menyediakan pelatihan bagi masyarakat lokal, terutama pelaku usaha kecil, dalam proses produksi keripik pisang, seperti teknik pemilihan bahan baku, pengolahan, pengemasan, dan pemasaran.
 - Memberikan dukungan permodalan melalui program bantuan pemerintah, skema kredit usaha kecil, atau bantuan hibah untuk meningkatkan kapasitas produksi.
 - Mendorong terbentuknya kelompok usaha bersama untuk produksi keripik pisang, yang memungkinkan para pelaku usaha kecil bekerja sama dalam skala produksi yang lebih besar dan lebih efisien.
5. Pengembangan Ekonomi Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Mengembangkan produk keripik pisang yang berkelanjutan dengan memperhatikan aspek-aspek ramah lingkungan dan keberlanjutan ekonomi lokal.
 - b) Kebijakan:
 - Mengelola limbah produksi keripik pisang, seperti kulit pisang, untuk digunakan kembali sebagai bahan baku pakan ternak atau kompos.
 - Memastikan bahwa proses produksi ramah lingkungan, termasuk penggunaan minyak yang ramah lingkungan dan pengolahan limbah dengan benar.
 - Mengembangkan kemasan yang dapat didaur ulang atau menggunakan bahan kemasan yang biodegradable untuk mengurangi dampak terhadap lingkungan.
6. Peningkatan Infrastruktur dan Distribusi Produk
- a) Tujuan: Memperluas distribusi produk keripik pisang agar lebih mudah diakses oleh konsumen di seluruh Indonesia dan luar negeri.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun jaringan distribusi yang efisien dengan toko-toko ritel, supermarket, serta mitra distribusi online untuk memperluas jangkauan pasar keripik pisang.
 - Mengoptimalkan pengiriman produk melalui kerja sama dengan penyedia layanan logistik agar produk dapat diakses oleh konsumen di luar Kepulauan Meranti, baik secara nasional maupun internasional.
 - Mendorong penjualan keripik pisang melalui pasar lokal dan jaringan distribusi tradisional, seperti toko-toko kelontong, pasar, dan outlet oleh-oleh.
7. Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Pisang
- a) Tujuan: Menjadikan keripik pisang sebagai salah satu produk unggulan dalam wisata kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan destinasi wisata kuliner yang menonjolkan proses pembuatan keripik pisang, di mana pengunjung bisa melihat proses produksi langsung dan mencicipi produk.
 - Mengadakan festival kuliner pisang yang menampilkan berbagai olahan pisang termasuk keripik pisang, sehingga dapat menarik wisatawan lokal dan internasional.
 - Mengembangkan toko oleh-oleh khas yang menjual produk olahan pisang, termasuk keripik pisang, untuk menarik wisatawan dan mendukung sektor pariwisata lokal.

Pengembangan produk keripik pisang di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk meningkatkan perekonomian daerah. Dengan kebijakan yang tepat, seperti peningkatan kualitas produk, diversifikasi varian, penguatan branding, pemberdayaan masyarakat, dan pengembangan infrastruktur distribusi, keripik pisang dapat menjadi produk unggulan yang dikenal secara nasional dan internasional. Kombinasi antara inovasi produk, keberlanjutan, serta pemasaran yang efektif akan membuka peluang besar bagi keripik pisang Kepulauan Meranti dalam memperkuat daya saing di pasar yang lebih luas.

5.6.3.26 Produk Gula Sagu Bubuk

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Gula Sagu Bubuk di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk Gula Sagu Bubuk
 - a) Tujuan: Meningkatkan kualitas produk gula sagu bubuk agar dapat bersaing di pasar lokal, nasional, dan internasional, serta memastikan produk yang dihasilkan aman dan berkualitas tinggi.
 - b) Kebijakan:
 - Menetapkan prosedur baku dalam proses pengolahan gula sagu bubuk, termasuk pemilihan sagu berkualitas, teknik pengolahan, dan pengemasan untuk menjaga kemurnian dan kualitas produk.
 - Menggunakan sagu berkualitas tinggi yang diolah dengan metode yang menjaga kandungan gizinya, serta menjamin proses produksi bebas dari bahan kimia berbahaya atau pengawet buatan.
 - Mendapatkan sertifikasi Halal, BPOM, dan SNI untuk menjamin keamanan, kualitas, dan kepatuhan terhadap standar produksi yang berlaku.
2. Diversifikasi Varian dan Inovasi Produk Gula Sagu Bubuk
 - a) Tujuan: Mengembangkan varian produk gula sagu bubuk yang lebih beragam untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan memperluas pangsa pasar.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan berbagai varian gula sagu bubuk, seperti rasa pandan, vanila, atau madu untuk menarik berbagai segmen konsumen. Selain itu, menciptakan produk turunan dari gula sagu seperti sirup sagu atau pemanis alami lainnya.
 - Mengemas gula sagu bubuk dalam bentuk sachet, botol, atau kemasan lain yang mudah digunakan, sehingga konsumen bisa dengan mudah menggunakannya sebagai pengganti gula pasir.
 - Mengembangkan produk premium dari sagu organik yang ditujukan untuk konsumen yang peduli pada produk-produk alami dan ramah lingkungan.
3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Gula Sagu Bubuk
 - a) Tujuan: Membangun merek gula sagu bubuk yang kuat dan dikenal secara luas, baik di pasar lokal maupun nasional, sebagai produk khas Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengangkat identitas lokal dalam branding gula sagu bubuk, dengan menonjolkan ciri khas Kepulauan Meranti sebagai penghasil sagu berkualitas tinggi dan promosi tentang manfaat kesehatan gula sagu sebagai pemanis alami.
 - Memanfaatkan platform digital dan e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar, serta memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan YouTube untuk mempromosikan produk dan memberikan edukasi tentang manfaat gula sagu.
 - Mengembangkan kemasan produk yang menarik, modern, serta ramah lingkungan untuk menarik minat konsumen, terutama mereka yang peduli terhadap lingkungan.
4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Produksi Gula Sagu Bubuk
 - a) Tujuan: Meningkatkan partisipasi dan kesejahteraan masyarakat lokal dalam pengembangan produk gula sagu bubuk, serta menciptakan lapangan pekerjaan baru di sektor ini.
 - b) Kebijakan:
 - Menyelenggarakan pelatihan bagi masyarakat lokal dalam proses produksi gula sagu, mulai dari teknik pengolahan hingga pengemasan dan pemasaran, sehingga mereka dapat terlibat dalam rantai produksi.
 - Memberikan akses kepada pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM) untuk memperoleh permodalan melalui program-program pemerintah atau lembaga keuangan, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau hibah usaha.
 - Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok usaha bersama yang dapat meningkatkan skala produksi dan efisiensi dalam pemasaran produk gula sagu bubuk.
5. Pengembangan Ekonomi Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
 - a) Tujuan: Mengembangkan industri gula sagu bubuk yang berkelanjutan dan ramah lingkungan, sehingga produk ini dapat mendukung prinsip-prinsip keberlanjutan.

- b) Kebijakan:
 - Mendorong praktik pertanian sagu yang ramah lingkungan, seperti penggunaan metode pertanian organik dan pemeliharaan lahan yang berkelanjutan untuk memastikan pasokan sagu yang stabil dan berkualitas.
 - Mengelola limbah dari produksi gula sagu bubuk untuk digunakan kembali, misalnya sebagai pakan ternak atau bahan kompos, guna mengurangi dampak lingkungan.
 - Mendorong penggunaan energi terbarukan dalam proses produksi, seperti menggunakan biomassa atau energi surya untuk mengurangi emisi karbon dan mendukung pengembangan industri yang lebih hijau.
6. Peningkatan Infrastruktur dan Distribusi Produk
- a) Tujuan: Memperluas distribusi produk gula sagu bubuk agar mudah diakses oleh konsumen, baik di pasar lokal maupun nasional.
 - b) Kebijakan:
 - Memperkuat jaringan distribusi produk dengan bekerja sama dengan toko-toko ritel, supermarket, dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pemasaran gula sagu bubuk.
 - Mendorong ekspor produk gula sagu bubuk dengan memenuhi persyaratan pasar internasional, seperti standar kualitas, sertifikasi, dan kebutuhan pasar.
 - Mengembangkan fasilitas pengolahan sagu yang lebih modern dan efisien Di Kabupaten Kepulauan Meranti untuk mendukung peningkatan produksi dan kualitas gula sagu bubuk.
7. Pengembangan Wisata Edukasi dan Kuliner Berbasis Sagu
- a) Tujuan: Memanfaatkan produk gula sagu bubuk sebagai bagian dari wisata edukasi dan kuliner yang menarik bagi wisatawan.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan wisata edukasi yang menampilkan proses pembuatan gula sagu bubuk, mulai dari pengambilan sagu, pengolahan hingga produk jadi, sehingga wisatawan dapat memahami lebih dalam tentang produk lokal.
 - Menyenggarakan festival kuliner yang menampilkan berbagai produk olahan sagu, termasuk gula sagu bubuk, untuk memperkenalkan potensi sagu kepada masyarakat luas.
 - Membangun toko oleh-oleh khas Kepulauan Meranti yang menjual produk-produk berbasis sagu, termasuk gula sagu bubuk, sebagai souvenir bagi wisatawan.

Pengembangan produk gula sagu bubuk di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk mendukung perekonomian lokal sekaligus memperkenalkan pemanis alami yang sehat dan ramah lingkungan. Dengan peningkatan kualitas produk, inovasi varian, penguatan branding, pemberdayaan masyarakat, serta pengembangan infrastruktur dan distribusi, produk ini dapat menjadi unggulan di pasar lokal dan nasional. Kombinasi antara keberlanjutan, inovasi, dan pemasaran yang efektif akan membuat gula sagu bubuk semakin dikenal dan diminati oleh konsumen.

5.6.3.27 Produk Gula Sagu Cair

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Gula Sagu Cair di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk Gula Sagu Cair
 - a) Tujuan: Meningkatkan kualitas produk gula sagu cair agar memenuhi standar nasional dan internasional, serta mampu bersaing di pasar yang lebih luas.
 - b) Kebijakan:
 - Menetapkan standar baku dalam pengolahan gula sagu cair, mulai dari pemilihan bahan baku sagu yang berkualitas, proses pengolahan, hingga pengemasan. Proses ini harus memastikan kebersihan, keaslian, dan ketahanan produk.

- Menggunakan teknologi modern untuk menghasilkan gula sagu cair dengan kualitas yang lebih stabil dan tahan lama. Ini termasuk teknologi pemanasan yang tepat untuk menjaga komponen gizi dan kemurnian produk.
 - Memperoleh sertifikasi Halal, BPOM, dan SNI untuk memastikan kualitas dan keamanan produk, sehingga dapat diterima di pasar nasional dan internasional.
2. Diversifikasi Varian dan Inovasi Produk Gula Sagu Cair
- a) Tujuan: Mengembangkan varian produk gula sagu cair untuk memenuhi selera dan kebutuhan pasar yang beragam.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan gula sagu cair dengan varian rasa alami, seperti rasa vanila, pandan, atau kelapa, untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar.
 - Mengembangkan versi premium dari gula sagu cair, misalnya produk organik atau bebas pengawet, yang ditargetkan untuk konsumen yang mencari produk alami dan sehat.
 - Mengembangkan produk turunan dari gula sagu cair, seperti sirup sagu untuk industri makanan dan minuman, serta bahan pemanis untuk produk olahan seperti kue atau minuman kesehatan.
3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Gula Sagu Cair
- a) Tujuan: Membangun merek gula sagu cair yang kuat sebagai produk unggulan dari Kabupaten Kepulauan Meranti, serta memperluas akses pasar.
 - b) Kebijakan:
 - Memanfaatkan identitas lokal Meranti sebagai daerah penghasil sagu terbesar di Indonesia. Gula sagu cair dapat dipromosikan sebagai produk khas daerah, menonjolkan keunggulan kualitas dan nilai budaya sagu.
 - Mengembangkan kemasan yang menarik dengan desain modern dan berfokus pada kelestarian lingkungan, seperti kemasan biodegradable yang bisa didaur ulang.
 - Memanfaatkan platform digital dan e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, dan Lazada untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, promosi melalui media sosial seperti Instagram dan YouTube dapat menarik perhatian konsumen yang lebih luas.
 - Menggandeng usaha kuliner lokal dan nasional untuk menggunakan gula sagu cair sebagai bahan baku, sekaligus memperkenalkan produk ini ke pasar restoran dan kafe.
4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Produksi Gula Sagu Cair
- a) Tujuan: Meningkatkan partisipasi masyarakat lokal dalam produksi gula sagu cair, serta menciptakan lapangan pekerjaan baru di sektor ini.
 - b) Kebijakan:
 - Menyelenggarakan pelatihan bagi masyarakat lokal mengenai cara produksi dan pengolahan gula sagu cair yang baik, termasuk teknik pengemasan dan manajemen usaha, sehingga mereka dapat terlibat dalam rantai produksi.
 - Menyediakan akses modal melalui program bantuan pemerintah atau kemitraan dengan lembaga keuangan untuk mendukung pengembangan usaha kecil dan menengah di bidang produksi gula sagu cair.
 - Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok usaha bersama untuk meningkatkan skala produksi, distribusi, dan pemasaran produk gula sagu cair Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
5. Pengembangan Industri yang Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Mengembangkan industri gula sagu cair yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, serta mendukung pengelolaan sumber daya alam secara efisien.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong praktik-praktik pertanian sagu yang berkelanjutan, dengan meminimalkan penggunaan bahan kimia serta menjaga keseimbangan ekosistem. Ini penting untuk menjaga pasokan sagu yang stabil dan berkualitas.
 - Menerapkan manajemen limbah yang baik dalam produksi gula sagu cair, seperti mengolah sisa produksi menjadi bahan bakar atau pupuk organik.

- Mendorong penggunaan energi terbarukan dalam proses produksi gula sagu cair, misalnya melalui penggunaan biomassa dari sagu atau energi surya untuk mengurangi jejak karbon.
6. Pengembangan Infrastruktur dan Distribusi Produk
- a) Tujuan: Memperluas distribusi produk gula sagu cair agar mudah diakses oleh konsumen di pasar lokal, nasional, dan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Meningkatkan kapasitas produksi melalui pembangunan pabrik pengolahan sagu yang lebih modern di Kabupaten Kepulauan Meranti. Pabrik ini harus didukung dengan teknologi canggih untuk menjaga kualitas dan efisiensi produksi.
 - Mengembangkan jaringan distribusi yang lebih luas dan efisien, dengan bekerja sama dengan distributor lokal dan nasional. Pengiriman produk juga harus dioptimalkan untuk menjaga kualitas gula sagu cair selama pengiriman.
 - Mempromosikan gula sagu cair sebagai produk alami yang sehat ke pasar nasional maupun internasional, terutama dengan memenuhi standar internasional dalam pengolahan dan pengemasan.
7. Pengembangan Wisata Kuliner dan Edukasi Berbasis Sagu
- a) Tujuan: Menjadikan produk gula sagu cair sebagai bagian dari daya tarik wisata kuliner di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun destinasi wisata edukasi yang menampilkan proses pembuatan gula sagu cair, mulai dari pengolahan sagu hingga produk jadi. Ini akan menarik wisatawan dan memberi mereka pengalaman unik tentang kekayaan alam Kepulauan Meranti.
 - Mengadakan festival kuliner yang mempromosikan berbagai olahan sagu, termasuk gula sagu cair, sebagai bagian dari kekayaan kuliner lokal.
 - Mengembangkan pusat oleh-oleh yang menjual produk berbasis sagu, termasuk gula sagu cair, sebagai souvenir khas bagi wisatawan.

Pengembangan gula sagu cair di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk menjadi produk unggulan yang berkelanjutan dan berdaya saing tinggi. Dengan kebijakan yang fokus pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, pemberdayaan masyarakat, dan penguatan distribusi serta pemasaran, produk ini dapat tumbuh menjadi komoditas penting, baik di pasar nasional maupun internasional.

5.6.3.28 Produk Madu

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Madu di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Standarisasi Produk Madu
 - a) Tujuan: Meningkatkan kualitas madu yang dihasilkan sehingga dapat memenuhi standar lokal, nasional, dan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Memastikan proses produksi madu dilakukan dengan teknik yang benar untuk menjaga kemurnian dan kualitas madu. Standar ini harus mencakup seluruh tahap, dari pemanenan hingga pengemasan.
 - Menetapkan uji laboratorium secara berkala untuk memastikan madu yang dihasilkan bebas dari bahan kimia berbahaya dan sesuai dengan standar kesehatan yang berlaku.
 - Mendapatkan sertifikasi seperti Halal, BPOM, dan SNI untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap keamanan dan kualitas madu yang diproduksi.
2. Diversifikasi Produk Madu dan Inovasi Produk Turunan
 - a) Tujuan: Mengembangkan berbagai varian produk madu dan produk turunan untuk memperluas pasar dan menarik lebih banyak konsumen.
 - b) Kebijakan:

- Mengembangkan varian madu berdasarkan sumber nektar, seperti madu kelengkeng, madu mangrove, atau madu bunga lain yang tersedia Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - Membuat produk turunan dari madu, seperti propolis, royal jelly, madu herbal, madu jahe, serta kosmetik berbahan dasar madu, seperti sabun atau masker wajah.
 - Mengembangkan kemasan produk yang menarik, praktis, dan ramah lingkungan, seperti kemasan sachet, botol kaca, atau kemasan biodegradable.
3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Madu
- a) Tujuan: Membangun citra produk madu Kepulauan Meranti yang dikenal berkualitas dan menjadi pilihan konsumen lokal maupun nasional.
 - b) Kebijakan:
 - Madu Kepulauan Meranti harus memiliki identitas lokal yang kuat. Citra ini dapat dibangun dengan mengangkat kekayaan alam dan keaslian produk sebagai keunggulan.
 - Memanfaatkan platform digital dan media sosial untuk memasarkan madu secara lebih luas, termasuk melalui e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan Bukalapak.
 - Bekerja sama dengan industri kuliner dan hotel-hotel lokal untuk menggunakan madu sebagai bahan makanan dan minuman yang alami dan sehat. Kolaborasi ini juga dapat meningkatkan profil produk di kalangan konsumen premium.
4. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Pengembangan Usaha Madu
- a) Tujuan: Memberdayakan masyarakat lokal agar terlibat aktif dalam proses produksi, pemasaran, dan pengembangan usaha madu.
 - b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada peternak lebah lokal mengenai cara budidaya lebah yang baik dan berkelanjutan, teknik pemanenan madu yang benar, serta manajemen usaha yang efektif.
 - Mendorong pembentukan koperasi peternak lebah atau kelompok usaha bersama untuk memperkuat skala produksi dan akses pasar.
 - Memberikan akses permodalan kepada peternak lebah kecil dan menengah melalui bantuan pemerintah atau skema kredit usaha rakyat (KUR) untuk mendukung pengembangan usaha mereka.
5. Pengembangan Industri Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Mengembangkan industri madu yang berkelanjutan dengan menjaga ekosistem dan meminimalkan dampak negatif terhadap lingkungan.
 - b) Kebijakan:
 - Mengedukasi peternak lebah mengenai pentingnya melestarikan sumber makanan lebah, seperti hutan mangrove dan tanaman nektar lainnya, untuk menjaga keberlanjutan populasi lebah.
 - Menggunakan sisa hasil produksi madu seperti lilin lebah untuk produk turunan seperti lilin alami atau kosmetik, sehingga mengurangi limbah.
 - Mendorong penggunaan energi terbarukan dalam proses pengemasan dan produksi untuk mengurangi jejak karbon industri madu.
6. Pengembangan Infrastruktur dan Distribusi Produk Madu
- a) Tujuan: Meningkatkan infrastruktur dan memperluas akses distribusi produk madu agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas.
 - b) Kebijakan:
 - Meningkatkan fasilitas pengolahan dan penyimpanan madu yang modern dan memenuhi standar kebersihan serta kualitas.
 - Membangun jaringan distribusi yang efisien dengan melibatkan distributor lokal, supermarket, dan platform e-commerce. Hal ini untuk memastikan madu dapat diakses di berbagai wilayah, baik lokal maupun nasional.
 - Mendorong ekspor madu ke pasar internasional, terutama ke negara-negara yang menghargai produk alami dan organik. Pengembangan ini harus disertai dengan pemenuhan standar internasional.
7. Pengembangan Wisata Edukasi dan Kuliner Berbasis Madu

- a) Tujuan: Menjadikan produk madu sebagai daya tarik wisata edukasi dan kuliner di Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan wisata edukasi yang memperkenalkan proses budidaya lebah dan produksi madu kepada wisatawan. Pengunjung dapat mempelajari siklus hidup lebah, cara panen madu, serta manfaat kesehatan madu.
 - Menyenggarakan festival kuliner tahunan yang menampilkan berbagai produk berbahan dasar madu, termasuk minuman, makanan ringan, dan perawatan kesehatan. Ini dapat menarik wisatawan dan memperkenalkan madu Kepulauan Meranti sebagai produk unggulan.
 - Mengembangkan toko oleh-oleh yang menjual berbagai produk madu dan produk turunan, sehingga wisatawan dapat membawa pulang produk lokal yang otentik.

Pengembangan produk madu di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk meningkatkan perekonomian daerah dan kesejahteraan masyarakat lokal. Dengan fokus pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, pemberdayaan masyarakat, dan penguatan branding serta distribusi, madu dapat menjadi produk unggulan yang berdaya saing tinggi di pasar lokal, nasional, dan internasional. Pendekatan yang ramah lingkungan dan berkelanjutan akan memastikan keberlanjutan industri madu dalam jangka panjang.

5.6.3.29 Produk Kopi Liberika

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Kopi Liberika di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas Produksi dan Standarisasi Produk Kopi Liberika
 - a) Tujuan: Meningkatkan kualitas produk kopi liberika Meranti agar dapat bersaing di pasar dengan memenuhi standar lokal, nasional, dan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Menerapkan standar dalam proses penanaman, pemanenan, hingga pasca-panen yang tepat untuk menjaga cita rasa kopi liberika. Ini termasuk penanganan lahan, pemilihan biji kopi berkualitas, serta proses pengolahan dan penyangraian yang baik.
 - Memberikan pelatihan kepada petani mengenai teknik pemrosesan pasca panen yang modern, seperti fermentasi yang optimal, pengeringan yang tepat, serta penyimpanan yang baik untuk menjaga kualitas biji kopi.
 - Mendapatkan sertifikasi SNI, Halal, dan BPOM untuk memastikan kopi liberika Meranti memenuhi standar mutu dan dapat dipasarkan di pasar yang lebih luas.
2. Diversifikasi Produk Kopi Liberika dan Inovasi Produk Turunan
 - a) Tujuan: Mengembangkan berbagai varian dan produk turunan dari kopi liberika untuk memperluas segmen pasar dan meningkatkan nilai tambah produk.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan varian produk kopi liberika, seperti kopi bubuk, kopi biji, kopi instan, atau kopi kapsul untuk menjangkau berbagai segmen konsumen.
 - Mengembangkan produk turunan dari kopi liberika, seperti kopi liberika blend (campuran dengan arabika atau robusta), minuman kopi siap saji, serta kosmetik berbasis kopi seperti sabun kopi atau scrub kopi.
 - Mengembangkan kemasan yang menarik dan ramah lingkungan, seperti kemasan sachet atau botol kaca, untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan ramah lingkungan..
3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Kopi Liberika
 - a) Tujuan: Membangun citra kopi liberika Meranti sebagai produk khas daerah dengan kualitas unggul yang dikenal di pasar lokal, nasional, maupun internasional.
 - b) Kebijakan:

- Menonjolkan keunikan kopi liberika Meranti yang tumbuh di lahan gambut, dengan cita rasa yang khas dan berbeda dari kopi lainnya. Branding ini bisa mengangkat sejarah dan budaya lokal sebagai bagian dari daya tarik produk.
 - Memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, hingga pasar internasional seperti Amazon untuk memperluas jangkauan pemasaran kopi liberika.
 - Bekerja sama dengan kedai kopi lokal, restoran, dan hotel untuk menjadikan kopi liberika sebagai menu andalan, sehingga memperkenalkan cita rasa kopi Meranti kepada konsumen yang lebih luas.
4. Pemberdayaan Petani dan Masyarakat Lokal
- a) Tujuan: Meningkatkan kesejahteraan petani dan masyarakat lokal melalui keterlibatan aktif dalam produksi, pengolahan, dan pemasaran kopi liberika
 - b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada petani kopi tentang teknik budidaya kopi liberika yang baik, teknologi pasca-panen, serta manajemen usaha. Penyuluhan ini juga mencakup cara menjaga kualitas lahan gambut untuk pertanian kopi yang berkelanjutan.
 - Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok usaha bersama untuk meningkatkan skala produksi dan memperkuat posisi tawar petani dalam rantai pasok.
 - Memberikan akses permodalan kepada petani kopi dan pelaku usaha kecil menengah (UKM) melalui program bantuan pemerintah atau skema kredit usaha rakyat (KUR) untuk mendukung usaha mereka.
5. Pengembangan Pertanian Kopi yang Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Mendorong pengembangan kopi liberika yang ramah lingkungan dengan menjaga kelestarian lahan gambut dan lingkungan sekitar.
 - b) Kebijakan:
 - Mengedukasi petani mengenai teknik pertanian kopi yang berkelanjutan, seperti agroforestri dan penggunaan pupuk organik, untuk menjaga produktivitas lahan tanpa merusak ekosistem lahan gambut.
 - Mengembangkan sistem pengelolaan lingkungan yang baik untuk menjaga kelestarian lahan gambut, dengan meminimalkan penggunaan pestisida dan bahan kimia lainnya yang dapat merusak ekosistem.
 - Mendorong penggunaan energi terbarukan dalam proses pengolahan kopi, seperti menggunakan biomassa dari ampas kopi atau energi matahari untuk mengurangi jejak karbon.
6. Pengembangan Infrastruktur dan Jaringan Distribusi
- a) Tujuan: Meningkatkan infrastruktur produksi dan distribusi kopi liberika agar dapat diakses oleh konsumen secara lebih luas.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun pabrik atau fasilitas pengolahan kopi yang modern di Kabupaten Kepulauan Meranti untuk memastikan pengolahan biji kopi liberika dilakukan secara profesional dan higienis.
 - Membangun jaringan distribusi yang lebih efisien dengan bekerja sama dengan distributor lokal dan nasional. Distribusi ini melibatkan platform daring maupun toko-toko ritel untuk menjangkau konsumen lebih luas.
 - Mendorong ekspor kopi liberika ke pasar internasional, terutama ke negara-negara yang memiliki permintaan tinggi akan kopi unik dan langka. Pengembangan ini harus disertai dengan peningkatan standar kualitas dan pemenuhan regulasi ekspor.
7. Pengembangan Wisata Kopi dan Edukasi
- a) Tujuan: Menjadikan kopi liberika sebagai bagian dari daya tarik wisata di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun destinasi wisata edukasi yang menunjukkan proses penanaman hingga pengolahan kopi liberika. Pengunjung dapat belajar tentang keunikan kopi liberika, sejarahnya, dan teknik budidaya yang ramah lingkungan.

- Mengadakan festival kopi tahunan yang memperkenalkan kopi liberika kepada masyarakat luas dan mengundang pelaku usaha kopi, barista, dan penggemar kopi dari berbagai daerah.
- Membuka kafe atau toko oleh-oleh yang menjual kopi liberika serta produk-produk turunan kopi, sehingga wisatawan dapat membawa pulang produk khas Meranti.

Pengembangan kopi liberika di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat menjadi salah satu strategi penting untuk meningkatkan perekonomian daerah. Dengan fokus pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, pemberdayaan petani, dan penguatan branding serta pemasaran, kopi liberika Meranti memiliki potensi besar untuk bersaing di pasar nasional dan internasional. Pengelolaan yang ramah lingkungan dan berkelanjutan juga sangat penting untuk menjaga keseimbangan ekosistem dan mendukung pertanian kopi dalam jangka panjang.

5.6.3.30 Produk Kopi Robusta

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Kopi Robusta di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas Produksi Kopi Robusta

- Tujuan: Meningkatkan kualitas produk kopi robusta Meranti agar sesuai dengan standar mutu nasional dan internasional, sehingga dapat bersaing di pasar yang lebih luas.
- Kebijakan:
 - Mendorong penerapan teknik budidaya yang sesuai, termasuk pemilihan bibit unggul, teknik pemupukan yang baik, serta penggunaan pestisida ramah lingkungan untuk menjaga kualitas tanaman kopi.
 - Memberikan pelatihan kepada petani mengenai proses pasca-panen, seperti fermentasi biji kopi, teknik pengeringan yang optimal, serta metode penyimpanan yang tepat agar kualitas biji kopi robusta tetap terjaga.
 - Mendorong produk kopi robusta untuk mendapatkan sertifikasi kualitas, seperti SNI, BPOM, dan sertifikasi organik jika memungkinkan. Hal ini akan menambah kepercayaan konsumen terhadap produk kopi robusta Meranti.

2. Diversifikasi Produk Kopi Robusta

- Tujuan: Mengembangkan produk kopi robusta ke berbagai bentuk olahan dan produk turunan, sehingga dapat menarik lebih banyak segmen pasar.
- Kebijakan:
 - Mengembangkan varian kopi robusta, seperti kopi robusta bubuk, biji kopi sangrai, kopi robusta instan, hingga kapsul kopi yang sesuai dengan tren pasar modern.
 - Mengembangkan produk turunan dari kopi robusta, seperti produk kosmetik berbahan dasar kopi, minuman kemasan kopi siap saji, kopi robusta blend, dan produk perawatan tubuh (scrub kopi atau sabun kopi).
 - Mendorong inovasi dalam kemasan kopi, seperti kemasan sachet, botol kaca, atau kemasan ramah lingkungan, sehingga lebih menarik bagi konsumen modern yang peduli terhadap lingkungan.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran Kopi Robusta

- Tujuan: Membangun citra kopi robusta Meranti sebagai produk unggulan yang memiliki keunikan, baik di pasar lokal, nasional, maupun internasional.
- Kebijakan:
 - Membuat identitas unik untuk kopi robusta Meranti, dengan mengangkat keunikan geografis daerah dan cara pengolahan tradisional atau modern yang menghasilkan cita rasa khas.
 - Memanfaatkan teknologi digital, seperti media sosial dan e-commerce (Tokopedia, Shopee, Bukalapak), untuk memperluas jangkauan pemasaran kopi robusta ke seluruh Indonesia dan bahkan internasional.

- Menjalin kerja sama dengan kafe, restoran, serta hotel, untuk memperkenalkan kopi robusta Meranti sebagai bagian dari menu mereka. Hal ini juga bisa menciptakan peluang untuk membuat “signature drink” berbahan kopi robusta khas Meranti.
4. Pemberdayaan Petani Kopi dan Masyarakat Lokal
- a) Tujuan: Memberdayakan petani kopi robusta dan masyarakat lokal agar mereka bisa terlibat secara aktif dalam produksi, pemasaran, dan pengembangan kopi robusta.
 - b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada petani kopi mengenai teknik budidaya modern, pengelolaan lahan yang berkelanjutan, serta manajemen usaha yang baik agar mereka bisa mengembangkan usaha kopi dengan efisien.
 - Membentuk atau memperkuat koperasi petani kopi untuk memperbesar skala produksi, meningkatkan daya tawar petani di pasar, serta memudahkan akses mereka terhadap permodalan dan pasar.
 - Memberikan akses permodalan kepada petani kopi melalui program bantuan pemerintah atau skema kredit usaha rakyat (KUR), sehingga mereka dapat mengembangkan usaha kopi robusta mereka.
5. Pengembangan Industri Kopi Robusta yang Berkelanjutan
- a) Tujuan: Mendorong pengembangan industri kopi robusta yang berkelanjutan dengan menjaga kelestarian lingkungan dan keseimbangan ekosistem.
 - b) Kebijakan:
 - Menerapkan teknik budidaya kopi yang ramah lingkungan, seperti penggunaan pupuk organik, pengelolaan air yang bijak, serta teknik agroforestri yang menjaga keseimbangan ekosistem pertanian kopi.
 - Mendorong pemanfaatan limbah kopi, seperti ampas kopi, untuk produk turunan atau bahan pupuk organik, sehingga mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan.
 - Mengembangkan infrastruktur yang mendukung penggunaan energi terbarukan dalam proses produksi, seperti penggunaan energi matahari untuk pengeringan biji kopi atau biomassa dari limbah kopi.
6. Peningkatan Infrastruktur Produksi dan Jaringan Distribusi
- a) Tujuan: Memperkuat infrastruktur dan jaringan distribusi kopi robusta agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan mempercepat waktu pengiriman produk ke konsumen.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun fasilitas pengolahan kopi modern yang memenuhi standar kebersihan dan keamanan pangan, sehingga kopi robusta Meranti dapat diproses secara optimal dan kualitasnya terjaga.
 - Membangun jaringan distribusi yang lebih luas dengan melibatkan distributor lokal maupun nasional untuk memperluas akses pasar kopi robusta Meranti, baik di pasar tradisional maupun modern.
 - Mendorong ekspor kopi robusta ke pasar internasional, terutama ke negara-negara yang memiliki permintaan tinggi terhadap kopi robusta, seperti negara-negara di Asia, Eropa, dan Amerika..
7. Pengembangan Wisata Kopi di Kabupaten Kepulauan Meranti
- a) Tujuan: Menjadikan kopi robusta sebagai daya tarik wisata di Kabupaten Kepulauan Meranti melalui pengembangan agrowisata berbasis kopi.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun destinasi wisata edukasi di kebun kopi, di mana wisatawan dapat melihat langsung proses penanaman, pemetikan, hingga pengolahan biji kopi robusta. Ini bisa menjadi daya tarik bagi penggemar kopi dan wisatawan lokal maupun internasional.
 - Menyelenggarakan festival kopi tahunan yang menampilkan kopi robusta Meranti, di mana petani, pelaku usaha kopi, barista, dan pengunjung dapat berinteraksi langsung dan berbagi pengalaman mengenai kopi.

- Membuka kafe dan toko oleh-oleh yang menjual kopi robusta dan produk turunan kopi lainnya, sehingga wisatawan dapat membawa pulang produk lokal khas Meranti.

Pengembangan kopi robusta di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan petani lokal dan mendukung perekonomian daerah. Dengan kebijakan yang fokus pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, pemberdayaan petani, serta penguatan branding dan pemasaran, kopi robusta Meranti dapat menjadi produk unggulan yang mampu bersaing di pasar nasional dan internasional.

5.6.3.31 Produk Biji/Roasting

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Biji/Roasting di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas Proses Roasting dan Pengolahan Biji Kopi

- Tujuan: Meningkatkan kualitas hasil roasting biji kopi agar memenuhi standar mutu nasional dan internasional serta sesuai dengan preferensi pasar yang beragam.
- Kebijakan:
 - Mengadakan pelatihan khusus bagi pelaku usaha dan petani kopi tentang teknik roasting yang optimal, mulai dari light roast, medium roast, hingga dark roast, sehingga cita rasa kopi yang dihasilkan bisa bervariasi dan sesuai dengan selera pasar.
 - Memberikan akses kepada pelaku usaha kopi terhadap mesin roasting modern yang mampu mengontrol suhu dan waktu secara akurat, sehingga menghasilkan profil rasa kopi yang konsisten dan berkualitas.
 - Melakukan pengujian kualitas secara berkala terhadap biji kopi hasil roasting dan memperoleh sertifikasi mutu seperti SNI dan Halal untuk memberikan jaminan kepada konsumen.

2. Diversifikasi Produk Biji Kopi/ Roasting

- Tujuan: Menciptakan produk biji kopi yang bervariasi, baik dari segi jenis roasting, kemasan, maupun cita rasa, untuk memperluas segmen pasar.
- Kebijakan:
 - Mengembangkan variasi produk biji kopi hasil roasting yang berbeda, seperti light, medium, dan dark roast, yang disesuaikan dengan selera konsumen di berbagai pasar, mulai dari yang suka rasa ringan hingga rasa yang lebih kuat.
 - Memperkenalkan biji kopi single origin dari Kabupaten Kepulauan Meranti yang memiliki ciri khas tersendiri. Label “single origin” memberikan nilai tambah bagi konsumen yang mencari keunikan rasa dari kopi dengan asal geografis tertentu.
 - Mengembangkan kemasan biji kopi yang menarik dan praktis, seperti kemasan 100g, 250g, hingga 1kg, yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Selain itu, menggunakan kemasan ramah lingkungan juga bisa menarik perhatian konsumen yang peduli terhadap lingkungan.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Biji Kopi Roasting

- Tujuan: Membangun citra produk biji kopi roasting dari Kepulauan Meranti yang dikenal memiliki kualitas tinggi dan keunikan, baik di pasar lokal, nasional, maupun internasional.
- Kebijakan:
 - Mengangkat citra biji kopi dari Kepulauan Meranti sebagai kopi khas yang tumbuh di lahan unik seperti lahan gambut, dengan profil rasa yang berbeda dari kopi daerah lain. Branding ini dapat digunakan untuk menjangkau pasar yang mencari produk kopi dengan keunikan tersendiri.
 - Memanfaatkan pemasaran digital melalui media sosial dan platform e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, hingga Lazada untuk menjual biji kopi secara langsung kepada konsumen, baik lokal maupun internasional.
 - Menjalinkan kemitraan dengan kafe, restoran, dan roaster independen untuk menggunakan biji kopi roasting dari Kepulauan Meranti dalam menyajikan menu kopi mereka. Ini bisa memperluas jangkauan produk ke kalangan pencinta kopi dan profesional di industri tersebut.

4. Pemberdayaan Petani dan Pelaku Usaha Roasting Lokal

- a) Tujuan: Meningkatkan peran petani kopi dan pelaku usaha roasting lokal dalam rantai produksi hingga pemasaran biji kopi roasting.
- b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada petani dan pelaku usaha roasting mengenai manajemen usaha dan pemasaran, agar mereka bisa mengelola produksi secara lebih efektif serta memasarkan produk secara lebih luas.
 - Mendorong pembentukan koperasi petani kopi atau kelompok usaha bersama (KUB) yang dapat mengkoordinasi produksi biji kopi secara kolektif, meningkatkan skala ekonomi, serta memperkuat posisi tawar di pasar.
 - Memberikan akses kepada petani dan pelaku usaha roasting untuk memperoleh permodalan melalui program pemerintah, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau bantuan hibah untuk pengadaan alat roasting dan fasilitas pengolahan.

5. Pengembangan Industri Roasting yang Ramah Lingkungan dan Berkelanjutan

- a) Tujuan: Mendorong pengembangan industri roasting biji kopi yang ramah lingkungan dengan memperhatikan dampak terhadap lingkungan sekitar dan kelestarian alam.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan sistem pengelolaan limbah dari proses roasting, seperti ampas kopi, yang bisa dimanfaatkan sebagai bahan baku pupuk organik atau bahan baku produk lainnya.
 - Mendorong penggunaan energi terbarukan dalam proses roasting, seperti menggunakan energi matahari atau biomassa untuk mengurangi penggunaan bahan bakar fosil dalam produksi.
 - Mendorong pelaku usaha roasting untuk mendapatkan sertifikasi lingkungan, seperti sertifikasi produksi organik atau label ramah lingkungan, yang bisa meningkatkan nilai jual produk biji kopi roasting.

6. Penguatan Infrastruktur Produksi dan Distribusi

- a) Tujuan: Memperkuat infrastruktur produksi dan distribusi biji kopi roasting agar dapat diakses oleh konsumen secara lebih luas, baik di pasar domestik maupun internasional.
- b) Kebijakan:
 - Membangun fasilitas roasting modern dengan teknologi canggih di Kabupaten Kepulauan Meranti, yang dapat diakses oleh petani kopi atau pelaku usaha roasting untuk meningkatkan kualitas produk.
 - Membangun jaringan distribusi yang efisien melalui kerja sama dengan distributor lokal, nasional, dan internasional, untuk mempercepat penyaluran produk biji kopi roasting ke berbagai pasar.
 - Mendorong ekspor biji kopi roasting dari Kepulauan Meranti ke pasar internasional dengan memperhatikan regulasi ekspor, sertifikasi, dan standar kualitas internasional.

7. Pengembangan Wisata Kopi di Kabupaten Kepulauan Meranti

- a) Tujuan: Mengintegrasikan produk biji kopi roasting ke dalam sektor pariwisata Di Kabupaten Kepulauan Meranti untuk menarik minat wisatawan dan pencinta kopi.
- b) Kebijakan:
 - Membangun destinasi agrowisata kopi Di Kabupaten Kepulauan Meranti yang menawarkan pengalaman langsung melihat proses penanaman hingga pengolahan biji kopi, termasuk roasting, untuk wisatawan.
 - Mengadakan festival kopi tahunan yang memperkenalkan kopi lokal dari Kepulauan Meranti, termasuk hasil roasting, serta mengundang barista dan pelaku usaha kopi dari berbagai daerah untuk berbagi pengalaman.
 - Mendorong pembukaan kafe-kafe lokal Di Kabupaten Kepulauan Meranti yang menyajikan produk biji kopi roasting dari daerah tersebut, sehingga wisatawan bisa menikmati kopi khas daerah secara langsung.

Pengembangan produk biji kopi/roasting di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk meningkatkan perekonomian daerah dan memberikan nilai tambah bagi petani kopi lokal. Kebijakan yang terfokus pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, pemberdayaan pelaku usaha lokal, serta penguatan

pemasaran dan branding, akan membantu produk biji kopi roasting dari Meranti bersaing di pasar yang lebih luas, baik di tingkat nasional maupun internasional.

5.6.3.32 Produk Kopi Luwak

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Kopi Luwak di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas Produksi Kopi Luwak

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas produk kopi luwak dari proses pengumpulan hingga pengolahan untuk menjaga reputasi dan nilai premium produk.
- b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada petani dan pengumpul biji kopi luwak mengenai cara yang tepat dalam mengumpulkan, membersihkan, dan mengolah kopi luwak untuk memastikan bahwa kualitas dan kebersihan biji kopi terjaga.
 - Mendorong produk kopi luwak dari Meranti untuk mendapatkan sertifikasi mutu dari lembaga yang diakui, seperti SNI, sertifikasi organik, atau sertifikasi dari lembaga internasional untuk memastikan standar produk yang aman dan berkualitas.
 - Mengedepankan praktik pengelolaan luwak secara etis, memastikan bahwa hewan luwak dipelihara dengan baik tanpa eksploitasi berlebihan, untuk menjaga citra produk kopi luwak di pasar internasional yang semakin peduli terhadap kesejahteraan hewan.

2. Diversifikasi Produk Kopi Luwak

- a) Tujuan: Mengembangkan berbagai varian produk kopi luwak untuk menarik segmen pasar yang lebih luas.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan variasi produk kopi luwak, seperti kopi luwak bubuk, biji kopi luwak sangrai, kopi luwak instan, hingga kopi luwak dengan rasa khusus, seperti flavored coffee untuk memenuhi berbagai selera konsumen.
 - Meningkatkan nilai jual produk kopi luwak dengan mengembangkan kemasan premium dan eksklusif, seperti kemasan yang menggunakan bahan ramah lingkungan, desain elegan, dan ukuran yang variatif (kemasan kecil untuk suvenir atau kemasan besar untuk ekspor).
 - Mengembangkan produk turunan dari kopi luwak, seperti kapsul kopi luwak, produk perawatan kulit berbahan dasar kopi luwak (sabun kopi, scrub kopi), atau minuman siap saji berbasis kopi luwak untuk memperluas jangkauan pasar.

3. Branding dan Pemasaran Produk Kopi Luwak

- a) Tujuan: Membangun citra kopi luwak dari Meranti sebagai kopi premium yang unik dan memiliki nilai eksklusif di pasar nasional maupun internasional.
- b) Kebijakan:
 - Mengangkat kopi luwak dari Kepulauan Meranti sebagai produk khas dengan karakteristik unik berdasarkan asal geografisnya, serta mengaitkan branding dengan lingkungan tropis dan tradisi lokal.
 - Memanfaatkan pemasaran digital melalui platform e-commerce, media sosial, dan website khusus untuk menjual kopi luwak secara online, termasuk di pasar internasional seperti di Eropa, Amerika, dan Asia yang memiliki minat tinggi terhadap kopi premium.
 - Bekerja sama dengan hotel, restoran, dan kafe di dalam dan luar negeri untuk menjadikan kopi luwak Meranti sebagai bagian dari menu eksklusif, yang dapat meningkatkan citra produk dan akses ke pasar premium.

4. Pemberdayaan Petani dan Pelaku Usaha Kopi Luwak

- a) Tujuan: Meningkatkan keterlibatan petani kopi dan pelaku usaha lokal dalam rantai produksi kopi luwak, serta memperbaiki kesejahteraan mereka melalui pengembangan usaha yang berkelanjutan.
- b) Kebijakan:

- Memberikan pelatihan kepada petani kopi dan pelaku usaha kopi luwak mengenai manajemen usaha, pemasaran, dan pengolahan produk agar mereka dapat mengelola bisnis kopi luwak secara efisien dan berdaya saing tinggi.
 - Membentuk koperasi atau kelompok usaha bersama (KUB) yang mengkoordinasi petani dan pelaku usaha kopi luwak untuk memperkuat daya tawar di pasar, meningkatkan skala produksi, serta mempermudah akses ke permodalan.
 - Memberikan akses kepada pelaku usaha kopi luwak terhadap permodalan, baik melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau hibah, serta bantuan teknologi untuk meningkatkan kualitas pengolahan kopi luwak.
5. Pengembangan Industri Kopi Luwak yang Berkelanjutan
- a) Tujuan: Mendorong pengembangan industri kopi luwak yang ramah lingkungan dan berkelanjutan dengan menjaga keseimbangan ekosistem dan kesejahteraan hewan.
 - b) Kebijakan:
 - Mengedepankan etika dalam pengelolaan luwak dengan menjaga kesejahteraan hewan dan menerapkan prinsip-prinsip konservasi, seperti pemeliharaan luwak secara alami dan tidak berlebihan.
 - Mendorong pemanfaatan limbah dari proses produksi kopi luwak untuk dijadikan bahan baku produk lain, seperti pupuk organik atau bahan baku energi terbarukan, sehingga menciptakan industri kopi yang berkelanjutan.
 - Mendorong pelaku usaha kopi luwak untuk mendapatkan sertifikasi lingkungan, seperti sertifikasi organik atau sertifikasi produksi berkelanjutan, yang dapat meningkatkan daya tarik produk di pasar internasional yang peduli terhadap kelestarian lingkungan.
6. Peningkatan Infrastruktur Produksi dan Distribusi
- a) Tujuan: Memperkuat infrastruktur pengolahan dan jaringan distribusi kopi luwak agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas secara efektif dan efisien.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun fasilitas pengolahan kopi luwak yang modern dengan teknologi pengolahan biji kopi yang sesuai dengan standar internasional untuk menjaga kualitas produk.
 - Membangun jaringan distribusi yang efisien melalui kerja sama dengan distributor lokal dan internasional, termasuk ekspor produk kopi luwak ke negara-negara yang memiliki permintaan tinggi.
 - Mendorong ekspor kopi luwak Meranti ke pasar internasional dengan memperhatikan regulasi, sertifikasi, dan standar kualitas yang diperlukan untuk memasuki pasar global seperti Eropa, Amerika, dan Asia.
7. Pengembangan Wisata Kopi Luwak di Kabupaten Kepulauan Meranti
- a) Tujuan: Menjadikan kopi luwak sebagai daya tarik wisata di Kabupaten Kepulauan Meranti melalui pengembangan agrowisata berbasis kopi luwak.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun destinasi agrowisata kopi luwak di kebun-kebun kopi Meranti, di mana wisatawan bisa melihat proses produksi kopi luwak secara langsung, mulai dari pengumpulan biji kopi hingga proses roasting.
 - Menyelenggarakan festival kopi luwak tahunan yang menampilkan produk kopi luwak Meranti, mengundang wisatawan dan pencinta kopi dari berbagai daerah untuk mencicipi kopi luwak lokal.
 - Membuka kafe-kafe atau toko oleh-oleh yang menyajikan kopi luwak Meranti, baik dalam bentuk kopi siap saji maupun produk biji kopi, sehingga wisatawan dapat merasakan langsung keunikan kopi luwak dari daerah tersebut.

Pengembangan kopi luwak di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat memberikan nilai ekonomi yang signifikan, khususnya dalam pasar kopi premium. Dengan fokus pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, pemberdayaan pelaku usaha lokal, serta penguatan branding dan pemasaran, produk kopi luwak dari Meranti memiliki peluang besar untuk bersaing di pasar nasional dan internasional. Selain itu, dengan pendekatan yang berkelanjutan dan beretika, kopi luwak Meranti bisa menjadi produk yang ramah lingkungan dan berkontribusi

pada kesejahteraan masyarakat lokal.

5.6.3.33 Produk Green Bean

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Green Bean di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas Produksi Green Bean

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas green bean yang dihasilkan agar memenuhi standar pasar nasional dan internasional.
- b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada petani kopi tentang teknik budidaya kopi yang baik, mulai dari penanaman, pemeliharaan tanaman, hingga panen yang optimal, untuk meningkatkan kualitas biji kopi.
 - Mengedepankan pengolahan pasca-panen seperti fermentasi, pencucian, dan pengeringan biji kopi secara tepat untuk menjaga kualitas green bean, serta mengurangi kontaminasi dan kerusakan.
 - Mendorong penerapan standar mutu yang ketat, termasuk standar nasional (SNI) dan sertifikasi internasional (Fair Trade, UTZ, Rainforest Alliance), untuk memastikan bahwa green bean dari Meranti memenuhi kriteria kualitas global.

2. Diversifikasi Varian Green Bean

- a) Tujuan: Mengembangkan berbagai varian green bean untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, baik untuk pasar komersial maupun specialty coffee.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong produksi green bean untuk kategori specialty coffee yang memiliki harga jual tinggi di pasar internasional. Kopi specialty ini biasanya dinilai berdasarkan proses fermentasi, cita rasa, dan keunikan asal geografis.
 - Memperkenalkan green bean sebagai single origin dari Kepulauan Meranti, yang memiliki karakteristik cita rasa unik berdasarkan lokasi geografis, kondisi tanah, dan iklim. Hal ini akan menambah nilai produk di kalangan pecinta kopi yang mencari keunikan.
 - Mengembangkan beberapa varietas kopi (seperti robusta dan liberika) yang dapat diolah menjadi green bean, sehingga produk dari Meranti dapat lebih variatif dan menarik bagi berbagai segmen pasar.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Green Bean

- a) Tujuan: Membangun citra produk green bean Meranti sebagai produk berkualitas yang memiliki keunikan dan dapat bersaing di pasar nasional dan internasional.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan green bean dari Kepulauan Meranti sebagai produk kopi yang tumbuh di lahan dengan kondisi lingkungan khusus, seperti tanah gambut, yang memberikan karakter cita rasa unik pada biji kopi.
 - Memanfaatkan platform digital, termasuk e-commerce dan media sosial, untuk mempromosikan dan menjual produk green bean, baik di pasar lokal maupun internasional. Penggunaan website resmi untuk memasarkan green bean dapat membantu memperkuat eksposur produk.
 - Menjalin kemitraan dengan pelaku industri kopi seperti roastery, kafe, dan restoran di dalam dan luar negeri untuk memperkenalkan green bean dari Meranti sebagai bahan baku utama mereka. Ini juga bisa mencakup partisipasi dalam pameran kopi nasional dan internasional.

4. Pemberdayaan Petani Kopi dan Pelaku Usaha Green Bean

- a) Tujuan: Meningkatkan kapasitas petani kopi dan pelaku usaha dalam pengolahan green bean, sehingga mereka bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar dari rantai nilai kopi.
- b) Kebijakan:

- Memberikan pelatihan manajemen usaha kepada petani kopi dan pelaku usaha green bean agar mereka dapat mengelola bisnis mereka secara lebih efisien, serta pelatihan pemasaran agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas.
 - Mendorong pembentukan koperasi atau kelompok tani yang berfokus pada produksi dan pengolahan green bean, sehingga petani kopi memiliki akses lebih besar ke pasar, teknologi, dan permodalan.
 - Memberikan akses kepada petani dan pelaku usaha untuk memperoleh permodalan, baik melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR), hibah pemerintah, atau skema pembiayaan lainnya, untuk mendukung investasi dalam teknologi pengolahan green bean.
5. Pengembangan Industri Green Bean yang Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Membangun industri kopi berbasis green bean yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, dengan memperhatikan konservasi alam dan kelestarian lingkungan sekitar.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan limbah pertanian kopi, seperti kulit kopi dan pulp, sebagai bahan baku untuk pupuk organik atau produk energi terbarukan. Ini dapat mengurangi dampak negatif dari proses produksi kopi terhadap lingkungan.
 - Mendorong petani dan pelaku usaha green bean untuk mendapatkan sertifikasi organik atau sertifikasi berkelanjutan (Rainforest Alliance, UTZ), yang akan meningkatkan daya jual green bean di pasar internasional yang peduli terhadap lingkungan.
 - Mengembangkan praktek agroforestry dalam budidaya kopi untuk melestarikan ekosistem lokal. Agroforestry melibatkan penanaman kopi bersama dengan tanaman hutan lainnya, yang dapat meningkatkan keanekaragaman hayati dan mengurangi erosi tanah.
6. Penguatan Infrastruktur dan Jaringan Distribusi Green Bean
- a) Tujuan: Memperkuat infrastruktur dan jaringan distribusi produk green bean agar dapat memenuhi permintaan pasar yang lebih luas, baik di tingkat nasional maupun internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun fasilitas pengolahan kopi yang modern dan efisien di Meranti, termasuk fasilitas untuk fermentasi, pencucian, dan pengeringan biji kopi, sehingga kualitas green bean yang dihasilkan tetap tinggi.
 - Memperkuat jaringan distribusi green bean melalui kerja sama dengan eksportir, distributor nasional, dan internasional, untuk memastikan produk dari Meranti dapat dengan mudah dijangkau oleh konsumen di berbagai wilayah.
 - Mendorong ekspor green bean ke pasar internasional dengan memperhatikan standar kualitas dan regulasi yang berlaku di negara tujuan ekspor, termasuk memperoleh sertifikasi yang diperlukan untuk memasuki pasar global.
7. Pengembangan Wisata Kopi Berbasis Green Bean di Kabupaten Kepulauan Meranti
- a) Tujuan: Mengembangkan potensi agrowisata berbasis kopi di Kabupaten Kepulauan Meranti sebagai daya tarik wisata yang menawarkan pengalaman langsung bagi wisatawan dalam mengenal proses produksi green bean.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun destinasi agrowisata kopi di Meranti, di mana wisatawan dapat belajar tentang proses penanaman, panen, hingga pengolahan green bean. Ini dapat menarik minat pencinta kopi dari berbagai daerah untuk mengenal lebih dalam produk kopi Meranti.
 - Mengadakan festival kopi tahunan yang memperkenalkan produk green bean dari Meranti, serta mengundang pencinta kopi, roaster, dan barista untuk datang dan mencicipi hasil olahan biji kopi Meranti.
 - Membangun kafe dan toko souvenir di lokasi-lokasi wisata yang menjual produk green bean dan produk kopi lainnya dari Meranti, yang bisa menjadi daya tarik tambahan bagi wisatawan.
- Pengembangan produk green bean di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi lokal dengan potensi untuk memasuki pasar nasional dan internasional. Dengan fokus pada peningkatan kualitas produksi, diversifikasi produk, penguatan branding dan pemasaran, serta dukungan

infrastruktur dan pemberdayaan petani, green bean dari Meranti dapat menjadi salah satu komoditas unggulan. Keberlanjutan lingkungan dan pengembangan sektor wisata berbasis kopi juga harus menjadi bagian dari strategi untuk memperkuat posisi produk green bean di pasar global.

5.6.3.34 Produk Sirup Mangrove

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Sirup Mangrove di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Inovasi Produk Sirup Mangrove

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas dan inovasi produk sirup mangrove agar sesuai dengan standar pasar nasional dan internasional.
- b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada masyarakat dan pelaku usaha tentang cara mengolah buah mangrove menjadi sirup berkualitas tinggi, termasuk teknik pengawetan, pengemasan, dan pemanis alami.
 - Mendorong inovasi dalam produk turunan dari sirup mangrove, seperti minuman siap saji, olahan pencuci mulut, atau varian sirup mangrove dengan rasa tertentu untuk menarik segmen pasar yang lebih luas.
 - Menerapkan standar mutu dan sertifikasi seperti SNI, serta memastikan produk sirup mangrove dari Meranti memenuhi persyaratan kesehatan dan keamanan pangan untuk dapat dipasarkan di skala nasional maupun ekspor.

2. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dan Kelompok Tani Mangrove

- a) Tujuan: Meningkatkan keterlibatan dan kesejahteraan masyarakat pesisir melalui pengembangan produk sirup mangrove.
- b) Kebijakan:
 - Menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan kepada masyarakat pesisir yang terlibat dalam pengolahan sirup mangrove, untuk memperkuat kapasitas mereka dalam manajemen bisnis, pemasaran, dan inovasi produk.
 - Membentuk dan memperkuat kelompok tani mangrove sebagai wadah koordinasi dan kolaborasi antara masyarakat, sehingga mereka dapat saling mendukung dalam budidaya mangrove, pengolahan sirup, serta penjualan produk.
 - Memberikan akses permodalan kepada pelaku usaha sirup mangrove melalui skema seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau hibah pemerintah untuk membantu mereka memperbesar skala produksi dan meningkatkan kualitas.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Sirup Mangrove

- a) Tujuan: Membangun citra dan memperluas pasar produk sirup mangrove sebagai produk lokal yang berkualitas dan memiliki manfaat kesehatan.
- b) Kebijakan:
 - Mengangkat sirup mangrove dari Kabupaten Kepulauan Meranti sebagai produk khas yang mengedepankan keunikan ekosistem mangrove Meranti dan manfaat kesehatan dari kandungan alami mangrove.
 - Memanfaatkan pemasaran digital melalui platform e-commerce, media sosial, dan website untuk menjual sirup mangrove secara online, baik di pasar domestik maupun internasional. Pemasaran ini bisa disertai dengan narasi tentang pentingnya kelestarian mangrove.
 - Menjalin kemitraan dengan restoran, kafe, atau industri minuman lokal dan nasional untuk memperkenalkan sirup mangrove sebagai bahan alami yang dapat digunakan dalam berbagai sajian minuman dan kuliner.

4. Pengembangan Industri Sirup Mangrove yang Ramah Lingkungan

- a) Tujuan: Mengembangkan industri sirup mangrove yang berkelanjutan dan ramah lingkungan, dengan menjaga kelestarian ekosistem mangrove.

- b) Kebijakan:
 - Mendorong program rehabilitasi hutan mangrove secara berkelanjutan untuk menjaga ketersediaan bahan baku, serta mengintegrasikan kegiatan pengolahan sirup dengan upaya konservasi lingkungan.
 - Mendorong pemanfaatan limbah dari pengolahan sirup mangrove untuk dijadikan produk sampingan seperti pupuk organik atau bahan baku lain, sehingga mengurangi dampak lingkungan dari industri ini.
 - Mendorong pelaku usaha sirup mangrove untuk mendapatkan sertifikasi produksi berkelanjutan, yang dapat meningkatkan nilai jual produk di pasar internasional yang peduli terhadap kelestarian alam.
5. Pengembangan Infrastruktur dan Teknologi Produksi
- a) Tujuan: Memperkuat infrastruktur dan penggunaan teknologi modern untuk meningkatkan efisiensi produksi dan kualitas produk sirup mangrove.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun fasilitas pengolahan yang memadai di daerah-daerah penghasil mangrove di Meranti, dilengkapi dengan teknologi pengolahan sirup yang modern dan sesuai standar keamanan pangan.
 - Memanfaatkan teknologi pengemasan yang baik dan aman untuk menjaga kualitas serta daya tahan produk sirup mangrove, terutama untuk pasar yang lebih luas dan distribusi jarak jauh.
 - Memperkuat jaringan distribusi, baik di tingkat lokal maupun nasional, melalui kerja sama dengan distributor, pengecer, dan pelaku e-commerce untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
6. Promosi Pariwisata dan Edukasi Lingkungan
- a) Tujuan: Menjadikan produk sirup mangrove sebagai bagian dari daya tarik pariwisata dan edukasi lingkungan di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan wisata edukasi mangrove di Meranti, di mana wisatawan dapat belajar tentang ekosistem mangrove, pengolahan sirup mangrove, serta manfaat lingkungan dari hutan mangrove.
 - Menyelenggarakan festival tahunan yang memperkenalkan produk-produk olahan dari mangrove, termasuk sirup mangrove, serta memberikan edukasi kepada masyarakat dan wisatawan tentang pentingnya konservasi mangrove.
 - Mendirikan kafe atau toko oleh-oleh di lokasi-lokasi wisata yang menjual produk sirup mangrove dan produk turunan lainnya, sebagai daya tarik tambahan bagi wisatawan.
7. Ekspansi Pasar Internasional
- a) Tujuan: Meningkatkan ekspor produk sirup mangrove ke pasar internasional yang memiliki minat terhadap produk pangan alami dan sehat.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pelaku usaha sirup mangrove untuk mendapatkan sertifikasi internasional seperti sertifikasi organik, fair trade, atau standar keamanan pangan internasional untuk memperluas akses ke pasar global.
 - Menjalinkan kerja sama dengan importir dan distributor di luar negeri, terutama di negara-negara yang memiliki permintaan tinggi terhadap produk alami dan berbahan baku organik.
 - Mendorong pelaku usaha sirup mangrove untuk ikut serta dalam pameran internasional produk pangan dan minuman untuk memperkenalkan sirup mangrove Meranti ke pasar global.

Pengembangan produk sirup mangrove di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat menjadi salah satu sektor unggulan yang mendukung ekonomi lokal sekaligus menjaga kelestarian lingkungan. Dengan fokus pada kualitas produk, inovasi, pemberdayaan masyarakat, serta penguatan branding dan pemasaran, sirup mangrove dari Meranti berpotensi besar untuk menembus pasar nasional maupun internasional. Integrasi antara pengembangan produk dan pelestarian mangrove juga dapat menjadikan industri ini sebagai contoh keberlanjutan yang mendukung kesejahteraan masyarakat serta kelestarian ekosistem pesisir.

5.6.3.35 Produk Dodol Mangrove

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Dodol Mangrove di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Diversifikasi Produk Dodol Mangrove

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas dan variasi produk dodol mangrove agar memenuhi selera pasar nasional dan internasional.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan variasi rasa dan tekstur dodol mangrove, seperti penambahan variasi rasa (misalnya dodol mangrove rasa durian, kelapa, atau coklat) untuk memperluas daya tarik produk di berbagai segmen pasar.
 - Memberikan pelatihan kepada pengrajin dodol mangrove tentang cara mengolah dodol dengan teknik modern dan higienis, untuk memastikan kualitas produk tetap terjaga dan sesuai standar.
 - Menerapkan standar kualitas yang ketat pada setiap tahapan produksi, mulai dari pemilihan bahan baku mangrove, pengolahan, hingga pengemasan, guna menghasilkan produk yang aman dan tahan lama. Ini dapat mencakup penerapan Standar Nasional Indonesia (SNI) untuk produk makanan tradisional.

2. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Produksi Dodol Mangrove

- a) Tujuan: Meningkatkan keterlibatan masyarakat lokal, khususnya kelompok perempuan dan pengrajin lokal, dalam produksi dodol mangrove untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi.
- b) Kebijakan:
 - Mendorong pembentukan kelompok usaha bersama (KUB) atau koperasi yang fokus pada pengolahan dodol mangrove, sehingga masyarakat dapat bekerja sama dalam produksi skala besar dengan efisiensi biaya dan pengelolaan yang lebih baik.
 - Memberikan pelatihan manajemen usaha dan kewirausahaan kepada kelompok-kelompok produksi dodol mangrove untuk memperkuat kapasitas mereka dalam mengelola bisnis, dari produksi hingga pemasaran.
 - Memberikan akses permodalan melalui skema kredit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) atau hibah dari pemerintah daerah, untuk membantu masyarakat meningkatkan kapasitas produksi dan inovasi produk.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran Dodol Mangrove

- a) Tujuan: Membangun citra produk dodol mangrove sebagai produk khas dari Kabupaten Kepulauan Meranti yang berkualitas dan unik, serta memperluas pasar.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan branding dodol mangrove sebagai produk khas Meranti yang kaya akan nutrisi dan manfaat kesehatan, serta memiliki keunikan dari ekosistem mangrove lokal. Branding dapat disertai dengan kemasan menarik dan informasi tentang asal-usul produk.
 - Memanfaatkan platform digital, seperti media sosial dan marketplace, untuk memperkenalkan dan menjual dodol mangrove secara online, baik untuk pasar lokal maupun nasional.
 - Menjalin kemitraan dengan pusat oleh-oleh, restoran, dan hotel di Meranti serta di daerah wisata lain untuk menjual dodol mangrove sebagai souvenir khas daerah.

4. Pengembangan Industri Dodol Mangrove yang Berkelanjutan

- a) Tujuan: Mengembangkan industri dodol mangrove yang berkelanjutan dengan memperhatikan aspek lingkungan dan kelestarian hutan mangrove.
- b) Kebijakan:
 - Mengintegrasikan upaya konservasi hutan mangrove dalam produksi dodol mangrove. Program ini dapat mencakup penanaman kembali mangrove di daerah yang telah diambil buahnya untuk bahan baku produksi, sehingga keberlanjutan ekosistem tetap terjaga.

- Mendorong pemanfaatan limbah dari pengolahan dodol, seperti serat buah mangrove, untuk dijadikan produk lain, seperti pakan ternak atau bahan baku kompos, sehingga mengurangi limbah yang dihasilkan.
 - Mendorong penggunaan bahan baku alami dan ramah lingkungan dalam pembuatan dodol mangrove, termasuk pemanis alami seperti gula aren atau madu, sehingga produk lebih sehat dan berkelanjutan.
5. Peningkatan Infrastruktur dan Teknologi Produksi
- a) Tujuan: Meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi dodol mangrove melalui penguatan infrastruktur dan penerapan teknologi pengolahan yang lebih baik.
 - b) Kebijakan:
 - Mendirikan pusat pengolahan dodol mangrove yang dilengkapi dengan peralatan modern untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi, serta memastikan higienitas selama proses pengolahan.
 - Mengadopsi teknologi pengemasan yang lebih canggih untuk memperpanjang masa simpan dodol mangrove dan meningkatkan daya tarik produk di pasaran, terutama untuk distribusi jarak jauh.
 - Mengembangkan jaringan distribusi yang lebih efisien untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik di tingkat nasional maupun internasional, dengan memanfaatkan transportasi lokal dan kerjasama dengan distributor.
6. Promosi Pariwisata dan Wisata Edukasi Mangrove
- a) Tujuan: Menjadikan dodol mangrove sebagai bagian dari daya tarik wisata di Kabupaten Kepulauan Meranti, sekaligus mempromosikan pentingnya pelestarian ekosistem mangrove.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan paket agrowisata di wilayah mangrove yang melibatkan wisatawan dalam proses pembuatan dodol mangrove, mulai dari pengambilan bahan baku hingga pengolahan produk akhir. Wisata edukasi ini juga dapat mengedukasi tentang pentingnya mangrove bagi ekosistem.
 - Mengadakan festival tahunan yang menampilkan berbagai produk olahan mangrove, termasuk dodol mangrove, untuk menarik minat wisatawan dan meningkatkan eksposur produk.
 - Membangun kafe atau toko oleh-oleh di lokasi-lokasi wisata mangrove yang menjual produk dodol mangrove dan produk lainnya berbahan baku mangrove, sebagai cara untuk memperkenalkan produk kepada wisatawan.
7. Ekspansi Pasar Internasional
- a) Tujuan: Memperluas pasar dodol mangrove ke luar negeri, terutama di negara-negara yang memiliki permintaan tinggi terhadap produk alami dan tradisional.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pelaku usaha dodol mangrove untuk mendapatkan sertifikasi yang diperlukan untuk memasuki pasar internasional, seperti sertifikasi halal, keamanan pangan, dan standar organik internasional.
 - Menjalani kerja sama dengan eksportir atau distributor internasional untuk memasarkan dodol mangrove di pasar global, terutama di negara-negara yang tertarik pada produk makanan eksotis dan tradisional dari Indonesia.
 - Mendorong pelaku usaha dodol mangrove untuk ikut serta dalam pameran internasional makanan dan minuman guna memperkenalkan produk ke pasar global.

Pengembangan produk dodol mangrove di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat menjadi salah satu sektor unggulan ekonomi lokal dengan potensi besar untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik nasional maupun internasional. Dengan fokus pada peningkatan kualitas produk, inovasi, pemberdayaan masyarakat, serta penguatan branding dan pemasaran, dodol mangrove dari Meranti dapat menjadi produk yang tidak hanya mendukung perekonomian lokal tetapi juga menjaga kelestarian ekosistem mangrove. Integrasi antara pengembangan produk dan edukasi lingkungan juga akan memperkuat keberlanjutan sektor ini di masa mendatang.

5.6.3.36 Produk Bolu Cermi

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Bolu Cermi di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Inovasi Produk Bolu Cermi

- a) Tujuan: Meningkatkan kualitas dan inovasi produk bolu cermi agar dapat bersaing di pasar yang lebih luas.
- b) Kebijakan:
 - Mengembangkan variasi rasa bolu cermi dengan berbagai tambahan seperti coklat, keju, atau kacang, serta memperkenalkan bolu cermi dengan tekstur yang lebih beragam (misalnya bolu cermi panggang, kukus, atau lapis).
 - Memberikan pelatihan kepada pengusaha bolu tentang pengolahan yang lebih profesional, terutama dalam menjaga konsistensi rasa, tekstur, dan kualitas bahan baku.
 - Memanfaatkan potensi cermi sebagai bahan dengan kandungan vitamin C tinggi untuk membuat bolu cermi yang dipasarkan sebagai makanan sehat atau produk dengan manfaat kesehatan, misalnya bolu rendah gula atau varian gluten-free.

2. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dalam Produksi Bolu Cermi

- a) Tujuan: Meningkatkan partisipasi dan kesejahteraan masyarakat setempat, terutama kelompok perempuan dan pelaku UMKM, dalam pengembangan produk bolu cermi.
- b) Kebijakan:
 - Membentuk koperasi atau kelompok usaha yang fokus pada produksi bolu cermi, sehingga masyarakat bisa saling bekerja sama dalam mengelola usaha, membeli bahan baku secara bersama, dan memperbesar skala produksi.
 - Melakukan pelatihan kewirausahaan kepada kelompok masyarakat lokal untuk mengelola usaha bolu cermi, dari manajemen produksi hingga pemasaran, agar mereka bisa lebih mandiri secara ekonomi.
 - Menyediakan akses permodalan melalui program pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau bantuan hibah bagi pelaku UMKM yang ingin memperluas usaha produksi bolu cermi.

3. Penguatan Branding dan Pemasaran Bolu Cermi

- a) Tujuan: Membangun citra bolu cermi sebagai produk khas daerah Kepulauan Meranti dan memperluas jangkauan pasar.
- b) Kebijakan:
 - Mengangkat bolu cermi sebagai produk khas Kepulauan Meranti dengan menekankan pada bahan baku lokal yang alami serta manfaat kesehatan dari buah cermi. Branding juga harus didukung dengan kemasan yang menarik dan informasi tentang cerita lokal di balik produk tersebut.
 - Memanfaatkan pemasaran online melalui platform e-commerce dan media sosial untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik domestik maupun internasional, khususnya di kalangan pembeli yang tertarik pada produk tradisional dan unik.
 - Bekerja sama dengan toko oleh-oleh lokal, pusat perbelanjaan, atau supermarket untuk memperkenalkan bolu cermi sebagai produk khas yang dapat menjadi oleh-oleh dari Kepulauan Meranti.

4. Pengembangan Industri Bolu Cermi yang Berkelanjutan

- a) Tujuan: Mendorong pengembangan industri bolu cermi yang ramah lingkungan dan mendukung keberlanjutan sumber daya alam lokal.
- b) Kebijakan:
 - Memastikan ketersediaan bahan baku cermi dengan mendorong penanaman buah cermi secara teratur di wilayah yang sesuai, sehingga kelangsungan produksi bolu cermi tetap terjaga.

- Mendorong pengelolaan limbah produksi, baik dari sisa bahan baku atau pengemasan, agar tidak mencemari lingkungan, misalnya dengan mengolah sisa-sisa buah cermai menjadi produk sampingan lain atau memanfaatkan kemasan ramah lingkungan.
 - Menyertakan pesan edukasi dalam pemasaran produk tentang pentingnya penggunaan bahan baku lokal dan pelestarian lingkungan, sehingga konsumen lebih tertarik pada produk yang berkelanjutan.
5. Peningkatan Infrastruktur dan Teknologi Produksi
- a) Tujuan: Meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas bolu cermai melalui penguatan infrastruktur dan penerapan teknologi yang lebih efisien.
 - b) Kebijakan:
 - Membangun atau mengembangkan pusat produksi yang dilengkapi dengan peralatan modern untuk meningkatkan kapasitas produksi bolu cermai, dengan tetap menjaga standar higienitas.
 - Menggunakan teknologi pengemasan yang lebih baik untuk memperpanjang masa simpan bolu cermai, sehingga produk bisa lebih tahan lama saat dikirim ke daerah yang lebih jauh. Penggunaan teknik pengawetan alami juga dapat menjadi nilai tambah produk.
 - Memperkuat jaringan distribusi produk bolu cermai, baik di tingkat lokal, regional, maupun nasional, dengan bekerja sama dengan distributor makanan atau menggunakan jalur distribusi digital.
6. Promosi Pariwisata dan Keterkaitan dengan Produk Lokal
- a) Tujuan: Menjadikan bolu cermai sebagai bagian dari daya tarik wisata kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti.
 - b) Kebijakan:
 - Mengadakan festival kuliner tahunan yang menampilkan berbagai produk makanan khas Meranti, termasuk bolu cermai, untuk menarik wisatawan dan memperkenalkan kuliner lokal.
 - Mengembangkan program wisata edukasi yang melibatkan wisatawan dalam proses pembuatan bolu cermai, dari panen buah cermai hingga pembuatan bolu. Ini dapat menjadi bagian dari wisata agrowisata atau kuliner di Meranti.
 - Menyediakan bolu cermai sebagai oleh-oleh khas di berbagai lokasi wisata di Meranti, seperti di pelabuhan, bandara, atau pusat oleh-oleh, sehingga produk ini semakin dikenal wisatawan yang berkunjung.
7. Ekspansi Pasar dan Sertifikasi Internasional
- a) Tujuan: Meningkatkan penetrasi produk bolu cermai ke pasar luar negeri.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pelaku usaha bolu cermai untuk mendapatkan sertifikasi yang diperlukan untuk memasuki pasar internasional, seperti sertifikasi halal, sertifikasi keamanan pangan, dan standar organik.
 - Mendorong keikutsertaan produk bolu cermai dalam pameran internasional makanan dan produk tradisional, sehingga memperkenalkan bolu cermai kepada pembeli dari luar negeri.
 - Menjalin kemitraan dengan distributor atau pengecer internasional yang bergerak di bidang makanan tradisional atau makanan sehat, untuk memasarkan bolu cermai ke luar negeri.
- Pengembangan produk bolu cermai di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk meningkatkan ekonomi lokal sekaligus memperkenalkan kekayaan kuliner daerah kepada dunia luar. Dengan fokus pada kualitas produk, inovasi, pemberdayaan masyarakat, dan penguatan pemasaran serta branding, bolu cermai dapat menjadi produk unggulan yang tidak hanya dikenal di tingkat lokal, tetapi juga berpotensi menembus pasar nasional dan internasional.

5.6.3.37 Produk Peyek Bilis

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Peyek Bilis Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Inovasi Produk Peyek Bilis
 - a) Tujuan: Meningkatkan kualitas dan variasi produk peyek bilis agar lebih kompetitif dan menarik bagi pasar domestik dan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan peyek bilis dengan berbagai variasi rasa, seperti rasa pedas, manis, atau menggunakan rempah-rempah lokal yang khas. Hal ini akan meningkatkan daya tarik peyek bilis di berbagai segmen pasar.
 - Menerapkan standar kualitas yang tinggi dalam setiap tahapan produksi peyek bilis, mulai dari pemilihan ikan bilis, pengolahan adonan, hingga teknik penggorengan yang baik untuk menghasilkan produk yang renyah, tidak berminyak, dan tahan lama.
 - Memberikan pelatihan kepada pengrajin lokal dalam penerapan pengolahan yang higienis dan sesuai standar keamanan pangan agar produk lebih berkualitas dan dapat dipasarkan ke pasar yang lebih luas.
2. Pemberdayaan Masyarakat Lokal dan UMKM
 - a) Tujuan: Meningkatkan keterlibatan masyarakat setempat, terutama kelompok nelayan dan UMKM, dalam produksi peyek bilis sebagai upaya untuk meningkatkan perekonomian lokal.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pembentukan kelompok usaha bersama yang fokus pada produksi dan pemasaran peyek bilis, sehingga dapat meningkatkan skala produksi dan efisiensi usaha. KUB dapat membantu dalam manajemen pembelian bahan baku, distribusi, dan pemasaran.
 - Memberikan pelatihan teknis produksi peyek bilis dan keterampilan manajemen usaha kepada pengrajin peyek bilis, terutama dalam aspek keuangan, pemasaran, dan inovasi produk.
 - Menyediakan akses permodalan untuk pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) melalui skema pembiayaan atau bantuan hibah dari pemerintah daerah untuk mendukung usaha produksi peyek bilis.
3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Peyek Bilis
 - a) Tujuan: Membangun citra produk peyek bilis sebagai camilan khas Kepulauan Meranti yang berkualitas tinggi dan memiliki daya saing di pasar nasional dan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan branding peyek bilis sebagai produk khas Kepulauan Meranti dengan kemasan yang menarik dan informasi mengenai asal-usul bahan baku lokal serta keunggulan produk tersebut.
 - Mendorong penggunaan platform digital seperti e-commerce dan media sosial untuk memperluas pasar peyek bilis, terutama di kalangan konsumen yang lebih luas di seluruh Indonesia, serta sebagai pintu masuk ke pasar internasional.
 - Menjalinkan kerjasama dengan toko oleh-oleh, restoran, dan hotel Di Kabupaten Kepulauan Meranti serta wilayah-wilayah wisata lainnya untuk menjual peyek bilis sebagai produk oleh-oleh khas.
4. Pengembangan Industri Peyek Bilis yang Berkelanjutan
 - a) Tujuan: Mengembangkan produksi peyek bilis yang berkelanjutan dan ramah lingkungan, serta menjaga ketersediaan bahan baku ikan bilis.
 - b) Kebijakan:
 - Melakukan pengelolaan sumber daya ikan bilis secara berkelanjutan, termasuk pengaturan musim tangkap agar tidak terjadi eksploitasi berlebihan yang bisa mengancam ketersediaan bahan baku.
 - Mendorong pemanfaatan limbah produksi, baik dari proses pengolahan ikan bilis maupun pembuatan peyek, menjadi produk lain yang bernilai ekonomis, misalnya sebagai pakan ikan atau bahan kompos.
 - Mendorong penggunaan bahan baku lokal yang berkualitas dan ramah lingkungan, misalnya penggunaan minyak goreng yang sehat dan alami dalam proses produksi.
5. Peningkatan Infrastruktur dan Teknologi Produksi

- a) Tujuan: Meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi peyek bilis dengan dukungan infrastruktur dan teknologi yang lebih baik.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan peralatan modern dalam produksi peyek bilis, seperti alat penggorengan otomatis yang dapat mengontrol suhu dan mengurangi penggunaan minyak berlebih, sehingga produk lebih sehat dan tahan lama.
 - Membangun atau mengembangkan fasilitas produksi yang memenuhi standar higienitas dan efisiensi untuk mendukung produksi peyek bilis skala besar, baik oleh kelompok usaha maupun UMKM.
 - Mengadopsi teknologi pengemasan yang lebih baik untuk memperpanjang masa simpan peyek bilis, seperti kemasan vakum atau kedap udara, serta memastikan peyek tetap renyah dan berkualitas sampai ke tangan konsumen.
6. Promosi Pariwisata dan Keterkaitan dengan Produk Lokal
- a) Tujuan: Menjadikan peyek bilis sebagai salah satu daya tarik kuliner di Kabupaten Kepulauan Meranti, terutama dalam sektor pariwisata.
 - b) Kebijakan:
 - Mengadakan festival kuliner lokal yang menampilkan berbagai produk khas Meranti, termasuk peyek bilis, untuk menarik wisatawan dan mempromosikan produk ke pasar yang lebih luas.
 - Memperkenalkan peyek bilis sebagai oleh-oleh khas daerah dengan cara memasarkannya di lokasi-lokasi wisata, pusat oleh-oleh, dan pelabuhan-pelabuhan di Meranti.
 - Mengembangkan program wisata edukasi yang memungkinkan wisatawan untuk melihat proses pembuatan peyek bilis secara langsung, mulai dari penangkapan ikan bilis hingga pengolahan dan pengemasan produk.
7. Ekspansi Pasar Internasional
- a) Tujuan: Memperluas pasar peyek bilis hingga ke luar negeri dengan memastikan produk memenuhi standar internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pelaku usaha peyek bilis untuk mendapatkan sertifikasi keamanan pangan, halal, dan standar internasional lainnya agar produk dapat dipasarkan ke luar negeri.
 - Mengikutsertakan produk peyek bilis dalam pameran kuliner internasional untuk memperkenalkan camilan khas ini kepada pembeli potensial dari luar negeri.
 - Menjalin kemitraan dengan distributor internasional yang dapat membantu memasarkan produk peyek bilis di negara-negara dengan permintaan tinggi terhadap makanan ringan tradisional dari Indonesia.

Pengembangan produk peyek bilis di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat menjadi salah satu sektor ekonomi yang memiliki potensi besar untuk berkembang, baik di pasar lokal maupun internasional. Dengan peningkatan kualitas produk, inovasi, pemberdayaan masyarakat, serta penguatan branding dan pemasaran, peyek bilis dapat menjadi produk unggulan yang mampu memberikan nilai tambah bagi perekonomian lokal dan mendukung pelestarian sumber daya alam setempat.

5.6.3.38 Produk Kerupuk Tempe

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Kerupuk Tempe Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Inovasi Produk Kerupuk Tempe
 - a) Tujuan: Meningkatkan kualitas dan variasi produk kerupuk tempe agar lebih kompetitif dan menarik bagi pasar yang lebih luas.
 - b) Kebijakan:

- Mengembangkan berbagai varian rasa kerupuk tempe seperti rasa pedas, keju, atau rempah-rempah khas lokal. Variasi tekstur juga bisa dikembangkan, seperti kerupuk tempe tipis yang sangat renyah atau yang lebih tebal untuk rasa yang lebih kaya.
 - Menerapkan standar dalam setiap tahap produksi untuk menjaga konsistensi rasa, tekstur, dan kualitas kerupuk tempe, dari fermentasi tempe hingga teknik penggorengan dan pengemasan.
 - Mengembangkan varian kerupuk tempe rendah lemak atau menggunakan minyak goreng sehat agar produk lebih diterima oleh konsumen yang menginginkan pilihan camilan sehat.
2. Pemberdayaan Masyarakat dan UMKM
- a) Tujuan: Meningkatkan keterlibatan masyarakat lokal, khususnya UMKM, dalam proses produksi kerupuk tempe untuk mendorong kesejahteraan ekonomi lokal.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong pembentukan KUB yang berfokus pada produksi dan pemasaran kerupuk tempe. Hal ini akan meningkatkan skala produksi dan memberi keuntungan dari pembelian bahan baku serta distribusi bersama.
 - Menyelenggarakan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan pengolahan tempe dan produksi kerupuk, manajemen usaha, serta pemasaran kepada para pelaku UMKM dan pengrajin lokal.
 - Mendorong akses permodalan melalui program pemerintah daerah, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau dana hibah, untuk mendukung usaha kecil dan menengah dalam memperbesar produksi kerupuk tempe.
3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Kerupuk Tempe
- a) Tujuan: Memperkuat citra kerupuk tempe sebagai produk unggulan daerah yang berkualitas, sehat, dan memiliki daya saing di pasar nasional dan internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Mengembangkan branding kerupuk tempe sebagai produk khas Meranti dengan kemasan yang menarik dan menggunakan cerita lokal yang menggambarkan tradisi serta manfaat kesehatan dari tempe.
 - Mendorong pemasaran kerupuk tempe secara digital melalui e-commerce dan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar, khususnya di kalangan konsumen yang lebih luas dan di luar daerah.
 - Bekerjasama dengan toko oleh-oleh dan pusat perbelanjaan di daerah wisata untuk memperkenalkan kerupuk tempe sebagai produk khas yang bisa dijadikan oleh-oleh.
4. Pengembangan Industri Kerupuk Tempe yang Berkelanjutan
- a) Tujuan: Mengembangkan industri kerupuk tempe yang ramah lingkungan dan berkelanjutan serta mendukung ketersediaan bahan baku tempe.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penanaman kedelai lokal secara berkelanjutan untuk menjaga ketersediaan bahan baku tempe, serta mengurangi ketergantungan terhadap impor kedelai.
 - Menggunakan limbah dari proses produksi tempe dan kerupuk tempe untuk membuat produk sampingan lain atau untuk pakan ternak, sehingga tidak ada limbah yang terbuang sia-sia.
 - Menerapkan teknologi produksi yang ramah lingkungan, seperti menggunakan minyak goreng sehat dan bahan kemasan yang dapat didaur ulang atau lebih ramah lingkungan.
5. Peningkatan Infrastruktur dan Teknologi Produksi
- a) Tujuan: Meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi kerupuk tempe melalui pengembangan infrastruktur dan penggunaan teknologi yang lebih baik.
 - b) Kebijakan:
 - Mendorong penggunaan alat produksi yang lebih modern dan efisien untuk meningkatkan kapasitas produksi, seperti alat penggoreng otomatis atau mesin pemotong kerupuk tempe yang bisa meningkatkan skala produksi.
 - Membangun pusat produksi yang higienis dan terstandarisasi, terutama bagi kelompok usaha atau UMKM, sehingga produksi kerupuk tempe dapat dilakukan dalam skala besar dengan tetap menjaga kualitas.

- Menerapkan teknologi pengemasan yang modern untuk menjaga kerupuk tempe tetap renyah dan tahan lama, seperti penggunaan kemasan vakum atau kedap udara.

6 Promosi Pariwisata dan Keterkaitan dengan Produk Lokal

- Tujuan: Menjadikan kerupuk tempe sebagai bagian dari daya tarik kuliner Di Kabupaten Kepulauan Meranti, khususnya dalam sektor pariwisata.
- Kebijakan:
 - Mengadakan festival kuliner yang menampilkan produk-produk khas Meranti, termasuk kerupuk tempe, untuk menarik minat wisatawan lokal maupun mancanegara.
 - Mengembangkan program wisata edukasi yang melibatkan wisatawan dalam proses pembuatan tempe dan kerupuk tempe, dari fermentasi kedelai hingga pengolahan menjadi kerupuk.
 - Memasarkan kerupuk tempe di berbagai lokasi wisata dan pusat oleh-oleh Di Kabupaten Kepulauan Meranti, sehingga produk ini bisa menjadi salah satu ikon kuliner daerah yang dibawa pulang wisatawan.

7. Ekspansi Pasar dan Sertifikasi Produk

- Tujuan: Meningkatkan jangkauan pasar kerupuk tempe, tidak hanya di tingkat lokal, tetapi juga di pasar nasional dan internasional.
- Kebijakan:
 - Mendorong pelaku usaha untuk mendapatkan sertifikasi keamanan pangan, halal, dan sertifikasi lainnya agar produk kerupuk tempe dapat bersaing di pasar luar negeri.
 - Mengikutsertakan kerupuk tempe dalam pameran makanan nasional dan internasional untuk memperkenalkan produk kepada pembeli luar negeri yang tertarik pada makanan tradisional dan camilan sehat.
 - Menjalin kemitraan dengan distributor luar negeri yang dapat memasarkan kerupuk tempe di berbagai negara, khususnya di negara-negara yang memiliki permintaan terhadap makanan sehat dan tradisional.

Pengembangan produk kerupuk tempe di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk meningkatkan ekonomi lokal, memperkuat sektor UMKM, dan memperkenalkan produk tempe yang kaya gizi kepada pasar yang lebih luas. Melalui inovasi produk, pemberdayaan masyarakat, serta penguatan pemasaran dan infrastruktur, kerupuk tempe bisa menjadi salah satu produk unggulan yang tidak hanya dikenal di dalam negeri, tetapi juga berpeluang untuk menembus pasar internasional.

5.6.3.39 Produk Keripik Ubi Pedas

Arah Kebijakan Pengembangan Produk Keripik Ubi Pedas Kabupaten Kepulauan Meranti dapat difokuskan pada peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penguatan pemasaran, serta mendukung industri rumah tangga dan UMKM yang memproduksi bumbu masak khas daerah. Berikut adalah beberapa kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Kualitas dan Inovasi Produk Keripik Ubi Pedas

- Tujuan: Meningkatkan kualitas dan daya saing produk keripik ubi pedas dengan inovasi dalam rasa dan pengolahan yang lebih sehat.
- Kebijakan:
 - Menciptakan berbagai varian rasa pada produk keripik ubi pedas, seperti rasa pedas manis, asin pedas, dan rasa pedas dengan campuran rempah-rempah lokal untuk menarik lebih banyak konsumen.
 - Melakukan standarisasi dalam proses pengolahan, seperti penggorengan dengan minyak sehat dan teknik pengeringan yang optimal agar keripik lebih renyah dan tahan lama tanpa bahan pengawet.
 - Mengembangkan varian produk keripik ubi rendah lemak atau bebas gluten untuk menjangkau konsumen yang lebih peduli dengan kesehatan, sambil tetap mempertahankan cita rasa pedas yang khas.

2. Pemberdayaan Masyarakat dan UMKM Lokal

- a) Tujuan: Meningkatkan keterlibatan masyarakat dan UMKM dalam produksi keripik ubi pedas sebagai upaya untuk menggerakkan ekonomi lokal.
 - b) Kebijakan:
 - Memberikan pelatihan kepada pengusaha kecil dan menengah (UMKM) tentang cara produksi keripik ubi yang higienis, efisien, dan berkualitas tinggi, mulai dari pemilihan bahan baku hingga proses pengemasan.
 - Mengintegrasikan petani ubi lokal dalam rantai pasok bahan baku, sehingga mereka dapat menjadi bagian dari pengembangan industri keripik ubi di daerah tersebut.
 - Memfasilitasi akses permodalan dan bantuan keuangan bagi UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi mereka melalui program pembiayaan pemerintah daerah atau skema pinjaman usaha kecil.
3. Penguatan Branding dan Pemasaran Produk Keripik Ubi Pedas
- a) Tujuan: Membangun citra keripik ubi pedas sebagai produk khas Kabupaten Kepulauan Meranti dengan daya tarik lokal yang dapat dipasarkan ke seluruh Indonesia maupun internasional.
 - b) Kebijakan:
 - Menciptakan identitas unik untuk keripik ubi pedas sebagai produk lokal yang mengedepankan cita rasa pedas khas Meranti dan dibuat dari bahan baku alami berkualitas.
 - Mendorong UMKM untuk memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial dalam memasarkan produk mereka, serta memperluas jangkauan pasar dengan menggunakan strategi pemasaran digital.
 - Menjalin kerjasama dengan toko oleh-oleh, supermarket, dan restoran lokal untuk memasarkan keripik ubi pedas sebagai produk yang dapat dijadikan oleh-oleh khas Kepulauan Meranti.
4. Pengembangan Infrastruktur dan Teknologi Produksi
- a) Tujuan: Meningkatkan efisiensi dan skala produksi keripik ubi pedas melalui penggunaan teknologi modern dan pembangunan infrastruktur yang mendukung.
 - b) Kebijakan:
 - Menggandeng pemerintah daerah untuk memfasilitasi pengadaan mesin pengolahan modern seperti mesin pemotong ubi otomatis, mesin penggoreng dengan kontrol suhu, dan mesin pengemas otomatis untuk meningkatkan efisiensi produksi.
 - Membangun pusat produksi keripik ubi di kawasan industri kecil atau pusat pengolahan hasil pertanian untuk mendukung kelompok usaha kecil dalam memproduksi keripik secara massal dengan kualitas yang konsisten.
 - Menggunakan teknologi pengemasan vakum atau kedap udara agar keripik ubi pedas tetap renyah dan aman dikonsumsi dalam waktu yang lebih lama, sekaligus memperkuat penampilan produk di pasar..
5. Pengembangan Produk Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan
- a) Tujuan: Mengembangkan industri keripik ubi yang ramah lingkungan dan berkelanjutan dengan mengelola bahan baku dan limbah produksi secara efisien..
 - b) Kebijakan:
 - Mengutamakan penggunaan ubi lokal yang dihasilkan dari pertanian ramah lingkungan untuk memastikan keberlanjutan pasokan bahan baku serta mengurangi jejak karbon.
 - Mendorong pemanfaatan limbah dari proses pengolahan ubi, seperti kulit ubi dan minyak bekas penggorengan, menjadi produk turunan seperti pakan ternak atau bahan baku energi terbarukan.
 - Mendorong para produsen untuk mendapatkan sertifikasi produk ramah lingkungan sebagai nilai tambah yang dapat menarik perhatian pasar internasional yang lebih peduli dengan produk hijau.
- 6 Promosi Pariwisata dan Pengintegrasian Produk Lokal
- a) Tujuan: Menjadikan keripik ubi pedas sebagai salah satu daya tarik kuliner di Kabupaten Kepulauan Meranti yang berkontribusi dalam promosi pariwisata daerah.
 - b) Kebijakan:
 - Mengadakan festival kuliner di Kabupaten Kepulauan Meranti yang menampilkan berbagai produk lokal, termasuk keripik ubi pedas, untuk menarik wisatawan lokal dan mancanegara.

- Memasarkan produk keripik ubi pedas di berbagai lokasi wisata, pelabuhan, dan hotel di sekitar Kepulauan Meranti sebagai oleh-oleh khas daerah.
- Mengembangkan paket wisata edukasi yang memperkenalkan wisatawan pada proses pembuatan keripik ubi pedas, mulai dari penanaman ubi hingga pengolahan dan pengemasan produk.

7. Ekspansi Pasar Nasional dan Internasional

- Tujuan: Memperluas jangkauan pemasaran keripik ubi pedas ke pasar nasional maupun internasional dengan meningkatkan daya saing produk di pasar global.
- Kebijakan:
 - Mendorong para produsen keripik ubi pedas untuk mendapatkan sertifikasi keamanan pangan, halal, dan standar internasional lainnya untuk memudahkan ekspansi ke pasar luar negeri.
 - Mengikutsertakan produk keripik ubi pedas dalam pameran makanan nasional dan internasional untuk memperkenalkan produk ini ke pembeli potensial dari berbagai negara.
 - Menjalin kemitraan dengan distributor makanan internasional untuk memasarkan keripik ubi pedas ke negara-negara yang memiliki permintaan terhadap camilan tradisional dan makanan pedas dari Indonesia.

Pengembangan produk keripik ubi pedas di Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki potensi besar untuk mendorong ekonomi lokal dan memperkenalkan kuliner khas daerah ke pasar yang lebih luas. Melalui inovasi produk, pemberdayaan UMKM, serta penguatan infrastruktur dan pemasaran digital, produk ini dapat menjadi salah satu komoditas unggulan yang dikenal baik di dalam maupun luar negeri.

BAB PENUTUP

6

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis pembahasan, maka kesimpulan dari kajian ini adalah sebagai berikut: Terdapat empat puluh dua pelaku usaha yang dimasukkan sebagai pengusaha jenis produk potensial yang dapat dikembangkan sebagai PUD Kabupaten Kepulauan Meranti yang terdiri dari dua komoditas pada sub sector tanaman pangan, empat komoditas sub sector tanaman hortikultura, satu komoditas sub sector perkebunan, tiga komoditas sub sector peternakan, dua komoditas sub sector perikanan dan satu komoditas kerajinan dan

tujuh produk makanan olahan.

6.2 Rekomendasi

Secara umum rekomendasi pengembangan PUD Kabupaten Kepulauan Meranti kedepan dengan memperhatikan beberapa hal diantaranya:

- 1 **Riset dan Pengembangan:** Investasikan dalam riset dan pengembangan untuk meningkatkan kualitas produk dan menemukan peluang baru.
- 2 **Kemitraan dan Kolaborasi:** Bangun kemitraan dengan lembaga penelitian, universitas, dan sektor swasta untuk mendapatkan dukungan dan sumber daya tambahan.
- 3 **Promosi dan Pemasaran:** Gunakan strategi pemasaran yang efektif, termasuk pemasaran digital, pameran produk, dan promosi lokal untuk meningkatkan visibilitas produk.
- 4 **Sustainabilitas:** Fokus pada praktik berkelanjutan untuk memastikan keberlanjutan jangka panjang dan mengurangi dampak lingkungan.
- 5 **Pembangunan Rumah Kemasan:** Fokus pada produk unggulan makanan olahan, lebah madu dan bumbu masak.
- 6 **Optimalisasi Pemanfaatan Sumberdaya:** Kolaborasi antara pengusaha PUD dengan Lembaga terkait termasuk Pendidikan dari provinsi dan nasional dalam pemanfaatan sumber daya (baik peralatan, sumber energi dan SDM).
- 7 **Sinergitas Data UMKM PUD dengan data P3KE dan DTKS.** Fokus pada sinergitas pengembangan UMKM khususnya PUD dengan pengentasan kemiskinan sebagai strategi kedua dalam penanggulangan kemiskinan. Selain itu juga berkontribusi terhadap penurunan TPT.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS Provinsi Riau. 2020-2024. Provinsi Riau Dalam Angka. BPS Provinsi Riau: Kota Pekanbaru.
- BPS Kabupaten Kepulauan Meranti. 2020-2024. Kabupaten Kepulauan Meranti Dalam Angka. BPS Kabupaten Kepulauan Meranti
- Asgary, A., Ozdemir, A. I., & Özyürek, H. (2020). Small and Medium Enterprises and Global Risks: Evidence from Manufacturing SMEs in Turkey. *International Journal of Disaster Risk Science*, 59–73. <https://doi.org/10.1007/s13753-020-00247-0>.
- Beatle, T. 2000. *Green Urbanism: Learning From European Cities*. Washington DC: Island Press.
- Chan, C. M. L., Teoh, S. Y., Yeow, A., & Pan, G. (2019). Agility in responding to disruptive digital innovation: Case study of an SME. *Information Systems Journal*, 29(2), 436–455. <https://doi.org/10.1111/isi.12215>.
- Chenery, H. & Syrquin, M. 1975. *Patterns of Development 1950-1970*, Oxford: Oxford University Press.
- Chenery, H. B. 2015. *Industrialization and Growth: The Experience of Large Country*. World Bank Working Paper no. 539.
- Darsono, D., & Darwanto, D. (2019). Strengthening the MSME Through Institutional Cooperation Improvement Between MSME and Sharia Microfinance Institutions (SMFI). *Jurnal Ilmiah Al-Syir'ah*, 17(1), 65. <https://doi.org/10.30984/jis.v17i1.809>.
- Dribe, Martin; Helgertz, Jonas; van de Putte, Bart. 2015. Did Social Mobility Increase During the Industrialization Process? A Micro Level Study of A Transforming Community in South Sweden 1828-1968.
- Gunay, G. Y., & Apak, S. (2014). Comparison of Public and Non-public SMEs' Corporate Governance Strategies in Turkey. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 150, 162–171. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.09.022>
- Maulina, E., & Fordian, D. (2018). Analysis of Restricting Factors of Small Medium Enterprises in Bandung, West Java - Indonesia. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 7(3), 297–307.
- Moughtin, J.C. and Peter, S. 2005. *Urban Design: Green Design*. Oxford: Butterworth Architecture.
- Sitharam, S., & Hoque, M. 2016. Factors affecting the performance of small and medium enterprises in KwaZulu-Natal, South Africa. *Problems and Perspectives in Management*, 14(2). [https://doi.org/10.21511/ppm.14\(2-2\).2016.03](https://doi.org/10.21511/ppm.14(2-2).2016.03)
- Basuki, M., & Mujiraharjo, F. N. (2017). Analisis Sektor Unggulan Kabupaten Sleman dengan Metode Shift Share dan Location Quotient. *Jurnal Sains, Teknologi dan Industri*, Vol. 15, No. 1.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2014 tentang Pedoman Pengembangan Produk Unggulan Daerah

LAMPIRAN

NO	PERTANYAAN PERKEBUNAN SAGU		JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Findi Rahmawati		Iwan gunawan	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S1	5	SMA	3
	4	Umur	20	20	45	45
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Penampung hasil pertanian		Cv eka cipta makmur (bibit sagu)	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	082283906223		081240025003	
	8	Lokasi Usaha	Selatpanjang,rangsang pesisir, jalan karji kedaburapat		Kepulauan meranti, kec pulau merbau,desa renak dungun	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	1	1	1	1
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	40	40	10	10
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	Tidak	2
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	REGIONAL	2	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Benih/Bibit Sagu ?	MILIK SENDIRI (BIBIT)	1	BELI (BIBIT)	2
	17	Harga Bahan Baku Benih/Bibit Sagu ?	10.000		Rp 8000 sd Rp 10000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Tual Sagu Per 1Kg ?	2.000	1	Pertual Rp 60000 sd Rp 65000	2
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Sangat Penting	5	Penting	4

NO			PERTANYAAN PERKEBUNAN KELAPA	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE	
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Muhajir		Kamarussalam		
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1	LAKI-LAKI	1	
	3	Pendidikan	D3	4	SMP	2	
	4	Umur	41	41	45	45	
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	PEMERINTAH	1	
	6	Sebutkan Nama Usaha	Perkebunan Kelapa		Perkebunan kelapa		
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085271194877		081275320959		
	8	Lokasi Usaha	Desa Tanjunggemuk, Kecamatan Rangsang		Jl.rezeki RT 01 RW 03 desa Tanjung gemuk kecamatan rangsang		
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	2	2	
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2	2	2	
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1	
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1	
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1	
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1	
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	INTERNASIONAL	4	INTERNASIONAL	4	
	16	Sumber Bahan Baku Bibit Kelapa ?	BELI	2	MILIK SENDIRI	1	
	17	Harga Bahan Baku Bibit Kelapa ?	7000		4000		
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SANGAT SULIT	1	SULIT	2	
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	TRADISIONAL	1	
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1	RELEVAN	1	
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2	KURANG PROFESIONAL	2	
	23	Harga Jual Hasil Perkebunan Kelapa Per 1Kg/ Per Unit ?	4300	1	4000 per buah	1	
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Sangat Penting	5	Penting	4	

NO		PERTANYAAN PERKEBUNAN KELAPA	JAWABAN 3		JAWABAN 4	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Findi Rahmawati		Supriyadi	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S1	5	SMA	3
	4	Umur	20	20	45	45
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Penampung hasil pertanian		Perkebunan Kelapa	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	082283906223		082169936469	
	8	Lokasi Usaha	Selatpanjang, rangsang pesisir,jalan karji desa kedaburapat		Jalan Apollo Rt.001/Rw.005 Desa Tanjunggemuk Kec. Rangsang Kab. Kepulauan Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	1	1	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	40	40	2	2
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	REGIONAL	2	INTERNASIONAL	4
	16	Sumber Bahan Baku Bibit Kelapa ?	MILIK SENDIRI	1	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Bibit Kelapa ?	20.000		7000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	PINJAMAN BANK	2
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4	CUKUP MUDAH	3
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	KURANG PROFESIONAL	2
	23	Harga Jual Hasil Perkebunan Kelapa Per 1Kg/ Per Unit ?	Per1kg 3.500	1	3000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3

NO			PERTANYAAN PERKEBUNAN KELAPA	JAWABAN 5		JAWABAN 6	
					KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Harunsyah		SUPRIYADI		
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1	LAKI-LAKI	1	
	3	Pendidikan	SD	1	SMA	3	
	4	Umur	65	65	35	35	
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2	
	6	Sebutkan Nama Usaha	Pengepul kelapa		Perkebunan Kelapa		
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	082284684845		082169936469		
	8	Lokasi Usaha	Kepulauan Meranti Kec.Tebing Tinggi Timur Kab.kepulauan Meranti		Jl. Apollo Rt.001/Rw.005 Desa Tanjunggemuk Kec. Rangsang Kab. Kepulauan Meranti		
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	2	2	
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	0	0	2	2	
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1	
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	TIDAK	2	
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1	
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1	
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3	NASIONAL	3	
	16	Sumber Bahan Baku Bibit Kelapa ?	MILIK SENDIRI	1	BELI	2	
	17	Harga Bahan Baku Bibit Kelapa ?	15000		7000/btg		
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	PINJAMAN BANK	2	
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SULIT	2	CUKUP MUDAH	3	
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2	TRADISIONAL	1	
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2	TEPAT GUNA	2	
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	TIDAK PROFESIONAL	3	
	23	Harga Jual Hasil Perkebunan Kelapa Per 1Kg/ Per Unit ?	1700	1	3000/kg	1	
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3	Sangat Penting	5	
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3	Penting	4	
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3	
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3	Kurang Penting	2	
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3	Sangat Penting	5	
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3	
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3	Penting	4	
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Kurang Penting	2	Kurang Penting	2	
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Kurang Penting	2	Sangat Penting	5	
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Kurang Penting	2	Penting	4	
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3	
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3	

NO			PERTANYAAN PERKEBUNAN KELAPA	JAWABAN 7		JAWABAN 8	
					KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama		SATIYEM		SATIMAN	
	2	Jenis Kelamin		PEREMPUAN	2	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan		S2	6	SD	1
	4	Umur		43	43	62	62
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi		SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha		Perkebunan Kelapa		Perkebunan Kelapa	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha		081270105879		081383998129	
	8	Lokasi Usaha		Jl. Apollo Rt.001/Rw.005 Desa Tanjunggemuk Kec. Rangsang Kab. Kepulauan Meranti		Jl Apollo Rt.001/Rw.005 Desa Tanjunggemuk Kec. Rangsang Kab. Kepulauan Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?		2	2	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?		2	2	2	2
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?		IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?		IYA	1	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?		IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?		IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?		INTERNASIONAL	4	INTERNASIONAL	4
	16	Sumber Bahan Baku Bibit Kelapa ?		BELI	2	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Bibit Kelapa ?		7000/btg		7000/btg	
	18	Sumber Modal ?		PINJAMAN BANK	2	PINJAMAN BANK	2
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?		CUKUP MUDAH	3	SULIT	2
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?		TRADISIONAL	1	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?		TEPAT GUNA	2	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?		KURANG PROFESIONAL	2	KURANG PROFESIONAL	2
	23	Harga Jual Hasil Perkebunan Kelapa Per 1Kg/ Per Unit ?		3000/kg	1	3000/kg	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]		Sangat Penting	5	Sangat Penting	5
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]		Penting	4	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]		Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]		Kurang Penting	2	Cukup Penting	3
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]		Cukup Penting	3	Kurang Penting	2
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Peluang Investasi (Pi)]		Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]		Cukup Penting	3	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]		Cukup Penting	3	Sangat Penting	5
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]		Sangat Penting	5	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]		Penting	4	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]		Cukup Penting	3	Kurang Penting	2
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]		Penting	4	Cukup Penting	3

NO			PERTANYAAN PERKEBUNAN KELAPA	JAWABAN 9		JAWABAN 10	
				KODE		KODE	
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	SUTANTO		AMRI HASAN		
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1	LAKI-LAKI	1	
	3	Pendidikan	SD	1	SMP	2	
	4	Umur	65	65	49	49	
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2	
	6	Sebutkan Nama Usaha	Perkebunan Kelapa		Perkebunan Kelapa		
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081268969869		082390468488		
	8	Lokasi Usaha	Jl. Apollo Rt.001/Rw.005 Desa Tanjunggemuk Kec. Rangsang Kab. Kepulauan Meranti		Jl. Parit satu Rt.002/Rw.005 Desa Tanjunggemuk Kec. Rangsang Kab. Kepulauan Meranti		
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	2	2	
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2	2	2	
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1	
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1	
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1	
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1	
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	INTERNASIONAL	4	INTERNASIONAL	4	
	16	Sumber Bahan Baku Bibit Kelapa ?	BELI	2	BELI	2	
	17	Harga Bahan Baku Bibit Kelapa ?	7000/btg		7000/btg		
	18	Sumber Modal ?	PINJAMAN BANK	2	PINJAMAN BANK	2	
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	CUKUP MUDAH	3	CUKUP MUDAH	3	
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	TRADISIONAL	1	
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2	TEPAT GUNA	2	
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2	KURANG PROFESIONAL	2	
	23	Harga Jual Hasil Perkebunan Kelapa Per 1Kg/ Per Unit ?	3000/Kg	1	3000/kg	1	
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5	Penting	4	
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4	Penting	4	
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3	Penting	4	
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4	Penting	4	
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3	
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3	
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5	
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3	Penting	4	
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5	
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4	Cukup Penting	3	
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3	
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4	Penting	4	

NO	PERTANYAAN PERKEBUNAN KELAPA		JAWABAN 11		JAWABAN 12	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	M. SALEH		Baso abduh	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SD	1	SMA	3
	4	Umur	52	52	42	42
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	PEMERINTAH	1
	6	Sebutkan Nama Usaha	Perkebunan Kelapa		Kebun kelaoa	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085278846699		091228516157	
	8	Lokasi Usaha	Jl. Apollo Rt.001/Rw.005 Desa Tanjunggemuk Kec. Rangsang Kab. Kepulauan Meranti		Jln.gemilang desa tanjunggemuk kec.rangsang kab.kepulauan meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	1	1
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2	0	0
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	Tidak	2
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	INTERNASIONAL	4	INTERNASIONAL	4
	16	Sumber Bahan Baku Bibit Kelapa ?	BELI	2	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Bibit Kelapa ?	7000/btg		10.000	
	18	Sumber Modal ?	PINJAMAN BANK	2	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	CUKUP MUDAH	3	CUKUP MUDAH	3
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Hasil Perkebunan Kelapa Per 1Kg/ Per Unit ?	3000/kg	1	4000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4	Sangat Penting	5
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4	Sangat Penting	5
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Penting	4	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3	Kurang Penting	2
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3	Kurang Penting	2
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3	Kurang Penting	2

NO		PERTANYAAN PERKEBUNAN KELAPA	JAWABAN 13	
				KOD E
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Yusin	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SD	1
	4	Umur	60	60
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Kebun kelapa	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	0822	
	8	Lokasi Usaha	Tanjunggemuk	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	8	8
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	0	0
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	Tidak	2
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Bibit Kelapa ?	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Bibit Kelapa ?	5000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Hasil Perkebunan Kelapa Per 1Kg/ Per Unit ?	4000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO			PERTANYAAN PERKEBUNAN KARET	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
					KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	ARMUDIN		Findi Rahmawati		
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1	PEREMPUAN	2	
	3	Pendidikan	S1	5	S1	5	
	4	Umur	43	43	20	20	
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2	
	6	Sebutkan Nama Usaha	BAROKAH TANI		Penampung hasil pertanian		
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085294336770		082283906223		
	8	Lokasi Usaha	DESA LUKIT KECAMATAN MERBAU KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI		Selatpanjang,rangsang pesisir,jalan karji kedaburapat		
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	1	1	
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	45	45	40	40	
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1	
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1	
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1	
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1	
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3	REGIONAL	2	
	16	Sumber Bahan Baku Benih/Bibit Karet ?	MILIK SENDIRI (BENIH)	1	BELI (BIBIT)	2	
	17	Harga Bahan Baku Benih/Bibit Karet ?	3000		20.000		
	18	Sumber Modal ?	BANTUAN PEMERINTAH	4	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	CUKUP MUDAH	3	MUDAH	4	
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	TRADISIONAL	1	
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1	RELEVAN	1	
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	PROFESIONAL	1	
23	Harga Jual Getah Karet Per 1Kg ?	10000	1	12.000	1		
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3	Sangat Penting	5	
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3	Sangat Penting	5	
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4	Sangat Penting	5	
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4	Sangat Penting	5	
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5	
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4	Sangat Penting	5	
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5	
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5	
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5	
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4	Sangat Penting	5	
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4	Sangat Penting	5	
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Sangat Penting	5	Sangat Penting	5	

NO		PERTANYAAN PERKEBUNAN KARET	JAWABAN 3	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	SATIMAN	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SD	1
	4	Umur	62	62
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Perkebunan Karet	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081383998129	
	8	Lokasi Usaha	Jl. Poros Rt.001/Rw.005 Desa Tanjunggemuk Kec. Rangsang Kab. Kepulauan Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	TIDAK	2
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	INTERNASIONAL	4
	16	Sumber Bahan Baku Benih/Bibit Karet ?	BELI (BENIH)	2
	17	Harga Bahan Baku Benih/Bibit Karet ?	5000/btg	
	18	Sumber Modal ?	PINJAMAN BANK	2
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SULIT	2
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	TIDAK PROFESIONAL	3
	23	Harga Jual Getah Karet Per 1Kg ?	14000/Kg	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Kurang Penting	2
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Kurang Penting	2
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Kurang Penting	2
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Kurang Penting	2
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Karet ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN PERKEBUNAN KOPI	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Jalaluddin	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S1	5
	4	Umur	42	42
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Pengolahan dan produksi kopi bubuk	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085355247560	
	8	Lokasi Usaha	Parit jang desa kedaburapat,kec rangsang Pesisir, kab.kepulauan meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Benih/Bibit Kopi?	MILIK SENDIRI (BENIH)	1
	17	Harga Bahan Baku Benih/Bibit Kopi?	5000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	MODERN	3
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Biji Kopi Per 1Kg ?	Rp80.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Kesesuaian Lahan (KI)]	Sangat Penting	5
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Perkebunan Kopi? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Sangat Penting	5

NO		PERTANYAAN BUDIDAYA IKAN LELE	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Wabasa amin	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SMA	3
	4	Umur	45	45
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	usaha budidaya ikan lele	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081275756060	
	8	Lokasi Usaha	kelurahan selatpanjang kota, kabupaten kepulauan meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	7	7
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	REGIONAL	2
	16	Sumber Bahan Baku Benih Ikan Lele ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Benih Ikan Lele ?	200	
	18	Sumber Modal ?	BANTUAN PEMERINTAH	4
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	CUKUP MUDAH	3
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Ikan Lele Per 1Kg ?	24000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Sangat Penting	5
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Lele ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Sangat Penting	5

NO		PERTANYAAN BUDIDAYA IKAN KAKAP PUTIH	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Zaparani	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	S2	6
	4	Umur	43	43
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	usaha budidaya ikan kakap putih	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	082268416735	
	8	Lokasi Usaha	desa sialang pasung, kecamatan rangsang barat, kabupaten kepulauan meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	7	7
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	REGIONAL	2
	16	Sumber Bahan Baku Benih Ikan Kakap Putih?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Benih Ikan Kakap Putih?	terjangkau	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	CUKUP MUDAH	3
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	MODERN	3
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2
	23	Harga Jual Ikan Kakap Putih Per 1Kg ?	70000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Kesesuaian Lahan (KI)]	Sangat Penting	5
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Budidaya Ikan Kakap Putih ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Sangat Penting	5

NO		PERTANYAAN INDUSTRI BERAS SAGU	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	JALALUDDIN	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S1	5
	4	Umur	42	42
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	PRODUKSI KOPI BUBUK	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085355247560	
	8	Lokasi Usaha	PARIR JANG.DESA KEDABURAPAT. KEC.RANGSANG PESISIR. KAB.KEPULAUAN MERANTI	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Beras Sagu ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Beras Sagu ?	75000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	MODERN	3
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Beras Sagu Per 1Kg ?	250.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Sangat Penting	5
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Beras Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI BIJI/ROASTING	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	JALALUDDIN		Nyoto	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S2	6	SMP	2
	4	Umur	42	42	61	61
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	PRODUKSI KOPI BUBUK		Nurjaya	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085355247560		081266408247. 081268081184	
	8	Lokasi Usaha	PARIT JANG.DESA KEDABURAPAT. KEC.RANGSANG PESISSIR.KAB.KEPULAUAN MERANTI		Kan Kepulauan Meranti riau. Kec rangsang pesisir	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2	3	3
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Biji/Roasting ?	BELI	2	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Biji/Roasting ?	75.000		Bbaha	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	PINJAMAN BANK	2
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4	CUKUP MUDAH	3
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	MODERN	3	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2	TERDAPAT UNSUR YANG TIDAK MUDAH DITIRU	3
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Biji/Roasting Per 1Kg ?	250.000	1	Rp180.000	1
	12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting
25		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
26		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
27		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
28		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
29		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
30		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Kesesuaian Lahan (Ki)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
31		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
32		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
33		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
34		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
35		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Biji/Roasting ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1

NO		PERTANYAAN INDUSTRI BOLU CERMAI	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Kadar Siono	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SMA	3
	4	Umur	52	52
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Bolu Cermai Meranti	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085272081273	
	8	Lokasi Usaha	Jl. Utama desa anak setatah kecamatan rangsang Barat kabupaten kepulauan meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	5	5
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	10	10
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Bolu Cermai ?	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Bolu Cermai ?	100.000 per kg	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	MODERN	3
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Bolu Cermai Per 1Kg ?	110.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Kesesuaian Lahan (KI)]	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Bolu Cermai ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI CENDOL	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Praptini	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	SMA	3
	4	Umur	45	45
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Cendol Sagukite	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	0812 6656 4358	
	8	Lokasi Usaha	Kab. Kepulauan Meranti, Desa Gogok, Kecamatan Tebing Tinggi Barat	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	TIDAK	2
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Cendol ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Cendol ?	10000	
	18	Sumber Modal ?	PINJAMAN BANK	2
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2
	23	Harga Jual Cendol Per 1Kg Atau Per 1 Unit ?	5000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Sangat Penting	5
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Cendol ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI CULUT KEJU	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Suryati	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	S1	5
	4	Umur	60	60
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Culut keju bundo	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	082168347200	
	8	Lokasi Usaha	Jl Rintis no 4.. kelurahan Selatpanjang selatan, kecamatan Tebingtinggi, kan.kepulaw an Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	TIDAK	2
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Culut Keju ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Culut Keju ?	130.000/kg	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	TIDAK PROFESIONAL	3
	23	Harga Jual Culut Keju Per 1Kg ?	Rp130.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Kurang Penting	2
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Cukup Penting	3
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Kurang Penting	2
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Kurang Penting	2
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Culut Keju ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI DODOL MANGROVE	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Kadar siono	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	SMA	3
	4	Umur	52	52
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Dodol Mangrove Meranti	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085272081273	
	8	Lokasi Usaha	Jl. Utama desa anak setatah kecamatan rangsang Barat kabupaten kepulauan meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	5	5
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	10	10
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Dodol Mangrove ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Dodol Mangrove ?	50000 per satu kg	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	MODERN	3
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Dodol Mangrove Per 1Kg ?	50.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Dodol Mangrove? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI GREEN BEAN	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Nyoto	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SMP	2
	4	Umur	61	61
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Nurjaya	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081268081184	
	8	Lokasi Usaha	Rangsang sisir	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Green Bean ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Green Bean ?	180000 perkilo	
	18	Sumber Modal ?	PINJAMAN BANK	2
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TERDAPAT UNSUR YANG TIDAK MUDAH DITIRU	3
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Green Bean Per 1Kg ?	180.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Tidak Penting	1
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Tidak Penting	1
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Tidak Penting	1
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Tidak Penting	1
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Tidak Penting	1
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Peluang Investasi (Pi)]	Tidak Penting	1
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Kesesuaian Lahan (Ki)]	Tidak Penting	1
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Tidak Penting	1
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Tidak Penting	1
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Tidak Penting	1
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Tidak Penting	1
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Green Bean ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Tidak Penting	1

NO		PERTANYAAN INDUSTRI GULA SAGU BUBUK	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Muhammad Agung Islamy	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S2	6
	4	Umur	25	25
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Besagood	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081374444575	
	8	Lokasi Usaha	Desa Maini Darul Aman, Kec. Tebing Tinggi Barat Kab. Kepulauan Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Gula Sagu Bubuk ?	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Gula Sagu Bubuk ?	7000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	CUKUP MUDAH	3
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Gula Sagu Bubuk Per 1Kg ?	70000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Bubuk ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI GULA SAGU CAIR	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Muhammad Agung Islamy	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S2	6
	4	Umur	25	25
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Besagood	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081374444575	
	8	Lokasi Usaha	Desa Maini Darul Aman	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Gula Sagu Cair ?	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Gula Sagu Cair ?	7000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	CUKUP MUDAH	3
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Gula Sagu Cair Per 1Kg ?	50000	1
	12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting
25		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3
26		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4
27		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
28		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3
29		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4
30		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Kesesuaian Lahan (KI)]	Penting	4
31		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3
32		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
33		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4
34		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3
35		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Gula Sagu Cair ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KEMBANG GOYANG	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Ratna Novita		Darmizun	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SMA	3	S1	5
	4	Umur	39	39	34	34
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Kembang Goyang Sagu Ratna Novita		Tunas Meranti	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085365535543		085322229208	
	8	Lokasi Usaha	Kabupaten : Kepulauan Meranti,Kecamatan : Tebing Tinggi, Kelurahan: Selat Panjang Timur,Alamat: Jln.Budaya Gg.Nurul Iman		Jl.perumbi gg.bijuangsa Banglas kec Tebingtinggi Kab.kepulauan Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1	2	2
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Kembang Goyang ?	BELI	2	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Kembang Goyang ?	10rb/kg		85.000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Kembang Goyang Per 1Kg ?	70rb	1	85000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3	Kurang Penting	2
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Kesesuaian Lahan (Ki)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kembang Goyang ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KERIPIK KELAPA	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	NUR AZILA		Rifatul Mahfuzah	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	D3	4	S1	5
	4	Umur	28	28	29	29
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	DAPUR CAHAYA/ sWEET COCONUT (MANISAN KELAPA)		UKM Mitra Kerja	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081364574052		085376388683	
	8	Lokasi Usaha	KEPULAUAN MERANTI, RANGSANGA, DWITUNGAL, JL PARIT MASJID		Kabupaten Kepulauan Meranti, Kecamatan Rangsang Pesisir, Desa Beting, Jl. Abdur Rahman	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	1	1
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1	9	9
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Keripik Kelapa ?	MILIK SENDIRI	1	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Keripik Kelapa ?	4000/BUTIR		Lebih kurang 100.000 untuk 1 kg produksi	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4	CUKUP MUDAH	3
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Keripik Kelapa Per 1Kg ?	120.000	1	2.000.000	1
	12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4	Penting
25		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4	Penting	4
26		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4	Penting	4
27		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4	Penting	4
28		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4	Penting	4
29		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4	Penting	4
30		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Kesesuaian Lahan (KI)]	Penting	4	Penting	4
31		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4	Penting	4
32		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4	Penting	4
33		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4	Penting	4
34		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4	Penting	4
35		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KERIPIK PISANG	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Sri Rahayu	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	S1	5
	4	Umur	44	44
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Ummi Ayu	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081261570814	
	8	Lokasi Usaha	Kabupaten Kepulauan Meranti, Kecamatan Tebing Tinggi, Desa Alahair, jalan pelajar RT/RW.001/004	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Keripik Pisang ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Keripik Pisang ?	6000/kg	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SULIT	2
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TERDAPAT UNSUR YANG TIDAK MUDAH DITIRU	3
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2
	23	Harga Jual Keripik Pisang Per 1Kg ?	160 ribu	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Cukup Penting	3
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Pisang ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KERIPIK UBI PEDAS	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	UCIANTI	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	SMA	3
	4	Umur	34	34
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	PEMERINTAH	1
	6	Sebutkan Nama Usaha	CEMILAN NDESO	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085264591929	
	8	Lokasi Usaha	Kepulauan meranti, tebingtinggi, Alahair.	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Keripik Ubi Pedas ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Keripik Ubi Pedas ?	7000 perkg	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SULIT	2
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2
	23	Harga Jual Keripik Ubi Pedas Per 1Kg ?	Rp. 80.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Cukup Penting	3
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Kurang Penting	2
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Keripik Ubi Pedas ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KERUPUK SAGU	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Pika Arnisa		PARLIAH	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	S1	5	S1	5
	4	Umur	33	33	37	37
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	SaguQu Merbau		KERUPUK SAGU (Mentah)	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085375278056		082297066766	
	8	Lokasi Usaha	Desa Bagan Melibur Kec.Merbau Kab.Kep Meranti		Kepulauan Meranti, Kec. Tebingtinggi Barat, Desa Kundur, Jl. Masjid Al-Muttaqin RT.02 RW. 01	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	1	1	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	14	14	6	6
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Kerupuk Sagu ?	BELI	2	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Kerupuk Sagu ?	9.500		7000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4	SANGAT SULIT	1
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TERDAPAT UNSUR YANG TIDAK MUDAH DITIRU	3	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	TIDAK PROFESIONAL	3
	23	Harga Jual Kerupuk Sagu Per 1Kg ?	35.000	1	50000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4	Sangat Penting	5
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4	Sangat Penting	5
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Penting	4	Sangat Penting	5
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4	Sangat Penting	5
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4	Sangat Penting	5
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4	Sangat Penting	5
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KERUPUK SAGU	JAWABAN 3		JAWABAN 4	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Tria aprilianti		ELIANA BORU SINAMBELA	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	SMA	3	SMP	2
	4	Umur	32	32	55	55
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Kerupuk sagu		INANGELI	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	072170607896		085363933253	
	8	Lokasi Usaha	Kabupaten Kepulauan Meranti kecamatan tebing tinggi kelurahan Selatpanjang selatan ,alamat jalan rintis gg karet		Jln DURIAN bantar kec rangsang barat kabupaten meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	4	4
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1	3	3
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Kerupuk Sagu ?	BELI	2	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Kerupuk Sagu ?	460		Pergoni 280000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	MODERN	3	MODERN	3
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Kerupuk Sagu Per 1Kg ?	35	1	30000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kesesuaian Lahan (KI)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KERUPUK SAGU	JAWABAN 5	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	NURHAYATI	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	SMA	3
	4	Umur	50	50
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	KERUPUK SAGU BUNGA MAWAR	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081365507685	
	8	Lokasi Usaha	Jalan Inpres,Gg Rukun, Nomor 01, Kelurahan Selatpanjang Timur, Kecamatan Tebingtinggi, Kabupaten Kepulauan Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	4	4
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Kerupuk Sagu ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Kerupuk Sagu ?	Harga sagu Rp. 10.000.00/kg dan harga perkarung Rp.420.000.00	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
23	Harga Jual Kerupuk Sagu Per 1Kg ?	Rp.30.000.00	1	
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Sangat Penting	5
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Sangat Penting	5

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KERUPUK TEMPE	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Suhaila	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	SMA	3
	4	Umur	34	34
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	PEMERINTAH	1
	6	Sebutkan Nama Usaha	Jajanan & cemilan	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085265741907	
	8	Lokasi Usaha	Jl. Pesuntai desa kundur kec. Tebing tinggi Barat kab. Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	1	1
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	01	01
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Kerupuk Tempe ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Kerupuk Tempe ?	40000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	MODERN	3
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Kerupuk Tempe Per 1Kg ?	75000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kerupuk Tempe ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KOLONG SAGU	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	SUKIRMAN	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SMA	3
	4	Umur	43	43
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	KOLONG SAGU BERKAH	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	08126807791	
	8	Lokasi Usaha	JALAN SEPAKAT , ALAH AIR, KEPULAUAN MERANTI	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	REGIONAL	2
	16	Sumber Bahan Baku Kolong Sagu ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Kolong Sagu ?	RP.50.000	
	18	Sumber Modal ?	PINJAMAN BANK	2
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	CUKUP MUDAH	3
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2
	23	Harga Jual Kolong Sagu Per 1Kg ?	RP.75.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Kurang Penting	2
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Kurang Penting	2
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Kurang Penting	2
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Kurang Penting	2
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kolong Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Kurang Penting	2

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KOPI LIBERIKA	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Adi Febriadi		Nyoto	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S1	5	SMP	2
	4	Umur	36	36	61	61
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Hopedi Liberika Coffee		Nurjaya	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081371814781		081266408217	
	8	Lokasi Usaha	Jl.Pertanian Selatpanjang Kota Kec.Tebing Tinggi		Rangsang pesisir	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	REGIONAL	2	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Kopi Liberika ?	BELI	2	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Kopi Liberika ?	120.000		5300/kg	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	PINJAMAN BANK	2
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SULIT	2	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2	TERDAPAT UNSUR YANG TIDAK MUDAH DITIRU	3
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Kopi Liberika Per 1Kg ?	200.000	1	70.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4	Tidak Penting	1
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4	Tidak Penting	1
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Peluang Investasi (Pi)]	Sangat Penting	5	Tidak Penting	1
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3	Tidak Penting	1
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4	Tidak Penting	1
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4	Tidak Penting	1
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4	Tidak Penting	1
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3	Tidak Penting	1
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kopi Liberika ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3	Tidak Penting	1

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KUE BANGKIT SAGU	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Asnah wati		Darmizun	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SMA	3	S1	5
	4	Umur	38	38	43	43
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Hasna Cakery		Tunas Meranti	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081378698734		085322229208	
	8	Lokasi Usaha	Kabupaten Kepulauan Meranti, Tebingtinggi, desa alah air, jl. mat tahir		Jl. perumbi GG. Bijuangsa Banglas kec Tebingtinggi Kab. kepulauan Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1	2	2
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	REGIONAL	2	REGIONAL	2
	16	Sumber Bahan Baku Kue Bangkit Sagu ?	BELI	2	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Kue Bangkit Sagu ?	60		30000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SULIT	2	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TERDAPAT UNSUR YANG TIDAK MUDAH DITIRU	3	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Kue Bangkit Sagu Per 1Kg ?	90	1	75000	1
	12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting
25		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Kurang Penting	2	Kurang Penting	2
26		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
27		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
28		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
29		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
30		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
31		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
32		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3
33		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4	Cukup Penting	3
34		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3
35		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Bangkit Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Sangat Penting	5	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI KUE MANGGAR KELAPA	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Yeni Ratnasari	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	S1	5
	4	Umur	32	32
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	KUE MANGGAR (AKAR KELAPA) RUMAH IBU SARINAH	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085267716622	
	8	Lokasi Usaha	Jalan Kemuning , Selatpanjang Selatan, Kec. Tebing Tinggi, Kabupaten Kepulauan Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	REGIONAL	2
	16	Sumber Bahan Baku Kue Manggar Kelapa ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Kue Manggar Kelapa ?	50.000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2
	23	Harga Jual Kue Manggar Kelapa Per 1Kg ?	RP.70.000	1
	12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting
25		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Kurang Penting	2
26		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Kurang Penting	2
27		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
28		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
29		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
30		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3
31		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Kurang Penting	2
32		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
33		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5
34		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
35		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Kue Manggar Kelapa ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI LEMPENG	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Darmizun		Desriani,SP	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	S1	5	S1	5
	4	Umur	34	34	42	42
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Tunas Meranti		Gedung Promosi (Prodak Unggulan Daerah)	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085322229208		085376926999	
	8	Lokasi Usaha	Jl.Perumbi GG.bijuangsa Desa Banglas kec.Tebing tinggi kepulauan Meranti		Kec.Tebing Tinggi Kel.Selat Panjang Kota jln Rumbia DPN Mts	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2	5	5
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	3	3	9	9
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	TIDAK	2
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	REGIONAL	2	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Lempeng ?	MILIK SENDIRI	1	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Lempeng ?	5000		1 kg 12 rb	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	BANTUAN PEMERINTAH	4
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SANGAT MUDAH	5	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	MODERN	3
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	PROFESIONAL	1
23	Harga Jual Lempeng Per 1Kg Atau Per 1 Unit ?	10000/unit	1	Per 1 unit	1	
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3	Tidak Penting	1
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3	Kurang Penting	2
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3	Kurang Penting	2
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Cukup Penting	3	Cukup Penting	3
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3	Kurang Penting	2
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3	Tidak Penting	1
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Lempeng ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3	Tidak Penting	1

NO		PERTANYAAN INDUSTRI MADU	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Syafriadi	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SMA	3
	4	Umur	35	35
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Madu Al Fatha	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081267489708	
	8	Lokasi Usaha	Jl.dorak, selatpanjang timur	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	1	1
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	TIDAK	2
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Madu ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Madu ?	120.000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SULIT	2
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Madu Per 1Kg ?	130.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Sangat Penting	5
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Sangat Penting	5
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Sangat Penting	5
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Sangat Penting	5
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Madu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI MIE SAGU INSTAN	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Igo julianto		Muhammad Agung Islamy	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S1	5	S2	6
	4	Umur	26	26	25	25
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Misagu boedjang		Besagood	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	0823 8597 9985		081374444575	
	8	Lokasi Usaha	Jm gogok, desa gogok, kec Tebingtinggi barat		Desa Maini Darul Aman	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	4	4	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Mie Sagu Instan ?	BELI	2	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Mie Sagu Instan ?	13000		10000	
	18	Sumber Modal ?	PINJAMAN BANK	2	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SANGAT SULIT	1	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Mie Sagu Instan Per 1Kg Atau Per 1 Unit ?	18.000/ pcs	1	20000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Kurang Penting	2	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Peluang Investasi (Pi)]	Kurang Penting	2	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Kurang Penting	2	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Kurang Penting	2	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Cukup Penting	3	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI MIE SAGU INSTAN	JAWABAN 3	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Nazarrudin	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SD	1
	4	Umur	53	53
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Sagu berkah	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081268899440	
	8	Lokasi Usaha	Mahmud ujung desa banglas barat meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	8	8
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Mie Sagu Instan ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Mie Sagu Instan ?	440rb 1 goni	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SULIT	2
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	MODERN	3
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Mie Sagu Instan Per 1Kg Atau Per 1 Unit ?	1 unit	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Sangat Penting	5
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Sangat Penting	5
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Mie Sagu Instan ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI PEYEK BILIS	JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	YENI RATNASARI		Siti Amanah	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	S1	5	SD	1
	4	Umur	32	32	45	45
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	PEYEK BILIS RUMAH IBU SARINAH		AZZRA SNACK	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085267716622		083124782435	
	8	Lokasi Usaha	Jalan Kemuning , Selatpanjang Selatan, Kec. Tebing Tinggi, Kabupaten Kepulauan Meranti		kabupaten Kepulauan Meranti, tebing tinggi, desa alah air , jl Utama RT.002 RW.002	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	3	3	4	4
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	REGIONAL	2	REGIONAL	2
	16	Sumber Bahan Baku Peyek Bilis ?	BELI	2	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Peyek Bilis ?	RP.70.000		60.00p	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2	KURANG PROFESIONAL	2
	23	Harga Jual Peyek Bilis Per 1Kg ?	RP.100.000	1	90.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Kurang Penting	2	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Kurang Penting	2	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Kurang Penting	2	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Peyek Bilis ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Kurang Penting	2	Penting	4

O		PERTANYAAN INDUSTRI RENGGINANG SAGU	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	YENI RATNASARI	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	S1	5
	4	Umur	32	32
	5	Instansi	SWASTA	2
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	6	Sebutkan Nama Usaha	RENGGINANG KETAN(PULUT) RUMAH IBU SARINAH VARIAN RASA ORIGINAL,BAWANG,TERAS I,UDANG	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085267716622	
	8	Lokasi Usaha	Jalan Kemuning , Selatpanjang Selatan, Kec. Tebing Tinggi, Kabupaten Kepulauan Meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	3	3
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Rengginang Sagu ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Rengginang Sagu ?	RP.50.000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	KURANG PROFESIONAL	2
	12 INDIKATOR	23	Harga Jual Rengginang Sagu Per 1Kg ?	RP.75.000
24		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
25		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Kurang Penting	2
26		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Kurang Penting	2
27		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
28		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
29		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4
30		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3
31		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Kurang Penting	2
32		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
33		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Sangat Penting	5
34		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Kurang Penting	2
35		Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Rengginang Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Kurang Penting	2

NO	PERTANYAAN INDUSTRI SAGON		JAWABAN 1		JAWABAN 2	
				KODE		KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Pika Arnisa		Nazarrudin	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S1	5	SD	1
	4	Umur	33	33	53	53
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	SaguQu Merbau		Sagu berkah	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085375278056		081268899440	
	8	Lokasi Usaha	Desa Bagan Melibur Kec.Merbau Kab.Kep Meranti		Mahmud ujung desa banglas barat meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	1	1	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	14	14	8	8
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Sagon ?	BELI	2	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Sagon ?	9.500		60.000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	CUKUP MUDAH	3	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Kue Sagon Per 1Kg ?	125.000	1	35.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Sangat Penting	5	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Penting	4	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagon ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI SAGU LEMAK	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Nazarrudin	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SD	1
	4	Umur	53	53
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Sagu berkah	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081268899440	
	8	Lokasi Usaha	Mahmud ujung desa banglas barat meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	8	8
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Sagu Lemak ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Sagu Lemak ?	60.000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Sagu Lemak Per 1Kg ?	60.000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Kesesuaian Lahan (KI)]	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Lemak ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI SAGU RENDANG	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Darmizun	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S1	5
	4	Umur	43	43
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Tunas Meranti	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085322229208	
	8	Lokasi Usaha	Jl.perumbi GG.bijuangsa Banglas kec.tebing tinggi kab.kepulauan meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Sagu Rendang ?	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Sagu Rendang ?	30000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TERDAPAT UNSUR YANG TIDAK MUDAH DITIRU	3
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Sagu Rendang Per 1Kg ?	30000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Cukup Penting	3
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sagu Rendang ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI SEBLAK SAGU	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Muhammad Agung Islamy	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S2	6
	4	Umur	25	25
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Besagood	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081374444575	
	8	Lokasi Usaha	Desa Maini Darul Aman	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	1	1
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	TIDAK	2
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	NASIONAL	3
	16	Sumber Bahan Baku Seblak Sagu ?	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Seblak Sagu ?	10000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TERDAPAT UNSUR YANG TIDAK MUDAH DITIRU	3
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Seblak Sagu Per 1Kg Atau Per 1 Unit ?	20000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Sangat Penting	5
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Seblak Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI SEMPRONG	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Rosmeily	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	SMP	2
	4	Umur	59	59
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Semprong Sagu Ratna Novita	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	081268979540	
	8	Lokasi Usaha	Kabupaten : Kepulauan Meranti, Kecamatan : Tebing Tinggi, Kelurahan : Selat Panjang Timur, Alamat : Jl.Budaya Gg.Nurul Iman	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Semprong ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Semprong ?	10rb/kg	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	SULIT	2
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Semprong Per 1Kg ?	130rb/kg	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Kesesuaian Lahan (KI)]	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Cukup Penting	3
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Semprong ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI SIRUP MANGROVE	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Kadar Siono	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	SMA	3
	4	Umur	52	52
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Pengolahan sirup, selain dan dodol mangrove	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085272081273	
	8	Lokasi Usaha	Jl. Utama desa anak setatah, kecamatan rangsang barat kabupaten kepulauan meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	5	5
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	10	10
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Sirup Mangrove ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Sirup Mangrove ?	Gula per kg	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	MODERN	3
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Sirup Mangrove Per 1Kg Atau Per 1 Liter ?	Per liter	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Sirup Mangrove ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

NO		PERTANYAAN INDUSTRI TEPUNG SAGU	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Darmizun	
	2	Jenis Kelamin	LAKI-LAKI	1
	3	Pendidikan	S1	5
	4	Umur	43	43
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	Tunas Meranti	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085322229208	
	8	Lokasi Usaha	Jl.perumbi GG.bijuangsa banglas kec.tebing tinggi kab.kepulauan meranti	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	2	2
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	2	2
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	INTERNASIONAL	4
	16	Sumber Bahan Baku Tepung Sagu ?	BELI	2
	17	Harga Bahan Baku Tepung Sagu ?	5000	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	MUDAH	4
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	TRADISIONAL	1
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	TEPAT GUNA	2
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Tepung Sagu Per 1Kg ?	12000	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Cukup Penting	3
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Cukup Penting	3
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Cukup Penting	3
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Cukup Penting	3
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Cukup Penting	3
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Peluang Investasi (Pi)]	Cukup Penting	3
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Cukup Penting	3
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Cukup Penting	3
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Cukup Penting	3
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Cukup Penting	3
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Cukup Penting	3
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Tepung Sagu ? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Cukup Penting	3

NO		PERTANYAAN INDUSTRI VCO	JAWABAN 1	
				KODE
IDENTITAS PEMILIK	1	Nama	Rifatul Mahfuzah	
	2	Jenis Kelamin	PEREMPUAN	2
	3	Pendidikan	S1	5
	4	Umur	29	29
PROFIL USAHA DAN KRITERIA PUD	5	Instansi	SWASTA	2
	6	Sebutkan Nama Usaha	UKM Mitra Kerja	
	7	Nomor Hp/Wa Usaha	085476388683	
	8	Lokasi Usaha	Kabupaten Kepulauan Meranti, Kecamatan Rangsang Pesisir, Desa Beting, Jl. Abdur Rahman	
	9	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Dalam Keluarga ?	1	1
	10	Berapa Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga ?	9	9
	11	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Memberikan Sumbangan Terhadap Perekonomian ?	IYA	1
	12	Menurut Bapak/Ibu Apakah Usaha Yang Dijalankan Sekarang Merupakan Sektor Basis Ekonomi Daerah / Memberikan Kontribusi Terbesar Terhadap Ekonomi Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	13	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Apakah Dapat Diperbaharui, Dari Segi Bahan Baku Dan Ramah Lingkungan ?	IYA	1
	14	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Memiliki Unsur Sosial Budaya / Ciri Khas Daerah Kepulauan Meranti ?	IYA	1
	15	Menurut Bapak/Ibu Produk Usaha Ini Sudah Tersedia Pada Pasar ?	LOKAL	1
	16	Sumber Bahan Baku Vco ?	MILIK SENDIRI	1
	17	Harga Bahan Baku Vco ?	Tergantung pada banyaknya kelapa yang diolah dan banyaknya permintaan	
	18	Sumber Modal ?	MODAL SENDIRI (EKUITAS)	1
	19	Menurut Bapak/Ibu Tingkat Memperoleh Sarana Dan Prasarana Dalam Produksi Produk Usaha Ini ?	CUKUP MUDAH	3
	20	Menurut Bapak/Ibu Teknologi Usaha Yang Digunakan Termasuk Kedalam Kategori ?	SEMI MODERN	2
	21	Menurut Bapak/Ibu Usaha Ini Menggunakan Teknologi?	RELEVAN	1
	22	Menurut Bapak/Ibu Kemampuan Dalam Manajemen Usaha Pada Usaha Ini Termasuk Dalam Kategori ?	PROFESIONAL	1
	23	Harga Jual Vco Per 1Kg Atau Per 1 Liter ?	320.000/liter	1
12 INDIKATOR	24	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Masyarakat (Kpm)]	Penting	4
	25	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Berkontribusi Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Kpad)]	Penting	4
	26	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Menyerap Tenaga Kerja (Ptk)]	Penting	4
	27	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Memiliki Peluang Pasar (Pp)]	Penting	4
	28	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Ketersediaan Sarana Produksi (Ksp)]	Penting	4
	29	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Peluang Investasi (Pi)]	Penting	4
	30	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Kesesuaian Lahan (Kl)]	Penting	4
	31	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Kebijakan Pemerintah Daerah (Kpd)]	Penting	4
	32	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Ketersediaan Dan Keberlanjutan Bahan Baku]	Penting	4
	33	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Memiliki Keunikan/Sosial Budaya]	Penting	4
	34	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Kepemilikan Keahlian Teknis]	Penting	4
	35	Menurut Bapak/Ibu Apakah Industri Vco? [Kepemilikan Keahlian Manajerial]	Penting	4

