

DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/psnp.15272>

Analisis Pengembangan Usaha Pengolahan Bakso Ikan Lele (*Clarias sp*) Melalui Perbaikan Strategi Pemasaran di Kota Probolinggo Provinsi Jawa Timur (Studi Kasus di Kecamatan Kedopok Kota Probolinggo Provinsi Jawa Timur)

*[Analysis of Business Development for Processing Catfish Meatballs (*Clarias sp*) Through Improved Marketing Strategy in Probolinggo City, East Java Province] (Case Study in Kedopok District, Probolinggo City, East Java Province)*

M. Harja Supena¹, Lilis Supenti, Handi Pratama Mudayani
Prodi Penyuluhan Perikanan – Politeknik AUP
Jalan Cikaret Nomor 2 Bogor, Jawa Barat
*Surel:harjasupena@gmail.com

ABSTRAK

Sektor perikanan memiliki potensi penggerak perekonomian baik secara makro maupun mikro. Secara makro sebagai penyumbang devisa, sedangkan secara mikro memberikan dampak terhadap peningkatan pendapatan pelaku usaha di bidang perikanan. Penelitian dilakukan di Kecamatan Kedopok Kota Probolinggo Provinsi Jawa Timur. Penelitian dilakukan pada Bulan Pebruari sampai dengan Mei 2024. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan berdasarkan wawancara (*interview*) dan pengamatan (*observation*) terhadap 17 orang responden yaitu pengolah dan pemasar bakso Ikan Lele yang tergabung dalam Kelompok Mina Cipta Lestari dan Kelompok Usaha Maju Bersama. Data sekunder dikumpulkan dari literature, internet, Dinas Perikanan, dan lembaga lainnya. Pengambilan sampel dilakukan secara *purposive sampling*, sedangkan pengolahan dan analisa datanya dilakukan dengan menggunakan Metode Deskriptif dan Studi Kasus.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1). Penyebab rendahnya pendapatan yang diperoleh Kelompok Mina Cipta Lestari dan Kelompok Usaha Maju Bersama, 2). Strategi pemasaran untuk mengembangkan usaha pengolahan bakso Ikan Lele (*Clarias sp*) Poklhasar Mina Cipta Lestari dan Kelompok Usaha Maju Bersama. Adapun hasil penelitian ini adalah 1). Penyebab rendahnya pendapatan yang diperoleh Poklhasar Mina Cipta Lestari dan Kelompok Usaha Maju Bersama adalah karena penggunaan kemasan bakso Ikan Lele (*Clarias sp*) yang masih sederhana yaitu menggunakan plastik biasa (plastik klip) ataupun plastik mika dan lokasi pemasaran yang kurang strategis, 2). Strategi untuk mengembangkan usaha pengolahan bakso Ikan Lele (*Clarias sp*) adalah dengan mengganti kemasan plastik klip/mika dengan plastik *standing pouch* serta pemilihan lokasi pemasaran yang strategis.

Kata Kunci: Bakso Ikan Lele (*Clarias sp*), Kemasan, Kecamatan Kedopok, Pendapatan

ABSTRACT

The fisheries sector has the potential to drive the economy at both macro and micro levels. At the macro level, it is a contributor to foreign exchange, while at the micro level it has an impact on increasing the income of business actors in the fisheries sector. The research was conducted in Kedopok District, Probolinggo City, East Java Province. The research was conducted from February to May 2024. The data used were primary and secondary data. Primary data was collected based on interviews and observations of 17 respondents, namely processors and marketers of catfish meatballs who are members of the Mina Cipta Lestari Group and the Maju Bersama Business Group. Secondary data was collected from literature, the internet, the Fisheries Service, and other institutions. Sampling was carried out using purposive sampling, while data processing and analysis was carried out using descriptive methods and case studies.

*The aim of this research is to find out: 1). The cause of the low income obtained by the Mina Cipta Lestari Group and the Maju Bersama Business Group, 2). Marketing strategy to develop the catfish (*Clarias sp*) meatball processing business of Poklahsar Mina Cipta Lestari and the Maju Bersama Business Group. The results of this research are 1). The reason for the low income obtained by Poklahsar Mina Cipta Lestari and the Maju Bersama Business Group is due to the use of simple packaging for catfish (*Clarias sp*) meatballs, namely using ordinary plastic (plastic clips) or mica plastic and less strategic marketing locations, 2). The strategy for developing a catfish (*Clarias sp*) meatball processing business is to replace plastic clip/mica packaging with plastic standing pouches and choose strategic marketing locations.*

*Keywords: Catfish Meatballs (*Clarias sp*), Packaging, Kedopok District, Income*

Pendahuluan

Indonesia memiliki kekayaan sumberdaya perikanan yang cukup besar. Salah satunya adalah dari budidaya Ikan Lele (*Clarias sp*). Pada tahun 2020 tercatat ekspor Ikan Lele Indonesia mencapai 20.000 ton. Adapun 5 negara besar penerima ekspor dari Indonesia adalah Tiongkok, Malaysia, Singapura, Amerika Serikat, dan Uni Emirat Arab. Salah satu wilayah di Indonesia penghasil Ikan Lele adalah Kecamatan Kedopok yang berada di Kota Probolinggo Provinsi Jawa Timur.

Kecamatan Kedopok merupakan salah satu dari 5 kecamatan yang ada di kota Probolinggo, yaitu kecamatan: Kademangan, Wonoasih, Mayang, dan Kanigaran. Kecamatan ini memiliki luas 13.264 km² dan menduduki urutan kedua dalam hal potensi wilayah perikanan yaitu sebesar 24,05%. Pada kecamatan ini terdapat 1 Kelompok Pembudidaya Ikan (Pokdakan) dan 2 Kelompok Pengolah dan Pemasar (Poklahsar) yaitu Poklahsar Mina Cipta Lestari dan Poklahsar Usaha Maju Bersama. Adapun jumlah anggota kedua poklahsar tersebut adalah sebanyak 17 orang, sedangkan anggota pokdakan sebanyak 16 orang. Berdasarkan informasi, bahwa Ikan Lele hasil dari produksi kelompok pembudidaya ikan inilah yang dijadikan sebagai bahan baku pengolahan bakso Ikan Lele. Namun, bakso Ikan Lele tersebut dikemas hanya menggunakan plastik biasa (plastik klip) ataupun plastik mika dan dijual disalah satu rumah anggota poklahsar yang lokasinya berada di jalan yang sempit dan hanya bisa dilalui oleh kendaraan roda dua (sepeda motor). Dengan demikian, hal ini berdampak kepada kurangnya daya tahan kesegaran terhadap olahan bakso Ikan Lele dan daya tarik kemasan, yang mengakibatkan harga jual per bungkusnya hanya mampu menjangkau harga Rp. 15.000,-. Selain itu laju perputaran penjualannya pun kurang begitu lancar, mengingat lokasi penjualannya berada di jalan yang sempit dan hanya bisa dilewati oleh kendaraan roda dua saja. Akibat dari itu semua, maka tingkat pendapatan yang diperoleh

kedua poklhasar tersebut hanyalah sebesar Rp. 2.280.000,- per bulan. Pendapatan sebesar itu masih berada di bawah Upah Minimum Regional (UMR) Kota Probolinggo yaitu sebesar Rp. 2.806.955,- per bulan.

Bahan dan Metode

Poklhasar yang melakukan pengolahan bakso Ikan Lele adalah Poklhasar Mina Cipta Lestari dan Poklhasar Usaha Maju Bersama yang beranggotakan 17 orang dan dijadikan sebagai responden. Bahan baku bakso diperoleh dari Kelompok Budidaya Ikan (Pokdakan) yang juga berada di Kecamatan Kedopok. Bakso Ikan Lele hasil olahan dimasukkan dalam kemasan plastik *standing pouch* lalu dilakukan pelabelan serta dilakukan pemasaran dilokasi yang mudah diakses oleh semua kendaraan baik kendaraan roda dua maupun roda empat. Pengambilan sampel dilakukan melalui *purposive sampling*, sedangkan pengolahan dan analisa datanya dilakukan menggunakan metode Analisis Deskriptif (kuantitatif dan kualitatif). Alat pengambilan data yang digunakan berupa kuisioner. Pengambilan data primer dilakukan melalui pengamatan langsung (*observation*) dan wawancara (*interview*), sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur, pustaka maupun internet.

Hasil dan Pembahasan

Hasil

Kota Probolinggo merupakan salah satu dari 9 kota yang ada di Provinsi Jawa Timur. Dari 9 kota tersebut, Kota Probolinggo menduduki peringkat ke-2 dalam hal jumlah terbanyak Unit Pengolahan Ikan (UPI). Berikut keragaan jumlah UPI yang ada di Provinsi Jawa Timur dapat dilihat pada **Tabel 1**.

Berdasarkan **Tabel 1** di atas, jumlah UPI yang terdapat di Kota Probolinggo sebanyak 219 unit, dan berada di urutan ke-2 setelah Kota Pasuruan yaitu sebanyak 320 unit. Luas wilayah Kota Probolinggo adalah 54.676 km² yang terdiri dari 5 kecamatan yang berpotensi perikanan. Adapun keragaan luas potensi perikanan yang ada pada setiap kecamatan di Kota Probolinggo dapat dilihat pada **Tabel 2**.

Tabel 1. Keragaan Jumlah Unit Pegolahan Ikan (UPI) di Provinsi Jawa Timur.

No	Nama Kota	Luas	Jumlah UPI (Unit)
1	Kediri		12
2	Blitar		32
3	Malang		88
4	Probolinggo		219
5	Pasuruan		320
6	Mojokerto		11
7	Madiun		20
8	Surabaya		0
9	Batu		8
Jumlah			= 710

Sumber : Statistik Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan Provinsi, 2019.

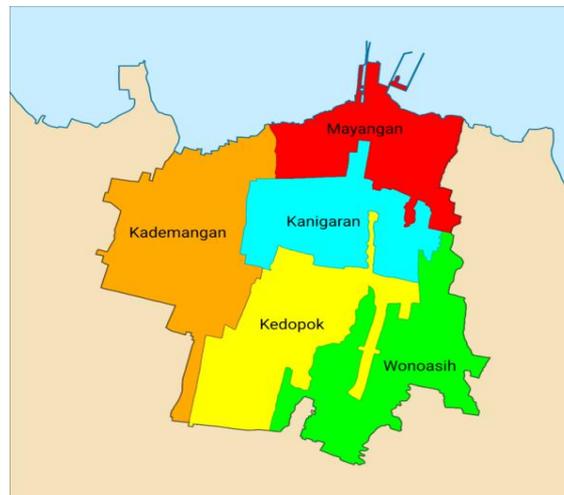
Berdasarkan Tabel 2, Kecamatan Kedopok memiliki wilayah potensi perikanan paling luas yaitu 13.264 km² atau sebesar 24,04% dari luas total yang ada di Kota Probolinggo. Adapun batas wilayah Kecamatan Kedopok adalah sebagai berikut : Sebelah Utara (Kecamatan Kanigaran), Sebelah Selatan (Kecamatan Mayang), Sebelah Barat (Kecamatan Kademangan, dan Sebelah Timur (Kecamatan Wonoasih). Untuk lebih jelasnya peta letak wilayah Kecamatan Kedopok di Kota Probolinggo dapat dilihat pada **Gambar 1**. Sehubungan dengan Kecamatan Kedopok memiliki potensi perikanan paling luas, maka kecamatan ini dijadikan sebagai studi kasus dalam penelitian. Selanjutnya dengan secara sengaja (*purposive sampling*) 2 poklamsar yang ada di kecamatan ini yaitu Poklamsar Mina Cipta Lestari dan Poklamsar Usaha Maju Bersama dijadikan sebagai responden dalam penelitian ini. Adapun profil kedua poklamsar tersebut dapat dilihat pada **Tabel 3**. Adapun keragaan karakteristik anggota Poklamsar Mina Cipta Lestari dan Poklamsar Usaha Maju Bersama berdasarkan umur, tingkat pendidikan, lama usaha, dan kategori usaha dapat dilihat pada **Tabel 4 dan 5**.

Dalam proses produksi pengolahan bakso Ikan Lele, komponen bahan baku yang digunakan meliputi : daging Ikan Lele, garam, bawang putih, gula pasir, tepung tapioka, telur, lada bubuk, plastik bungkus, dan label. Adapun jumlah komponen bahan baku tersebut dapat dilihat pada **Tabel 6**.

Tabel 2. Keragaan Luas Potensi Perikanan di Setiap Kecamatan di Kota Probolinggo

No	Nama Kecamatan	Lua Luas Wilayah Perikanan (km ²)	Potensi Perikanan (%)
1	Kademangan	12.754	22,51%
2	Kedopok	13.264 24,04%	13.264
3	Wonoasih	13.264 19,38%	10.981
4	Mayang	13.264 15,27%	8.655
5	Kanigaran	13.264 18,80%	9.022
Jumlah		54.676	100,00%

Sumber : Data Hasil Olahan, 2024.



Gambar 1. Peta Letak Wilayah Kecamatan Kedopok.

Hasil dari proses penyuluhan yang dilakukan kepada kedua Poklhasar tersebut terhadap proses pengolahan bakso Ikan Lele melalui metode penyuluhan pertemuan

Kelompok dan demonstrasi cara (demcar) serta menggunakan media penyuluhan tercetak (*leaflet*) dan brosur tentang strategi pemasaran yang efektif, menunjukkan adanya perbandingan analisa usaha pengolahan bakso Ikan Lele antara sebelum dan sesudah dilakukannya penyuluhan. Perbandingan analisa usaha tersebut dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 3. Profil Poklhasr Mina Cipta Lestari dan Poklhasr Usaha Maju Bersama

No	Nama Kelompok	Bidang Usaha	Kelas Kelompok	Jumlah Anggota (orang)
1	Mina Cipta Lestari	Pengolah & Pemasar	Madya	8
2	Usaha Maju Bersama	Pengolah & Pemasar	Madya	9

Sumber : Data Hasil Olahan, 2024.

Tabel 4. Karakteristik Anggota Poklhasr Mina Cipta Lestari

No	Nama	Umur (thn)	Tingkat Pendidikan	Lama Usaha (thn)	Kategori
1	Ninik Hariyani.	42	SMA	12	Lama
2	Azizah	39	SMA	6	Sedang
3	Fatmah Sana	40	SMP	8	Lama
4	Emi	40	SMA	6	Sedang
5	Fatimah	34	SMA	6	Sedang
6	Osen	36	SMA	5	Sedang
7	Sana	38	SMA	10	Lama
8	Lilis	42	SMA	7	Sedang

Sumber: Data Hasil Olahan, 2024

Tabel 5. Karakteristik Anggota Poklhasr Usaha Maju Bersama

No	Nama	Umur (thn)	Tingkat Pendidikan	Lama Usaha (thn)	Kategori
1	Fadila Ribian	35	SMA	12	Lama
2	Wiwik	36	SMA	5	Sedang
3	Faik Syahriani	38	SMA	15	Lama
4	Mar Atus S.	41	SMA	5	Sedang
5	Suhemi	36	SMA	6	Sedang
6	Atmi	42	SMA	6	Sedang
7	Raditia	42	SMA	5	Lama
8	Supita A.	38	SMA	5	Sedang
9	Anik.	36	SMA	13	Sedang

Sumber: Data Hasil Olahan, 2024

Tabel 6. Komponen Bahan Baku Pengolahan Bakso Ikan Lele

No	Nama Bahan Baku	Jumlah/Banyaknya	Lua	Keterangan
1	Daging Ikan Lele	5 kg		
2	Garam	1 bks	13.264	
3	Bawang Putih	3 bh	13.264	
4	Gula Pasir	1 bks	13.264	
5	Tepung Tapioka	3 kg	13.264	
6	Telur	10 butir	3 kg	
7	Lada Bubuk	2 bks		
8	Plastik Bungkus	1 pac		

Sumber : Data Hasil Olahan, 2024.

Pembahasan

Poklhasr Mina Cipta Lestari dan Poklhasr Usaha Maju Bersama yang beranggotakan 17 orang menjadikan usaha pengolahan bakso Ikan Lele sebagai mata pencarian utama guna meningkatkan pendapatan. Hal ini karena didukung oleh karakter anggota kelompok tersebut dimana 88,2% atau sebanyak 15 orang anggotanya berada pada kategori usia sedang yaitu pada kisaran 26-50 tahun. Hal ini sesuai pendapat Rahmadina dkk (2021), bahwa kriteria usia muda adalah usia yang berada pada kisaran 15-35 tahun, sedangkan usia tua berada pada kisaran ≥ 51 tahun. Menurut Didu dkk (2016), bahwa tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja yaitu 15-64 tahun. Atau dengan kata lain bahwa penduduk yang dapat memproduksi barang atau jasa adalah penduduk yang berada pada usia 15-64 tahun.

Tabel 7. Perbandingan Analisa Usaha Pengolahan Bakso Ikan Lele

No	Uraian	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Ket
1.	Biaya Investasi	Rp. 638.000,-	Rp. 638.000,-	
2.	Biaya Penyusutan	Rp. 7.563,-	Rp. 7.563,-	
3.	Biaya Tetap	Rp. 550.000,-	Rp. 550.000,-	
4.	Biaya Variabel	Rp. 1.460.000,-	Rp. 1.520.000,-	
5.	Total Biaya Produksi	Rp. 2.017.563,-	Rp. 2.077.563,-	
6.	Jumlah Produksi	152 bks	152 bks	
7.	Harga Jual/bks	Rp. 15.000,-	Rp. 25.000,-	
8.	Pendapatan/Penerimaan	Rp. 2.280.000,-	Rp. 3.800.000,-	
9.	Keuntungan	Rp. 262.437,-	Rp. 1.722.437,-	
10.	Revenue Cost (R/C) Ratio	1,1	1,8	
11.	BEP _(Rp)	Rp. 1.548.786,-	Rp. 929.272,-	
12.	BEP _(Unit)	103 bks	37 bks	

Sumber : Data Hasil Olahan, 2020

Selanjutnya dilihat dari tingkat pendidikan dapat disimpulkan bahwa anggota Poklhasar Cipta Lestari dan Poklhasar Usaha Maju Bersama lebih banyak berada pada tingkat pendidikan sedang (SMA) yaitu sebanyak 16 orang (94,1%) dan tingkat pendidikan rendah yaitu sebanyak 1 orang (5,9%). Kemudian dilihat dari sisi pengalaman usaha (lama usaha), 11 orang (64,7%) anggota Poklhasar Cipta Lestari dan Poklhasar Usaha Maju Bersama lebih banyak berada pada tingkat kategori sedang yaitu 5-7 tahun. Dimana menurut Sulaeman (2014), Bahwa semakin lama usaha ditekuni maka akan semakin meningkatkan pengetahuan pelaku usaha, karena waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan pekerjaannya menjadi semakin cepat. Dengan demikian kualitas pekerjaan juga menjadi semakin baik. Selanjutnya semakin lama seorang pekerja, maka semakin banyak pengalaman dan semakin tinggi pengetahuan dan keterampilannya (Susilawati, 2019). Selain itu adanya suatu usaha juga dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam hal baru atau inovasi (Prihatminingtyas, 2019). Pendapat lain, bahwa lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha. Pengalaman dapat mempengaruhi tingkat pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Semakin lama pengalaman yang didapat maka seseorang dapat mempelajari kemungkinan yang akan terjadi serta lebih berhati-hati dalam setiap pengambilan keputusan (Antara dan Aswitari, 2016).

Selanjutnya, umur, tingkat pendidikan, dan lama usaha juga dapat mempengaruhi tingkat adopsi inovasi. Menurut Darwita dkk (2018), Bahwa umur, tingkat pendidikan, dan lama usaha dapat mempengaruhi tingkat adopsi inovasi yang berdampak kepada produksi. Hal ini seperti yang dialami oleh anggota Poklhasar Cipta Lestari dan Poklhasar Usaha Maju Bersama, dimana sampai dengan saat ini kemasan produk olahan bakso Ikan Lelenya masih menggunakan plastik biasa (plastik klip) ataupun plastik mika. Akibatnya harga bakso Ikan Lele yang dijual hanya dapat menembus harga sebesar Rp. 15.000,- per bungkus. Selain itu Menurut <https://www.google.com> (2024), Kemasan berfungsi sebagai sarana pemasaran karena kemasan dapat menjadi daya tarik yang mampu meningkatkan penjualan suatu produk. Selain itu, bentuk kemasan mampu menampung dan melindungi produk ketika didistribusikan. Menurut Mariyani A.A.M dalam www.ejournal.marwadewa.ac.id (2024), pengemasan merupakan salah satu faktor penting dalam persaingan dunia usaha. Hampir setiap produk membutuhkan

kemasan guna melindungi dari kerusakan. Disamping itu kemasan juga berfungsi sebagai nilai estetika yang menjadikan alasan mengapa orang memilih atau membeli produk tersebut. Atas dasar tersebut Poklhasar Cipta Lestari dan Poklhasar Usaha Maju Bersama mencoba melakukan adopsi inovasi dengan cara mengganti penggunaan kemasan plastik klip ataupun mika dengan kemasan plastik *standing pouch*. Mengingat plastik *standing pouch* memiliki banyak keunggulan antara lain : 1). Melindungi dari faktor-faktor penyebab rusaknya kualitas sebuah produk seperti uap, bau, kelembaban, dan hama tergantung pada sifat-sifat produk yang dikemasnya, 2). Mempunyai bahan yang kuat dan tahan terhadap benturan, tusukan serta fleksibel untuk disimpan dengan nyaman hampir dimana saja, 3). Kemasan ini cukup stabil yang membuatnya mampu berdiri tegak saat dipajang pada rak display, sehingga menguntungkan bagi calon konsumen karena setiap produk yang dikemas dengan kemasan berdiri akan menonjol dari yang lain.

Selain kemasan, lokasi (*place*) juga berpengaruh terhadap pemasaran suatu produk. Lokasi yang strategis dalam artian mudah diakses oleh semua konsumen/pembeli dengan menggunakan kendaraan roda dua maupun roda empat akan lebih menguntungkan produsen/penjual ketimbang lokasi yang hanya bisa diakses oleh kendaraan roda dua saja. Menurut Jamlean, dkk dalam <https://ejournal-polnam.ac.id> (2024). Pilihan lokasi sangat penting bagi setiap bisnis, dan merupakan kunci segala aspek pemasaran. Pemilihan lokasi yang tepat dan strategis pada sebuah gerai atau toko akan lebih sukses dibandingkan lainnya yang berlokasi kurang strategis. Lokasi suatu usaha juga menentukan keberhasilan usaha tersebut, sebisa mungkin lokasi suatu usaha adalah lokasi yang strategis, dekat dengan keramaian serta memiliki akses yang mudah dijangkau. Lokasi Poklhasar Mina Cipta Lestari dan Usaha Maju Bersama berada pada lokasi yang kurang strategis yakni berada di jalan yang sulit atau tidak bisa diakses oleh kendaraan roda empat, jadi hanya bisa diakses oleh kendaraan roda dua saja. Dengan demikian lokasi ini jauh dari keramaian. Padahal suatu lokasi disebut strategis apabila berada di pusat kota dengan tingkat kepadatan populasi serta mudah diakses oleh transportasi umum baik kendaraan roda dua maupun roda empat. Lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Dalam memilih lokasi usahanya, pemilik usaha harus mempertimbangkan faktor-faktor pemilihan lokasi, karena lokasi usaha adalah aset jangka panjang dan berdampak pada kesuksesan usaha itu

sendiri. Pemilihan lokasi usaha yang tepat akan mengurangi kemungkinan risiko negatif yang akan dihadapi perusahaan. Pemilihan lokasi yang tepat juga akan berpengaruh terhadap biaya-biaya yang ditimbulkan. Hal ini ini seperti yang dialami oleh Poklahsar Mina Cipta Lestari dan Usaha Maju Bersama dimana pemilihan lokasi usaha bakso Ikan Lelenya kurang strategis, sehingga berdampak kepada resiko negatif yang dialami yaitu sulitnya konsumen untuk menjangkau produksi olahan bakso Ikan Lele ini mengingat akses menuju lokasi tersebut hanya bisa dijangkau oleh kendaraan roda dua ataupun pejalan kaki. Akibatnya perputaran penjualan bakso Ikan Lele menjadi lebih lambat dan posisi tawar (*bargaining position*) menjadi lebih lemah yakni hanya mampu dihargai Rp. 15.000,- per bungkusnya. Pemilihan lokasi yang baik juga merupakan keputusan yang sangat penting. Pertama, karena keputusan lokasi mempunyai dampak yang permanen dan jangka panjang, apakah lokasi tersebut telah dibeli atau hanya disewa. Kedua, lokasi mempengaruhi pertumbuhan usaha di masa mendatang. Lokasi yang dipilih haruslah mampu mengalami pertumbuhan ekonomi sehingga usahanya dapat bertahan. Apabila nilai lokasi memburuk akibat perubahan lingkungan yang dapat terjadi setiap waktu, mungkin saja usaha itu harus dipindahkan atau ditutup. Oleh karena itu perlu dilakukannya perhitungan analisa usaha untuk mengetahui apakah usaha pengolahan bakso Ikan Lele yang dilakukan oleh Poklahsar Mina Cipta Lestari dan Usaha Maju Bersama tersebut layak atau tidak untuk dilanjutkan.

Analisa usaha dalam bidang perikanan merupakan pemeriksaan keuangan untuk mengetahui tingkat keberhasilan yang telah dicapai selama usaha perikanan tersebut berlangsung dan mengetahui sampai dimana keberhasilan yang telah dicapai (Rahardi dkk, 2008). Hasil analisa usaha pengolahan bakso Ikan Lele yang dilakukan Poklahsar Mina Cipta Lestari dan Usaha Maju Bersama menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh sebelum dan sesudah dilakukannya penyuluhan mengalami peningkatan yaitu Rp.2.280.000,- (sebelum penyuluhan) dan Rp. 3.800.000,- (sesudah penyuluhan). Selisih tersebut mencapai Rp. 1.520.000,- , besar selisih ini disebabkan karena harga per bungkus bakso Ikan Lele tersebut berbeda yaitu Rp. 15.000,- (sebelum penyuluhan) dan Rp. 25.000,- (sesudah penyuluhan). Perbedaan tersebut disebabkan karena sebelum dilakukan penyuluhan, kemasan bakso masih menggunakan plastik biasa (plastik klip) atau plastik mika, sedangkan sesudah dilakukan penyuluhan menggunakan plastik *standing pouch*. Dengan demikian usaha pengolahan bakso Ikan Lele yang dilakukan Poklahsar Mina

Cipta Lestari dan Usaha Maju Bersama mengalami perkembangan. Hal ini ditunjukkan oleh perkembangan nilai *Revenue Cost (R/C) Ratio*, yaitu yang semula hanya 1,1 (sebelum penyuluhan) kini meningkat menjadi 1,8 (sesudah penyuluhan). *R/C Ratio* 1,8 dapat diartikan bahwa usaha pengolahan bakso Ikan Lele dapat dikatakan sangat layak, karena angka tersebut menunjukkan bahwa pendapatan usaha bakso Ikan Lele lebih besar dibandingkan dengan biaya pengeluarannya. Menurut Kardio dan Wellem (2012), Bahwa *R/C Ratio* adalah membandingkan antara pendapatan /penerimaan dengan pengeluaran biaya. Jika *R/C Ratio* lebih dari 1, maka usaha tersebut dikatakan layak dan dapat diteruskan (berlanjut). Dengan demikian semakin tinggi *R/C Ratio*, maka semakin besar pendapatan/penerimaan dari setiap rupiah yang dikeluarkan (Saparinto, 2011). Ini berarti bahwa usaha pengolahan bakso Ikan Lele yang dikelola Poklahsar Mina Cipta Lestari dan Usaha Maju Bersama jelas-jelas sangat menguntungkan.

Selain *R/C Ratio*, suatu usaha dikatakan layak dapat dilihat/ditinjau dari nilai *Break Even Point (BEP)*, baik $BEP_{(Rupiah)}$, maupun $BEP_{(Unit)}$. Menurut Sunarjono dalam Dirman (2019), Jika $BEP_{(Rupiah/Harga)} < (\text{lebih kecil})$ dari Jumlah Harga (pendapatan/penerimaan) ataupun $BEP_{(Unit/Produksi)} < (\text{lebih kecil})$ dari Jumlah Produksi, maka suatu usaha berada pada posisi menguntungkan. Hal ini sebagaimana dibuktikan pada Tabel 7 (perhitungan analisa usaha) khususnya pada kolom (sesudah penyuluhan), dimana nilai $BEP_{(Rupiah)} < (\text{lebih kecil})$ dari Jumlah Harga (pendapatan/penerimaan), yaitu Rp. 929.272,- < Rp.3.800.000,- dan $BEP_{(Unit)} < (\text{lebih kecil})$ dari Jumlah Produksi yaitu 37 bks < 152 bks. Dengan demikian usaha pengolahan bakso Ikan Lele yang dikelola Poklahsar Mina Cipta Lestari dan Usaha Maju Bersama dapat dikatakan layak.

Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka diperoleh simpulan sebagai berikut:

Penyebab rendahnya pendapatan yang diperoleh Poklahsar Mina Cipta Lestari dan Kelompok Usaha Maju Bersama adalah karena penggunaan kemasan bakso Ikan Lele (*Clarias sp*) yang masih sederhana yaitu menggunakan plastik biasa/klip ataupun plastik mika serta lokasi pemasaran yang kurang strategis

Strategi pemasaran yang diterapkan/dilakukan untuk mengembangkan usaha pengolahan bakso Ikan Lele (*Clarias sp*) adalah dengan mengganti kemasan plastik biasa/klip/

ataupun plastik mika dengan plastik *standing pouch* serta pemilihan lokasi pemasaran yang strategis.

Persantunan

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Direktur Politeknik Ahli Usaha Perikanan (AUP), Ketua Program Studi Penyuluhan Perikanan, Dinas Perikanan Kota Probolinggo Provinsi Jawa Timur, Penyuluh Perikanan Kecamatan Kedopok, Kelompok Pengolah dan Pemasar (Poklahsar) bakso Ikan Lele Mina Cipta Lestari dan Usaha Maju Bersama serta semua pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan hingga tersusunnya makalah ini.

Daftar Pustaka

- Antara, I.K.A. dan L.P. Aswitari. 2016. Faktor Pendapatan. E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana 05(11):1265–91.
- Darwita, Nisfi, Sofiyan D, Ani L.2018. Hubungan Karakteristik Pembudidaya Ikan Terhadap Adopsi Inovasi Pakan Alami Ikan di Kec. Darmaraja Kab. Sumedang. Jurnal Penyuluhan Perikanan dan Kelautan 12(3): 189-95.
- Didu, Saharudin, Ferri F.2016. Pengaruh Jumlah Penduduk, Pendidikan, dan Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Kemiskinan di Kab. Lebak. Jurnal Ekonomi-Qu 6(1) : 102-17. Doi10.35448/jequ.v6il.4199.
- <https://www.google.com>.2024. Mengapa Kemasan Memiliki Peran Penting Dalam Pemasaran. Diakses Rabu, 9 Oktober 2024, Pkl. 11.35 WIB.
- <https://efishery.com>.2024. Ekspor Ikan Lele. Diakses Selasa, 8 Oktober 2024, Pkl. 10.00 WIB
- Jamlean S, Saul RJS, Victor RP dalam <https://ejournal-polnam.ac.id>.2024. Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Minat Pembelian. Politeknik Negeri Ambon.
- Kardio KP dan Wellem M. 2012. Manajemen Produksi Operasi Budidaya Perairan Bogor.
- Semariyani AAM dalam [www://ejournal.marwadewa.ac.id](http://www.ejournal.marwadewa.ac.id). 2024. Pengemasan dan Strategi Pemasaran Produk Pangan di Desa Sulangi. Community Services Journal (CSJ), 2 (1) (2019), 23-28. Diakses Rabu, 9 Oktober 2024, Pkl. 14.30 WIB.
- Sunarjono dalam Dirman BTR. 2019. Skripsi Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Ternak Kambing. Universitas Medan Area

- Prihatminingtyas, B. 2019. Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Landungsari. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akutansi* 7(2):147–54
- Rahardi F, Kristiawati R, Nazaruddin. 2008. *Agribisnis Perikanan*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rahmadina, Fathiya S, Feby SR, Masni EF. 2021. Bentuk Dukungan Orang Tua pada Anak Usia Dini (AUD) Selama Belajar dari Rumah (BDR). *Jurnal Anak Usia Dini Holistik Integratif (AUDHI)* 4 (1) :18. Doi.Org/10.36722/jaudhi.v4il.629.
- Saparinto C. 2011. *Budidaya Gurami di lahan terbatas*. Yogyakarta. Penerbit Andi
- Sulaeman A.2014. Pengaruh Upah dan Pengalaman Kerja Terhadap Produktivitas Karyawan Kerajinan Ukiran Kab. Subang. *Jurnal Ekonomi Trikonomika* 13(6): 91-100.
- Susilawati S. 2019. Hubungan Usia, Tingkat Pendidikan, Kemampuan Bekerja dan Masa Bekerja Terhadap Kinerja Pegawai (06):12-25.