

Keragaan Industri Rumah Tangga Aneka Kerupuk Hasil Laut di Kecamatan Socah-Kabupaten Bangkalan

Teti Sugiarti

Jurusan Agribisnis Universitas Trunojoyo
Jl. Raya Telang PO BOX 2 Telang Bangkalan Madura

ABSTRACT

The study aimed to observe the various of household Industry in Sub Sea Cucumber Crackers Socah. This research method survey with interview techniques. Respondents numbered 23 processor chips. Primary data and secondary data. Research conducted, it can be concluded that 1) Profile of the entrepreneur is characterized by productive age, low education but has a business experience a relatively long time. 2) Profile of the industry indicates that although the technology and production process is relatively simple but highly prospective business is viewed from the support and ease of raw material market. 3) Processing and Blonyo eggplant crackers are financially profitable and provide added value to the family of fishermen. and 4) Most businesses rely on processor chips as the main income families. The contribution of these businesses contributed 50-90 percent of family income. Processing should increase the production capacity, quality and product quality in terms of packaging and licensing. 2) Keep the support of financial institutions or the government in an effort to strengthen business development and capital. and 3) should be reactivated with business groups for perpetrators of agro-industries.

Keywords: Domestic Industry, marine Results

Pendahuluan

Kondisi sosial ekonomi yang masih pas-pasan mendorong masyarakat nelayan di pesisir pantai untuk melakukan penanganan pasca panen melalui proses pengolahan maupun pengawetan hasil tangkapannya. Hasil olahan ikan dapat berupa kerupuk, petis, tepung ikan, abon ikan, ikan pindang dan ikan kaleng. Kegiatan tersebut juga sekaligus akan meningkatkan jangkauan pemasaran ikan, melaksanakan diversifikasi pengolahan produk-produk perikanan yang pada akhirnya diharapkan akan meningkatkan pendapatan rumah tangga nelayan..

Sebagai sebuah pulau, maka Madura dikelilingi pantai dan kaya akan hasil laut. Oleh-oleh makanan khas pulau ini pun sebagian besar merupakan produk hasil olahan laut, mulai dari aneka ikan asap, hasil laut yang dikeringkan, petis udang

dan aneka kerupuk hasil laut. Olahan kerupuk hasil laut banyak dihasilkan oleh masyarakat nelayan di Kecamatan Socah. Selain kerupuk udang/ikan yang umum dikonsumsi juga ada kerupuk teripang yang khas dan cukup populer. Di daerah setempat kerupuk ini dikenal dengan kerupuk terung dan kerupuk blonyo/teripang. Blonyo yang bentuknya lonjong serta terung yang bentuknya bulat seperti bola tenis. Diharapkan usaha kerupuk teripang ini dapat menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan.

Mengingat ketidakpastian usaha pengolahan hasil laut ini sangat dipengaruhi oleh musim penangkapan, maka perlu dilakukan analisis usaha. Diharapkan industri aneka kerupuk hasil laut ini bisa membantu meningkatkan pendapatan keluarga sekaligus meningkatkan kesejahteraan keluarga nelayan.

Oleh karenanya penelitian ini bertujuan : 1) Mendeskripsikan profil pengolah; 2) Mendeskripsikan ketersediaan bahan baku dan kontinuitas usaha industri aneka kerupuk hasil laut ini, keragaan teknologi pengolahan dan pemasaran dari kerupuk aneka hasil laut ini di Kecamatan Socah; 3) Mengetahui tingkat profitabilitas yang didapat; dan 4) Mengetahui seberapa besar sumbangan pendapatan industri rumah tangga tersebut terhadap pendapatan rumah tangga nelayan di Kecamatan Socah

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ditetapkan secara purposive, yaitu di Kecamatan Socah Kabupaten Bangkalan-Madura. Lokasi dipilih secara purposif. Unit analisis adalah rumah tangga. Penelitian melalui metode survey, dengan teknik wawancara terstruktur. Wawancara mendalam (*Indept interview*) dengan beberapa responden terpilih. Responden berjumlah 23 orang.

Data primer yang dikumpulkan untuk menelaah profil pengusaha, profil industri rumah tangga dan kontribusi pendapatan. Data dianalisa secara deskriptif kualitatif sehingga diperoleh suatu kesimpulan yang memadai.

Analisis usaha merupakan suatu cara untuk mengetahui kelayakan dari suatu jenis usaha. Analisis usaha kerupuk ini dilakukan dengan penghitungan profitabilitas usaha. Dalam menghitung profitabilitas usaha, biaya yang dihitung adalah biaya operasional riil yang benar-benar dikeluarkan oleh pengusaha. Keuntungan usaha kerupuk hasil laut dihitung dengan rumus :

$$TP = TR - TC; TR = QP$$

$$TC = X_m P_m + X_o P_o + X_i P_i + C_t + C_o$$

dimana :

TP = laba,

TR = penerimaan kotor;

TC	= biaya;
Q dan P	= jumlah dan harga output;
X _m dan P _m	= jumlah dan harga bahan baku;
X _o dan P _o	= jumlah dan harga bahan-bahan lain (penolong dan pengepakan);
X _i dan P _i	= jumlah dan upah tenaga kerja;
C _t	= biaya angkutan untuk membeli bahan-bahan dan pemasaran hasil;
C _o	= biaya lain;

Profitabilitas usaha dihitung sebagai $(TP/TC) \times 100\%$.

Selanjutnya untuk menghitung seberapa besar sumbangan pendapatan industri rumah tangga tersebut terhadap pendapatan rumah tangga nelayan, dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Rata-rata kontribusi pendapatan industri kerupuk (%)

$$K = \frac{A}{A + B}$$

Dimana :

K = Rata-rata kontribusi pendapatan industri kerupuk (%)

A = Rata-rata pendapatan industri kerupuk (Rp/bulan)

B = Rata-rata pendapatan non industri kerupuk (Rp/bulan)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan karakteristik umur, pengolah kerupuk teripang di Kecamatan Socah berusia antara 25 sampai dengan 70 tahun. Sebagian besar berada dalam kisaran usia antara 41 tahun sampai 55 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa usaha agro-industri ini sebagian besar ditekuni oleh kelompok usia produktif dan hanya sebagian kecil saja yang berusia lanjut (di atas

55 tahun). Harapannya usia yang produktif tersebut memungkinkan para pengusaha kerupuk teripang untuk lebih meningkatkan inovasi dan teknologi produksi dan produktivitasnya serta melakukan pemasaran produk ke daerah yang lebih luas.

Tabel 1. Profil pengolah rumah tangga kerupuk teripang dan blonyo

Karakteristik	Rerata
Umur	46 tahun
Tingkat pendidikan	≤ 6 tahun
Pengalaman Usaha	19 tahun
Industri kerupuk	Sumber pendapatan utama

Sumber : Data Primer Diolah, 2009.

Selanjutnya berdasarkan tingkat pendidikan, maka sebagian besar pengusaha memiliki pendidikan rendah yaitu tidak tamat SD dan tamat SD. Namun demikian sebagian besar mereka sudah bisa membaca dan menulis serta mempunyai kemampuan berbicara dalam bahasa Indonesia.

Pengusaha telah menekuni usaha cukup lama yakni berkisar 5-50 tahun. Pengusaha yang berusia dan pengalaman relatif muda berusaha karena mewarisi usaha secara turun-temurun. Mereka adalah para penerus atau anak dan kerabat yang menjalankan usaha ini sehingga mereka pun banyak memiliki pengalaman serta keahlian dan kemahiran dalam pengolahan kerupuk teripang. Pengalaman yang relatif lama merupakan modal dalam berusaha sehingga mereka mampu menguasai kendala yang ada.

Sebagian besar pengolah juga adalah nelayan dengan hasil melautnya adalah ikan dan teripang laut. Hasil tangkapan berupa ikan biasanya dijual sedangkan hasil tangkapan teripang laut yang merupakan bahan baku utama dalam pem-

buatan kerupuk teripang digunakan sendiri untuk diolah. Usaha industri kerupuk teripang merupakan sumber utama pendapatan keluarga yang digunakan untuk mencukupi kebutuhan keluarga.

Profil Industri

1. Ijin Usaha dan Permodalan

Sebagian besar industri kerupuk teripang belum memiliki ijin usaha. Baru 3 pengusaha (dari 23 pengusaha) saja yang memiliki perijinan dengan dibantu petugas Departemen Kelautan dan Perikanan. Mereka yang sudah memiliki ijin adalah unit usaha yang relatif besar dengan produksi yang kontinyu. Sebagian besar yang tidak memiliki ijin dikarenakan pengusaha yang berada di Kecamatan Socah dalam memproduksi kerupuk teripang masih secara pesanan. Mereka tidak mendaftarkan usahanya karena proses yang rumit dan biaya yang mahal. Padahal perijinan usaha sangat diperlukan oleh para pengusaha hal ini terkait dengan bantuan pemerintah dan kepercayaan konsumen pada produk yang dihasilkan oleh usaha tersebut. Pengusaha yang telah terdaftar dan mendapatkan ijin usaha umumnya lebih dipercayai oleh konsumen, karena konsumen berpendapat bahwa usaha yang telah terdaftar merupakan usaha yang mengeluarkan produk yang terbaik dan terjamin kualitasnya.

Aspek permodalan merupakan aspek penting dalam usaha. Modal yang digunakan dalam usaha ini merupakan modal yang diperoleh dari pinjaman dan modal sendiri. Sebagian besar, para pengusaha ini menggunakan modal sendiri. Pertimbangan lain yang mendasari pengusaha untuk tidak mencari permodalan dari luar adalah (i) sudah mampu membiayai

usaha dari penghasilan lainnya (ii) Modal operasional relatif kecil karena bahan baku teripangnya merupakan hasil tangkapan nelayan sendiri, dan (iii) pengusaha menyatakan takut dengan alasan bunga pinjaman yang tinggi dan prosedur yang rumit. Selain itu meskipun modal awal yang dibutuhkan dalam mendirikan usaha kerupuk teripang cukup besar. Namun hal tersebut tidak menjadi kendala, karena sebagian besar pengusaha meneruskan usahanya dari orang tua. Akibatnya, pengusaha tidak perlu mengeluarkan modal terlalu banyak untuk pembelian peralatan atau biaya investasi.

Jumlah produsen kerupuk teripang yang melakukan pinjaman ada 7 orang atau sekitar 30.4 % dari seluruh produsen. Besar pinjaman bervariasi yaitu antara Rp. 1.000.000,- hingga Rp. 30.000.000,-. Sumber pinjaman dapat berasal dari bank dan Dinas Perikanan dan kelautan Bangkalan. Sumber modal yang berasal dari Dinas Kelautan dan Perikanan yaitu berupa pinjaman bergulir dengan bunga ringan yaitu 1%. Selain bantuan pinjaman, bantuan lain yang juga pernah diberikan oleh Dinas Kelautan dan Perikanan adalah bantuan peralatan. Bantuan tersebut diberikan di Desa Junganyar, karena kelompok produsen yang pernah terbentuk di desa tersebut merupakan kelompok maju dan ingin berkembang (Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Bangkalan, 2009).

2. Bahan baku

Bahan baku merupakan salah satu aspek penting dalam kelangsungan agroindustri. Khususnya masalah ketersediaan dan kontinuitas bahan baku, apabila terjadinya kekurangan

atau penurunan kapasitas bahan baku dapat menghambat pengusaha dalam memenuhi permintaan pasar. Hal tersebut terjadi karena produk yang akan dihasilkan oleh pengolah akan mengalami penurunan baik dari segi kuantitas maupun kualitas produk. Pada saat kondisi ini berjalan secara terus-menerus, maka dipastikan usaha yang selama ini berjalan akan mengalami kerugian dan pengusaha akan kehilangan pelanggan.

Usaha kerupuk ini menggunakan bahan baku terung dan teripang yang berasal dari laut di daerah sekitar Socah. Bahan baku ini didapatkan dari hasil tangkapan melaut sendiri dan nelayan setempat. Di Desa Junganyar, para nelayan yang khusus mencari teripang ini cukup banyak sehingga hampir setiap hari bahan baku tersedia. Untuk mendapatkan binatang yang hidup di dasar laut pada kedalaman sekitar 30m tersebut, nelayan yang hidup di sekitar Pantai Socah perlu berlayar ke tengah lauh yakni sekitar 4-6 mil ke tengah laut. Hasil tangkapan mereka setelah dibelah dan dibersihkan kemudian dijual kepada para pengolah kerupuk. Harga bahan baku kerupuk teripang sangat bervariasi untuk bahan baku terung dan blonyo yang masih segar/basah, sudah dibelah dan dibersihkan berkisar Rp. 4000,- sampai Rp. 8000/kg (40.000 sampai Rp. 80.000 per jerebeng).

Walaupun setiap hari nelayan melaut mencari teripang, namun ketersediaan teripang ini pun sangat tergantung pada musim. Menurut informasi dari masyarakat setempat, biasanya selama Desember-April stok nelayan akan binatang ini melimpah sehingga harga kerupuk juga menjadi lebih murah. Sedangkan selain bulan-bulan tersebut, maka terung dan teripang

agak sulit diperoleh, dan bahan baku kerupuk ini menjadi mahal.

Fluktuasi harga menjadi kendala utama dalam usaha ini terutama untuk usaha skala besar karena sebagian besar bahan baku diperoleh dengan membeli dari nelayan setempat. Namun bagi pengusaha kecil dimana bahan baku sebagian besar diperoleh dengan melaut sendiri tidak begitu terpengaruh terhadap fluktuasi harga bahan baku.

Karena bahan baku ini diperoleh dari alam, sehingga kualitas pun tidak bisa standar. Pengusaha mengolah sesuai dengan hasil yang diperoleh nelayan. Semakin besar ukuran teripang maka semakin tinggi kualitasnya sehingga harga jual pun semakin mahal. Saat pengusaha tidak memperoleh bahan baku sesuai kualitas yang biasa digunakan, alternatif yang diambil oleh pengusaha adalah memproduksi dengan kualitas di bawahnya.

Bahan baku penolong seperti kayu bakar, minyak tanah, minyak goreng dapat dengan mudah diperoleh dari kios setempat. Begitu juga pasir laut untuk menggoreng diperoleh dari daerah setempat dan masih berlimpah. Pengusaha tidak memerlukan biaya untuk persediaan bahan baku yang satu ini dan hanya membayar ongkos angkut.

3. Keragaan Teknologi

Alat dan proses yang dipakai dalam kegiatan pengolahan relatif tradisional. Peralatan yang digunakan di antaranya timbangan, jerebeng atau alat jemur, bak, pisau, rancak, tumang atau tungku, wajan kawah, wajan biasa, sutil, serok, lampu minyak dan alat pengemas. Rancak (alat yang digunakan untuk membersihkan teripang) dan jerebeng (alat untuk menjemur teri-

ping) pengusaha lebih suka membuat sendiri, karena pertimbangan rancak dan jerebeng yang dibuat sendiri lebih tahan lama atau awet dan bahan baku yang digunakan yaitu bambu sudah tersedia di daerah sekitar. Peralatan yang lain selain rancak dan jerebeng diperoleh pengusaha dengan membeli dari daerah sekitar.

Teknologi yang digunakan dalam proses produksi kerupuk teripang masih bersifat tradisional. Hal ini masih dapat dilihat dengan banyaknya peran penggunaan tenaga kerja manusia dalam proses produksi, dan mengandalkan alam yang mengakibatkan ketergantungan terhadap alam sangat tinggi, misalnya untuk pengeringan kerupuk teripang. Dimana proses produksi khususnya dalam proses penjemuran tergantung dari kondisi cuaca (matahari), sehingga apabila cuaca mendung proses produksi akan terhambat dan memerlukan waktu yang lama dari proses produksi yang seharusnya. Namun secara keseluruhan, suhu daerah pesisir Socah yang panas sangat membantu dalam proses produksi ini.

Kendala terbesar terutama pada saat musim hujan datang pengusaha sering kali mengalami kerugian, karena pengusaha kesulitan dalam melakukan proses pengeringan dan sifat dari bahan baku teripang laut sendiri yang tidak tahan lama mengakibatkan teripang yang sudah tidak dapat dikeringkan lebih dari 2 hari harus sudah dibuang karena rasanya sudah berubah menjadi pahit dan teripang yang dihasilkan menjadi hitam. Kelemahan ini masih belum dapat diatasi oleh pengusaha kerupuk teripang di Socah dengan alasan bahan baku teripang laut tidak dapat dikeringkan dengan alat pengering lain. Dinas kelautan

Bangkalan pernah menuji cobakan oven pengering namun menurut pengusaha hasilnya kurang bagus dimana pengeringannya tidak maksimal.

Kerupuk teripang ini dapat dibuat dari bagian badan terung atau blonyo dan otot teripang yang disebut kerokan. Proses pembuatan kerupuk teripang dimulai dari pencucian teripang sampai pengemasan. Proses pengolahan bahan baku teripang laut memerlukan waktu 6 hari untuk satu kali proses produksi dan memerlukan waktu 8 jam setiap harinya. Serangkaian proses produksi ini memerlukan ketekunan dan kebiasaan serta kerja keras.

Pengusaha kerupuk teripang sudah mengetahui jenis mesin pengemas dan cara menggunakan yang telah diperkenalkan oleh Dinas Perikanan dan Kelautan pada tahun 2005, tetapi pengusaha yang sudah menggunakan mesin pengemas dalam kegiatan produksinya hanya satu pengusaha dengan alasan lebih efisien. Tetapi masih banyak pengusaha yang menggunakan lampu minyak sebagai alat bantu untuk mengemas produknya, dengan pertimbangan lampu minyak lebih cepat dalam proses pengemasan serta perilaku pengusaha yang masih suka terhadap peralatan yang tradisional. Biasanya hasil kerupuk dikemas dalam plastik masing-masing $\frac{1}{2}$ ons, 1 ons, $\frac{1}{4}$ kg dan 1 kg, dan produk siap dipasarkan.

Kegiatan proses produksi yang dilakukan oleh pengusaha kerupuk teripang di Kecamatan Socah dilakukan secara terus menerus dan pesanan. Pesanan kerupuk teripang biasanya meningkat pada saat hari raya dan setelah hari raya, karena banyak permintaan dari konsumen yang biasanya hanya dari daerah sekitar Madura, Surabaya, dan Gresik.

Proses produksi kerupuk terung relatif lebih mudah daripada kerupuk blonyo/teripang. Kerupuk Blonyo membutuhkan perebusan sebelum penjemuran. Perebusan dilakukan dengan mempergunakan air laut selama 1 jam dengan suhu 60-70^o selama 1 jam. Selanjutnya ditiriskan dan dijemur di bawah terik matahari.

4. Tenaga Kerja

Industri kerupuk ini relatif kecil dan merupakan industri skala rumah tangga yang dikelola oleh keluarga sehingga tenaga kerja yang digunakan pada umumnya berasal dari keluarga sendiri. Usaha tersebut adalah usaha keluarga yang dibantu oleh istri ataupun anak-anak dari pengusaha. Namun dilihat dari jenis kelamin maka tenaga kerja yang membantu proses produksi adalah perempuan karena pekerjaan ini butuh keuletan dan ketelatenan. Tenaga kerja pria bertugas mencari bahan baku teripang atau sebagai nelayan dimana hasil tangkapan tersebut kemudian diolah menjadi kerupuk teripang oleh istri dan seluruh anggota keluarga.

Kebutuhan tenaga kerja luar pun tidak pernah mengalami kesulitan, karena penduduk desa sekitar agroindustri lebih suka bekerja pada sektor perikanan laut dari pada buruh tani dengan pertimbangan upah yang diperoleh dari hasil melaut dan agroindustri kerupuk teripang dapat diperoleh setiap hari.

5. Pemasaran

Produk yang dihasilkan oleh pengusaha agroindustri kerupuk teripang terdapat terdiri dari beberapa kualitas berdasarkan besar dan kecilnya kerupuk. Kualitas A dengan harga Rp. 200.000 - Rp 250.000, kualitas B Rp.

120.000 - Rp. 150.000 dan kualitas C adalah Rp. 80.000 - Rp. 100.000, tetapi pengusaha lebih banyak mengusahakan produk kerupuk teripang kualitas B dan C. Pengolah kerupuk di Socah ini memproduksi beberapa macam olahan yaitu kering jemur (setengah jadi), goreng pasir dan kerupuk teripang goreng minyak serta kerupuk otot.

Harga jual cenderung stabil meskipun biaya bahan mengalami kenaikan. Apabila biaya produksi yang dikeluarkan oleh pemilik agroindustri produk kerupuk teripang meningkat maka pemilik agroindustri kerupuk teripang melakukan pengurangan bobot atas produk yang dihasilkan.

Pemasaran kerupuk teripang yang berasal dari Kecamatan Socah meliputi Wilayah Madura, Surabaya dan Gresik. Pemasaran relatif mudah karena biasanya para distributor dan konsumen datang langsung kepada produsen. Pemesanan dapat dilakukan melalui telepon maupun datang langsung. Tetapi dalam pemasaran kerupuk teripang juga terdapat distributor, dimana distributor disini berperan untuk mendistribusikan produk kerupuk teripang keluar daerah madura (Surabaya dan Gresik).

Daerah pemasaran untuk Madura yaitu kabupaten Bangkalan, pengusaha kerupuk teripang mempromosikan produknya masih menggunakan promosi lewat toko-toko, pasar-pasar swalayan dan masih ada pengusaha melakukan penjualan dengan cara menjual keliling. Dalam hal pemasaran, sebagian besar pengusaha tidak kesulitan dan lancar karena produk yang mereka hasilkan selalu diburu oleh para pedagang. Pada waktu ramai pengolah sering mengalami kekurangan stok.

Produk kerupuk teripang memiliki harga relatif tinggi apabila dibandingkan dengan produk kerupuk lain. Harga kerupuk teripang yang cenderung lebih mahal ini tidak mengurangi minat konsumen untuk membeli, karena rasa dari kerupuk teripang sendiri memiliki ciri khas yang tidak dimiliki oleh produk kerupuk olahan yang lain. Kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan agroindustri produk kerupuk teripang relatif lebih baik, hal tersebut terbukti dengan adanya konsumen tetap (pelanggan) yang secara kontinyu membeli produk kepada pengusaha agroindustri kerupuk teripang.

Para pengusaha agroindustri produk olahan hasil laut belum mempunyai kelembagaan seperti koperasi dalam memasarkan hasil produksi. Kurangnya peran pemerintah dalam membantu para pengusaha untuk memasarkan produknya menjadi faktor kurang berkembangnya usaha yang ada. Peran Dinas Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Bangkalan selama ini hanya sebatas membantu proses memperkenalkan produk kerupuk teripang ketika ada pameran-pameran. Hal ini kerjasama antara dinas dan pengusaha hanya sebatas meminjam produk tanpa melibatkan pengusahanya secara langsung untuk mengikuti pameran tersebut. Akibatnya, pengusaha tidak dapat melihat peluang pasar untuk produk yang mereka usahakan.

7. Tingkat Profitabilitas Usaha

Biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha merupakan biaya operasional dan biaya investasi yang dikeluarkan saat usaha pertama kali didirikan. Hasil nilai *total cost* menggunakan analisis parsial yaitu analisis yang da-

lam perhitungannya digunakan biaya riil yang dikeluarkan oleh pengusaha. Biaya ini tidak memperhitungkan biaya tenaga kerja keluarga, dan pasir.

Kesulitan penghitungan tingkat profitabilitas adalah karena para pengusaha kerupuk teripang di kecamatan Socah tidak melakukan pembukuan keuangan. Mereka hanya mengetahui biaya biaya operasional tanpa memperhitungkan biaya tetap atau *fixed cost*. Di sisi lain biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha masih banyak bercampur dengan *prive* atau pengeluaran pribadi pengusaha, karena pengusaha hanya menghitung biaya bahan baku, bahan penolong dan biaya tenaga kerja luar keluarga sebagai biaya operasional yang harus dikeluarkan oleh pengusaha. Biaya tenaga kerja dari dalam keluarga tidak dihitung. Hal ini disebabkan pengusaha menilai bahwa tenaga kerja yang berasal dari dalam keluarga merupakan anggota keluarga yang memiliki kewajiban untuk membantu usaha.

Tabel 3. Nilai Biaya total usaha kerupuk teripang (per Bulan)

Total Cost (Rp)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
50.000 - 500.000	19	82.6
500.001 - 1.000.000	2	8.7
> 1.000.00	2	8.7
Jumlah	23	100

Sumber : Data Primer Diolah, 2009.

Besar kecilnya biaya total bergantung pada besar kecilnya skala industri mereka. Total biaya yang dikeluarkan oleh pengolah kerupuk teripang, hasilnya dominan pada range antara Rp. 50.000 sampai Rp 500.000, karena pengusaha kerupuk teripang di Kecamatan Socah masih banyak yang mengusahakan secara pesanan dan dalam pengolahan produk jumlahnya sedikit.

Pada industri pengolah kerupuk ini, pendapatan pengolah diperoleh dari penjualan produk kerupuk teripang dan blonyo sebagai komoditas utama pengusaha. Pendapatan utama pengusaha berasal dari hasil penjualan produk. Informasi tentang penghasilan kotor dari pengusaha kerupuk teripang di Kecamatan Socah dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Pendapatan kotor Pengusaha kerupuk teripang (per bulan)

Pendapatan (Rp/Bulan)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
100.000 - 500.000	19	82.6
500.001 - 1.000.000	1	4.4
> 1.000.001	3	13
Jumlah	23	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2009

Pengusaha kerupuk teripang di Kecamatan Socah memiliki profit yang menguntungkan dari usahanya. Tabel 3 menunjukkan bahwa terdapat 19 pengusaha yang memperoleh pendapatan kotor dari usaha kerupuk teripang antara Rp. 100.000 sampai Rp. 500.000. Hal ini dikarenakan pengusaha dalam memproduksi kerupuk teripang jumlahnya masih sedikit dan usaha yang dilakukan masih tergantung pesanan. Berdasarkan penerimaan pengusaha yang melakukan usaha secara pesanan mendapatkan penerimaan lebih sedikit dari pengusaha kontinyu. Pendapatan ini juga sesuai dengan jumlah atau kuantitas produk yang dihasilkan tiap bulannya dan jumlah penerimaan tersebut merupakan total penerimaan dominan para pengusaha kerupuk teripang di Kecamatan Socah per bulan.

Kontribusi Pendapatan

Sebagian besar pengolah mengandalkan usaha kerupuk sebagai pendapatan utama keluarga dan hanya sebagian kecil saja pengusaha yang mempunyai pekerjaan sampingan. Data profit (lampiran) per bulannya relatif kecil namun sesungguhnya penerimaan usaha ini relatif besar karena bahan baku, penolong dan tenaga kerja tidak harus dibayar. Kontribusi usaha ini menyumbang 50-90 persen pendapatan keluarga.

Dengan demikian usaha kerupuk teripang mempunyai arti penting bagi kelangsungan hidup keluarga mereka. Hal tersebut dapat menjadikan produsen lebih serius dan termotivasi, serta berusaha tetap *survive* dalam menjalankan usahanya. Pengusaha kerupuk teripang sebagian besar mengandalkan usahanya sebagai pendapatan utama

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Profil pengusaha dicirikan oleh umur produktif, pendidikan rendah namun mempunyai pengalaman usaha yang relatif lama. Keahlian mengolah kerupuk diperoleh secara turun temurun.
2. Profil industri menunjukkan bahwa meskipun teknologi dan proses produksi relatif sederhana namun usaha ini sangat prospektif dilihat dari dukungan bahan baku dan kemudahan pasar.
3. Pengolahan kerupuk terung dan bloyo ini secara finansial menguntungkan dan memberikan nilai tambah bagi keluarga nelayan.
4. Sebagian besar pengolah mengandalkan usaha kerupuk sebagai pendapatan utama keluarga. Kontribusi usaha ini menyumbang 50-90 persen pendapatan keluarga.
5. Pengusaha kerupuk terung sebaiknya meningkatkan kapasitas produksi, kualitas dan mutu produk yaitu dalam hal kemasan dan perijinan.
6. Perlu adanya dukungan dari lembaga keuangan atau pemerintah dalam upaya pengembangan usaha dan memperkuat permodalan.
7. Perlu diaktifkan kembali kelompok usaha bersama bagi pelaku agro-industri.
8. Perlu adanya perbaikan sistem pemasaran kerupuk terung terutama dalam hal promosi.

DAFTAR PUSTAKA

- Biro Pusat Statistik. 2002. *Bangkalan dalam Angka 2002*. Bangkalan
- Dahuri, R., J. Rais, S.P. Ginting, dan M.J Sitepu. 1996. *Pengelolaan Sumberdaya Wilayah Pesisir dan Lautan Secara Terpadu*. IPB. Bogor.
- Dahuri, R., 1996. *Konsep Pembangunan Berkelanjutan dalam Pengelolaan Sumberdaya Wilayah Pesisir dan Lautan Secara Terpadu*. Pelatihan Perencanaan dan Pengelolaan Wilayah Pesisir secara Terpadu. PPLH-IPB dan Dirjen Bangda Depdagri. Bogor.
- Dinas Perikanan dan Kelautan Bangkalan. 2005. *laporan Tahunan Perikanan Kabupaten Bangkalan*.
- D. Amanto, P. Purwanti, E. Susilo. 2000. *Analisis Permintaan Ikan Olahan di Kotamadya Malang*. Pusat Penelitian Ilmu-Ilmu Eddy Afrianto & Evi Liviawaty. 1989. *Pengawetan dan Pengolahan Ikan*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.