

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan suatu negara kepulauan yang terbesar di dunia, terdiri dari 17.500 pulau besar dan pulau kecil yang tersebar di sekitar garis katulistiwa, yang memanjang dari Sabang sampai ke Jayapura yang terletak paling ujung provinsi Papua. Negara kepulauan sering pula disebut negara maritim yang meliputi wilayah daratan dan wilayah perairan laut. Pembangunan wilayah (daratan) sangat penting peranannya dalam meningkatkan produksi dan produktivitas berbagai sektor pembangunan karena hampir seluruh penduduk berada di wilayah daratan, oleh karena itu keberhasilannya ditunjukkan dengan peningkatan pendapatan perkapita, yang menunjukkan jumlah peningkatan kesejahteraan masyarakat (Adisasmita, 2006).

Wilayah daratan memiliki potensi sumber daya alam yang tersebar untuk dimanfaatkan dan diolah guna memenuhi kebutuhan penduduk. Dilain pihak, wilayah perairan/laut memiliki pula kekayaan sumberdaya kelautan yang potensial, selain dari pada itu wilayah perairan/laut memiliki pula lingkungan usaha yang prospektif, yaitu sebagai wahana atau sarana tempat dilaksanakan berbagai jenis kegiatan ekonomi dan pembangunan, yaitu meliputi kegiatan pelayaran, perdagangan antar pulau, perikanan, pertambangan dibawah dasar laut, perairan laut, kegiatan pelabuhan (kunjungan kapal dan bongkar muat barang), industri di daerah pelabuhan, dan wisata bahari. Potensi wilayah perairan laut yang prospektif tersebut seharusnya dimanfaatkan secara optimal. Perencanaan pembangunan wilayah perairan/laut agar disusun secara komprehensif dan berdimensi jangka panjang. Pembangunan nasional meliputi seluruh wilayah negara, meliputi wilayah yang terdiri dari daerah-daerah yang

memiliki potensi dan kondisi atau potensi daerah-daerah yang berbeda-beda satu sama lain (Adisasmita, 2006).

Menurut Direktorat Jendral Perikanan (1995), pengelolaan sumberdaya perairan di Indonesia merupakan pengelolaan seluruh aspek yang mencakup kehidupan masyarakat nelayan beserta potensi sumberdaya dan komponen pendukungnya. Indonesia adalah negara tropis yang kaya akan faunanya, terutama laut yang mempunyai beraneka ragam biota dan sumber alam. Salah satunya, yakni kerang atau siput. Kerang atau siput sudah lama dikenal oleh masyarakat. Oleh sebab itu, perikanan merupakan subsektor yang sangat potensial untuk dikembangkan dalam rangka pembangunan di Indonesia. Selain ikan, potensi lain dari perairan laut Indonesia adalah kerang

Kerang merupakan salah satu biota laut yang ada di Indonesia, selain sumberdaya ikan laut yang memiliki nilai komersil cukup tinggi dan telah banyak dimanfaatkan oleh masyarakat (DKP, 2007). Dari sekian banyak potensi kerang yang dihasilkan di Indonesia, kebanyakan masyarakat hanya memanfaatkan daging kerang saja sedangkan cangkang kerang belum dimanfaatkan secara optimal. Hal ini menimbulkan permasalahan berupa sampah cangkang kerang yang menumpuk di daerah pesisir pantai. Mengingat komposisi cangkang kerang yang lebih banyak dibanding dagingnya yaitu sekitar 70 % cangkang dan 30 % daging (DKP, 2005). Cangkang kerang yang tidak termanfaatkan ini menimbulkan serangkaian masalah lain terutama kebersihan lingkungan yang terganggu sehingga menyebabkan kesehatan masyarakat sekitar terganggu, oleh karena itu perlu adanya pengelolaan sampah cangkang menjadi kerajinan kerang tidak hanya memberikan dampak positif bagi lingkungan tetapi juga dapat menjadi potensi usaha bagi masyarakat sekitar.

Menurut Setyono dalam Satrioajie 2011, jenis-jenis kerang laut ada yang hidup di dasar perairan (*benthic*) maupun di permukaan (*pelagic*). Mayoritas kerang adalah benthik, baik hidup diperairan dangkal (*littoral*) maupun perairan dalam (*deep zone*). Sedangkan menurut Pathansali dan Soong dalam Satrioajie (2011) menyatakan bahwa jenis bivalve umumnya terdapat pada habitat perairan litoral sampai bertahan pada kedalaman kurang lebih 500 m. Hewan ini sebagian besar membenamkan diri dalam pasir atau lumpur dan dapat tumbuh dengan baik pada zona perairan litoral dan sublitoral dengan tipe perairan yang tenang, terutama di teluk berpasir dan berlumpur sampai pada kedalaman 30 m tetapi yang biasa dijadikan tempat hidup adalah daerah litoral dimana daerah tersebut masih terkena pasang surut (Poutiers dalam Satrioajie, 2011)

Pada habitat kerang dibutuhkan kondisi alami dengan air yang tenang dengan sirkulasi air dan salinitas yang cukup mendukung. Beberapa faktor seperti iklim, kedalaman perairan, salinitas, dan jenis substrat merupakan beberapa variabel lingkungan yang dapat mendukung kehidupan moluska dengan habitat yang ditempati, dimana hal ini akan terkait dengan suplai makanan bagi moluska (Dance dalam Satrioajie, 2011).

Kerang banyak ditemukan pada perairan air tawar maupun air laut, baik di ekosistem terumbu karang, mangrove maupun estuarin (Romimohtarto dan Juwana dalam Satrioajie, 2011). Keadaan pada suatu ekosistem sangat mempengaruhi kelangsungan hidup kerang seperti perairan yang tenang dan subur, keadaan substrat yang sesuai, arus yang relatif lemah, suhu, cahaya dan oksigen terlarut yang memadai. Ekosistem tersebut menjadi tempat berlindung dari pemangsa (*predator*). Untuk mengidentifikasi jenis/spesies kerang dapat dilihat dan bentuk cangkangnya. Surabaya merupakan salah satu wilayah di

Indonesia yang menjadi habitat hidup berbagai jenis kerang oleh sebab itu maka di Surabaya banyak ditemukan limbah cangkang kerang.

Semakin maju zaman, maka semakin giat seorang mencari peluang usaha. Ini terbukti, dari bermunculan bentuk-bentuk kerajinan yang tidak biasa. Seperti kerajinan gambar hiasan dari kulit kerang. Kulit kerang yang dahulunya hanya teronggok sia-sia di tepi pantai saat ini sudah banyak yang digunakan untuk membuat kerajinan berbahan dasar kulit kerang ini. Kulit kerang dahulunya hanya menjadi limbah sumber daya laut yang tidak bernilai. Namun, dengan diberi sentuhan seni dan kreativitas oleh seseorang, kulit kerang hadir dalam bentuk yang berbeda dan memiliki nilai jual yang cukup tinggi.

Di Surabaya, terdapat Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran yang merupakan kelompok para produsen kerajinan kerang yang didirikan oleh Bapak Khoirul sholeh, SH sejak tahun 1985 dan bergerak dalam bidang pembuatan kerajinan kerang mulai dari jam dinding, bros, pigura, hiasan dinding dan masih banyak lainnya. Usaha ini mempunyai peluang besar untuk dikembangkan baik untuk konsumen dalam negeri maupun untuk ekspor. Melihat prospek usaha kerajinan kerang di Kenjeran perlu penanganan yang tepat agar kedepannya mampu bersaing dengan usaha sejenis. Untuk mencapai sasaran tersebut perlu dilakukan perencanaan pengembangan usaha di Sentra Kerajinan Kerang kenjeran dengan menganalisis pada aspek finansil dan strategi pengembangan melalui analisis SWOT.

1.2 Rumusan Masalah

Pada perkembangan usaha banyak hal yang perlu diperhatikan mulai dari pengaruh internal maupun eksternal. Pengaruh internal berasal dari kekuatan dan kelemahan usaha yang dijalankan, sedangkan kondisi eksternal meliputi

persaingan usaha yang sama, oleh karena itu perlu adanya perencanaan pengembangan usaha.

Berdasarkan latar belakang penelitian maka memungkinkan usaha kerajinan kerang di Kenjeran perlu dikembangkan dengan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana aspek teknis, pemasaran, kelayakan finansial jangka pendek yaitu permodalan, penerimaan, keuntungan, *RC Ratio*, *REC* dan *BEP* dan aspek manajemen pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran, Kota Surabaya ?
2. Bagaimana perencanaan strategi pengembangan usaha pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran, Kota Surabaya dengan analisis *SWOT* ?
3. Bagaimana perencanaan strategi pengembangan usaha jangka panjang meliputi *NPV*, *IRR*, *Net/BC*, *Payback period*, dan sensitivitas pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran, Kota Surabaya ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai untuk penelitian ini adalah :

1. Mengetahui aspek teknis, pemasaran, kelayakan finansial jangka pendek yaitu permodalan, penerimaan, keuntungan, *RC Ratio*, *BEP* dan aspek manajemen usaha Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran, Kota Surabaya
2. Mengetahui dan merencanakan strategi pengembangan usaha Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran dengan analisis *SWOT*
3. Menentukan perencanaan strategi pengembangan usaha jangka panjang meliputi *NPV*, *IRR*, *Net/BC*, *Payback period*, dan sensitivitas pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

1. Pengusaha Kerajinan Kerang

Sebagai bahan informasi dalam pengembangan dan peningkatan usaha khususnya dalam pemasaran dan pengolahan sehingga mampu meningkatkan tingkat kepuasan konsumen serta laba bagi perusahaan.

2. Masyarakat

Sebagai bahan informasi dan bahan pertimbangan untuk membuka usaha di bidang perikanan, khususnya dalam usaha kerajinan kerang.

3. Instansi Pemerintah

Sebagai bahan pertimbangan dalam merumuskan kebijakan yang terkait dengan masalah usaha kerajinan kerang dan bahan pertimbangan untuk menentukan kebijakan pembangunan sub sektor perikanan dalam bidang pariwisata dan bisnis.

4. Peneliti (Mahasiswa, Dosen, Balai Riset, LSM)

Sebagai informasi keilmuan untuk menambah wawasan ilmu pengetahuan, teknologi dan ketrampilan serta dapat digunakan sebagai bahan informasi dan acuan untuk mengadakan penelitian lebih lanjut.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian Utami (2014), dalam penelitiannya yang berjudul “Perencanaan Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Pindang Milik Bapak Midi Di Sentra Pemindangan Ikan Desa Tasikmadu, Kecamatan Watulimo Pantai Prigi, Kabupaten Trenggalek” diketahui bahwa pengolahan ikan pindang masih secara tradisional, perencanaan yang dilakukan antara lain ketersediaan bahan baku, tenaga kerja dan teknik pengemasan. Kelayakan usaha dari analisis jangka pendek dan jangka panjang diperoleh hasil bahwa usaha pengolahan ikan pindang ini dalam 10 tahun kedepan layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil dari analisis SWOT terletak dikuadran I yaitu menggunakan strategi *agresif*, cara yang bisa dilakukan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan yang harus dilakukan meliputi pengoptimalan sumberdaya alam, meningkatkan permintaan pasar, dan menjaga komunikasi yang baik dengan instansi yang mendukung perkembangan usaha.

Berdasarkan penelitian Aprilia (2014), dalam penelitiannya yang berjudul “Perencanaan Pengembangan Wirausaha Produk Kerupuk Cum-Cumi (*Loligo Vulgaris*) Dan Kerupuk Kerang Darah (*Anadara Granosa*) Di UD.Pelangi Sari Kabupaten Banyuwangi Provinsi Jawa Timur” menyatakan bahwa teknis pengelolaanya sudah dilakukan secara modern dan dari hasil analisis finansial layak untuk dijalankan, untuk hasil analisis selama satu tahun usaha tersebut memperoleh nilai *RC Ratio* sebesar 1,90 dan rentabilitas sebesar 90 %. Arah pengembangan usaha dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif menggunakan strategi *Strength Opportunities* (SO) dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Perencanaan pengembangan

usaha produksi kerupuk cumi-cumi dan kerupuk kerang di UD.Pelangi Sari, Banyuwangi, Jawa Timur dikatakan layak berdasarkan analisis finansial jangka panjang selama 10 tahun dengan melakukan penambahan investasi sebesar Rp 12.392.083,33 dengan *net present value* sebesar Rp 829.193.210, *net benefit cost ratio* sebesar 22,46, *internal rate of return* sebesar 402 % dan *payback period*/waktu pengembalian modal sekitar 0,30 tahun.

Penelitian oleh Monica (2014) dengan judul “Perencanaan Usaha Pengeringan Ikan Asin Milik Ibu Moni di Desa Tasikmadu, Kecamatan Watulimo, Kabupaten Trenggalek Provinsi Jawa Timur” menggunakan analisis SWOT usaha pengeringan ikan berada di kuadran I. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Dilakukan melalui upaya berikut ini : (a) Meningkatkan jumlah produksi dengan mengoptimalkan SDA untuk memenuhi permintaan pasar (b) Memanfaatkan bantuan pemerintah dalam bentuk penggunaan alat produksi secara optimal untuk menghasilkan ikan asin dan (c) Mengembangkan jaringan distribusi untuk meningkatkan wilayah pemasaran. Perencanaan dalam pengembangan usaha pengeringan ikan asin milik Ibu Moni berdasarkan hasil NPV, Net B/C, IRR, PP dan analisis sensitivitas maka dapat disimpulkan aspek finansial jangka panjang selama 10 tahun usaha tersebut layak untuk dijalankan.

2.2 Karakteristik Kerang

Kerang tergolong dalam filum Mollusca. Mollusca berasal dari bahasa Latin yaitu *mollis* yang berarti lunak. Oleh karena itu ciri utama hewan yang tergolong dalam filum ini tubuhnya lunak, pada bagian anterior terdapat kepala, kaki terletak dibagian ventral, dan bagian dorsal berisi organ-organ viseral. Berdasarkan habitatnya Mollusca memiliki rentangan habitat yang cukup lebar mulai dari dasar laut sampai garis pasang surut tertinggi. Selain itu ada yang

hidup di air tawar, bahkan terkadang ditemukan di habitat terestrial, khususnya yang memiliki kelembaban tinggi. Sifat hidup mollus bervariasi, ada yang hidup bebas namun beberapa spesies lainnya bersifat parasit pada organisme lain (Kastawi.,et al, 2005).

Menurut Harris dalam Kastawi et al., (2005), filum Mollusca dibedakan menjadi tujuh kelas yaitu : (1) Aplacophora, (2) Monoplacophora, (3) Polyplacophora, (4) Scaphopoda, (5) Gastropoda, (6) Bivalvia, dan (7) Cephalopoda.

Menurut Kastawi et al., (2005), kerang tergolong dalam kelas Pelecypoda yang disebut juga dengan Bivalvia atau Lamellibranchiata, contoh hewan kelas ini remis, tiram dan kijing. Kata Bivalvia berarti memiliki dua cangkang dengan engsel terletak dibagian dorsal. Cangkang berfungsi menutupi atau melindungi tubuh. Kata Pelecypoda memiliki arti “kaki berbentuk kapak”, sedangkan disebut Lamellibranchiata dikarenakan insangnya berbentuk lembaran-lembaran. Pada Bivalvia insang biasanya berukuran besar dan pada sebagian besar spesies dianggap memiliki fungsi tambahan yaitu mengumpulkan makanan, disamping berfungsi sebagai tempat pertukaran gas. Kepala tidak berkembang namun sepasang palpus labial mengagap mulutnya. Tubuh bilateral simetris dan memiliki kebiasaan menggali liang pada pasir dan lumpur yang merupakan substrat hidupnya dengan menggunakan kakinya. Untuk itu tumbuhnya yang memipih secara lateral sangat membantu dalam menunjang kebiasaan tersebut. Ada berbagai spesies kerang yang digunakan dalam produksi kerajinan kerang, salah satunya adalah kerang simping.



Gambar 1. Kerang simping / *Placuna placenta* (Dynasty, 2014)

Klasifikasi kerang Simping adalah sebagai berikut :

Filum	: Mollusca
Kelas	: Pelecypoda
Sub Kelas	: Pteriomorphia
Ordo	: Ostreoida
Famili	: Placunidae
Genus	: Placuna
Spesies	: <i>Placuna placenta</i>

(Linnaeus dalam Hadi, 2008).

2.3 Usaha Kerajinan Kerang



Gambar 2. Aneka Kerajinan Kerang (Dynasty, 2014).

Salah satu komoditas laut yang memiliki potensi bisnis cukup tinggi adalah kerang. Selain dagingnya banyak dinikmati penggemar seafood (makanan laut), cangkang kerang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku utama pembuatan aneka kerajinan kerang yang cantik dan bernilai ekonomis tinggi.

Permintaan akan produk kerajinan kerang tiap tahunnya selalu mengalami peningkatan, hal ini merupakan sebuah peluang untuk menciptakan usaha yang sama maupun pengembangan usaha kerajinan yang sudah ada. Manfaat dengan adanya usaha kerajinan kerang selain dapat mengatasi permasalahan yang timbul akibat limbah kerang usaha kerajinan juga sebagai sumber pendapatan guna meningkatkan ekonomi masyarakat khususnya di wilayah Kenjeran.

2.4 Perencanaan Pengembangan

Perencanaan adalah suatu proses menentukan arah yang akan ditempuh dan kegiatan-kegiatan yang diperlukan dimaksudkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hal-hal yang perlu dirancang yaitu apa yang harus dilakukan, kapan dan bagaimana melakukannya serta dengan metode atau cara apa hal tersebut dilaksanakan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Bisnis merupakan usaha dimana seorang maupun kelompok memproduksi barang atau jasa untuk memperoleh keuntungan. Perencanaan pengembangan bisnis merupakan penelitian mengenai kegiatan usaha yang telah dijalankan serta menyusun perencanaan pengembangan usaha yang akan datang yang dituangkan dalam bentuk dokumen perencanaan. Diharapkan dengan perencanaan pengembangan bisnis yang baik tujuan utama dari sebuah usaha bisa berjalan sesuai dengan perencanaan yang telah disusun. Oleh karena itu perencanaan pengembangan bisnis ini dapat digunakan sebagai pedoman penciptaan/pengembangan usaha.

2.5 Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah suatu proses mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan nantinya, dalam rangka menentukan apakah bisnis tersebut layak atau tidak

untuk dijalankan. Studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mengidentifikasi masalah di masa yang akan datang, sehingga dapat meminimalkan kemungkinan melesetnya hasil yang ingin dicapai dalam suatu investasi. Aspek-aspek yang dinilai dalam studi kelayakan bisnis meliputi, aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis dan operasional, aspek manajemen, aspek ekonomi dan sosial serta aspek dampak lingkungan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Tujuan studi kelayakan usaha kerajinan kerang ini dilakukan untuk mengetahui apakah usaha tersebut dapat dilaksanakan dengan berhasil, sehingga dapat menghindari keterlanjuran investasi modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan. Aspek yang dikaji dalam kelayakan usaha atau bisnis pada penelitian ini yaitu aspek finansial di Kerajinan Kerang Kenjeran, Bulak, Surabaya, Jawa Timur.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), paling tidak ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan yaitu :

- 1) Menghindari Resiko Kerugian

Karena di masa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian maka diperlukan meminimalkan serta mengatasi resiko kerugian di masa yang akan datang, karena. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang kita inginkan, baik resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

- 2) Memudahkan Perencanaan

Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek akan dijalankan, dimana lokasi proyek akan dibangun, siapa-siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana cara melaksanakannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana

mengawasinya jika terjadi penyimpangan yang terjadi ketika usaha sudah berjalan.

3) Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus diikuti. Kemudian pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang telah disusun. Rencana yang sudah disusun akan dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

4) Memudahkan Pengawasan

Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun sebelumnya. Pelaksanaan pekerjaan dapat sungguh-sungguh melakukan pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasi, sehingga pelaksanaan pekerjaan tidak terhambat oleh hal-hal yang tidak perlu.

5) Memudahkan Pengendalian

Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan pekerjaan tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai sesuai dengan perencanaan.

2.5.1 Aspek Teknis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Penentuan kelayakan terhadap aspek ini sangat penting untuk dilakukan sebelum suatu usaha dijalankan. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek ini meliputi masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan pabrik dan proses produksinya termasuk pemilihan

teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasi sangat tergantung dari jenis usaha yang dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersendiri.

Data yang berkaitan dengan aspek teknis usaha kerajinan kerang dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan tujuan dapat memberikan gambaran umum, sistematis dan faktual tentang pelaksanaan teknis usaha kerajinan kerang di Kelurahan Kenjeran Kecamatan Bulak, Surabaya secara keseluruhan yang meliputi pembelian bahan baku kerang mentah, proses pembuatan, volume penjualan serta hal-hal lain yang berkaitan dengan aspek teknis.

2.5.2 Aspek Pemasaran

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Pasar tanpa pemasaran tidak ada artinya, demikian pula pemasaran tanpa pasar juga tidak memiliki arti. Dengan kata lain setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar.

Pengertian pasar secara sederhana dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pengertian ini mengandung arti pasar memiliki tempat atau lokasi tertentu sehingga memungkinkan pembeli dan penjual bertemu dan melakukan transaksi jual beli produk baik barang maupun jasa. Pengertian lebih luas tentang pasar adalah himpunan para pembeli nyata dan pembeli potensial atas suatu produk (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), secara umum faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang atau jasa adalah :

- Harga barang itu sendiri

- Harga barang lain yang memiliki hubungan (barang pengganti atau barang pelengkap).
- Pendapatan
- Selera
- Jumlah penduduk
- Dan faktor khusus (akses).

Menurut Kotler dalam Kasmir dan Jakfar (2003), produk adalah suatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), strategi bauran pemasaran (*Marketing mix*) meliputi :

- 1) Strategi Produk.
- 2) Strategi Harga.
- 3) Strategi Lokasi dan Distribusi.
- 4) Strategi Promosi.

2.5.3 Aspek Finansial

Aspek keuangan merupakan aspek merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti kelayakannya. Aspek finansial merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan dan. Penilaian aspek keuangan meliputi penilaian sumber-sumber dana yang diperoleh, kebutuhan biaya investasi, estimasi pendapatan dan biaya investasi selama beberapa periode termasuk jenis-jenis dan jumlah biaya yang dikeluarkan selama umur investasi, proyeksi neraca dan laporan laba rugi untuk beberapa periode ke depan, kriteria penilaian investasi dan *ratio* keuangan yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

2.5.3.1 Aspek Finansial Jangka Pendek

a. Permodalan

Modal usaha dalam pengertian ekonomi adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja bekerja untuk menghasilkan suatu barang baru, modal usaha tersebut biasanya terdiri dari modal tetap/aktiva dan modal kerja. Modal yang menunjukkan bentuknya ialah modal aktif, sedangkan modal yang menunjukkan sumbernya atau asalnya ialah modal pasif (Riyanto, 1995).

b. Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan keseluruhan/total biaya yang digunakan untuk produksi, meliputi biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan pada usaha kerajinan kerang di Kenjeran.

Menurut Riyanto (1995), rumus dari biaya total yaitu :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana :

TC : Total cost (Biaya total)

TFC : Total Fix cost (biaya tetap)

TVC : Total Variabel cost (biaya variabel)

c. Penerimaan

Penerimaan produksi total adalah jumlah total penerimaan penjualan dikurangi dengan biaya penjualan. Ini adalah penerimaan penjualan yang diberikan kepada bagian produksi dari perusahaan. *Revenue* yang berarti penerimaan adalah sebagian jumlah yang diperoleh dari penjualan sejumlah output yang dihasilkan seorang produsen atau perusahaan. Penerimaan atau *revenue*, adalah penghasilan dari penjualan barang-barang atau barang-barang dagangan (Harahab, 2010).

Rumus dari penerimaan yaitu :

$$TR = P \times Q$$

Dimana :

TR : Total penerimaan

P : Harga jual per unit

Q : Jumlah output yang dihasilkan

d. Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan (TR) dengan total biaya (TC). Menurut Soekartawi (1995), keuntungan atau laba usaha adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi, baik itu biaya tetap maupun biaya tidak tetap. Keuntungan usaha ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\Pi = TR - TC$$

Dimana :

Π : Keuntungan

TR : *Total Revenue*

TC : *Total Cost*

Kriterianya adalah :

Apabila $TR > TC$, maka usaha tersebut untung atau laba.

Apabila $TR = TC$, maka usaha tersebut impas

Apabila $TR < TC$, maka usaha tersebut rugi.

e. Revenue Cost Ratio (RC Ratio)

Menurut Effendi dan Oktariza (2006), analisis *RC Ratio* merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan produksi usaha tersebut. *Revenue Cost Ratio*

(RC Ratio) ini dapat dihitung dengan membagi total penerimaan (TR) terhadap biaya total (TC). Secara sistematis RC Ratio ini bisa dihitung dengan menggunakan rumus :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Dimana :

R/C : Perbandingan penerimaan dengan biaya

TR : Total penerimaan

TC : Biaya total

Ketentuan :

RC rasio > 1 artinya usaha efisien dan menguntungkan

RC rasio < 1 artinya usaha tidak efisien dan tidak menguntungkan

RC rasio = 1 artinya usaha berada pada kondisi impas yaitu tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

f. REC (Return to Equity Capital)

Menurut Soekartawi (1986), *Return to Equity Capital* adalah suatu ukuran untuk mengetahui nilai imbalan terhadap modal sendiri yang digunakan dalam melaksanakan suatu usaha. Untuk menghitung REC digunakan rumus sebagai berikut :

$$REC = \frac{\text{Laba-NKK}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

Keterangan :

Return to Equity Capital (REC) : nilai imbalan terhadap modal.

Laba bersih : penerimaan – biaya pemasaran.

Nilai Kerja Keluarga (NKK) :

- NKK atas dasar tenaga kerja (*Oportunity cost of labour*) : NKK dari anggota keluarga dihitung berdasarkan upah yang berlaku
- NKK atas dasar manajemen (*Oportunity cost of management*) : NKK dari pemilik usaha dalam hal mengelola dihitung berdasarkan bunga deposito dari sejumlah modal yang digunakan.

Kriteria menurut Bambang (2005) adalah:

- Bila $RE >$ bunga bank, maka penggunaan modal pinjaman lebih menguntungkan.
- Bila $RE <$ bunga bank, maka penggunaan modal sendiri lebih menguntungkan.

g. Break Event Point (BEP)

Menurut Riyanto (1995), analisa *break-even* adalah suatu teknik analisa untuk mengetahui dan mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Dalam perencanaan keuangan, analisa *break-even* merupakan "*profit-planning approach*" yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*). Perhitungan *break-even point* dengan menggunakan rumus aljabar dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu :

a) Perhitungan *break-even point* atas dasar unit, dapat dilakukan dengan menggunakan rumus :

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P-V}$$

Dimana :

P : harga jual per unit

V : biaya variabel per unit

FC : biaya tetap

Q : jumlah unit/kualitas produk yang dihasilkan dan dijual.

- b) Perhitungan *break-even point* atas dasar sales dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus aljabar sebagai berikut :

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana :

FC : biaya tetap

VC : biaya variabel

S : volume penjualan.

2.5.3.2 Aspek Finansial Jangka Panjang

a. *Net Present Value (NPV)*

Menurut Riyanto (1995), proceeds yang digunakan dalam menghitung *Net Present Value (NPV)* adalah proceeds atau "*cash flows*" yang didiskontokan atas dasar biaya modal (*cost of capital*) atau "*rate of return*" yang diinginkan. Dalam proses ini pertama-tama yang dihitung adalah nilai sekarang (*present value*) dari proceeds yang diharapkan atas dasar "*discount rate*" tertentu. Kemudian jumlah "*present value*" (PV) dari keseluruhan proceeds selama usianya dikurangi dengan PV dari jumlah investasinya. Selisih antara PV dari keseluruhan proceeds dengan PV dari pengeluaran modal ("*capital outlays*" atau "*initial investment*") dinamakan "nilai sekarang neto" (*net present value/NPV*). Apabila jumlah PV dari keseluruhan proceeds yang diharapkan lebih besar daripada PV dari investasinya maka usul investasi tersebut dapat diterima. Sebaliknya kalau jumlah PV dari keseluruhan NPV-nya negatif maka usul investasi tersebut ditolak. Apabila proceeds setiap tahunnya sama besarnya,

maka NPV dapat dihitung dengan lebih mudah, dengan bantuan tabel PV dari annuity. Secara matematik rumus NPV dapat dituliskan sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1+k)^t}$$

Dimana :

k : “*discount rate*” yang digunakan

At : *cash flow* pada periode t

n : periode terakhir dimana *cash flow* diharapkan.

b. *Net Benefit-Cost Ratio (Net B/C)*

Net B/C adalah perbandingan antara jumlah dari nilai NPV positif positif dengan NPV negatif. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya benefit berapa kali besarnya biaya dan investasi untuk memperoleh suatu manfaat (Pasaribu, 2012).

Rumus yang digunakan untuk mencari B/C *Ratio* adalah sebagai berikut :

$$B/C = \frac{\sum PV \text{ net Benefit}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100 \%$$

c. *Payback Period*

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), metode *Payback Period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan lama setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100 % menggunakan modal sendiri). Penghitungan yang digunakan dalam masa pengembalian investasi sebagai berikut

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas bersih/tahun}} \times 12 \text{ bulan}$$

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), *Internal Rate of Return* (IRR) merupakan alat untuk menghitung besarnya tingkat pengembalian hasil intern. Perhitungan yang digunakan untuk menghitung *Internal Rate of Return* adalah sebagai berikut

$$IRR = P1 - C1 \times \frac{P2 - P1}{C2 - C1}$$

Dimana :

P1 : tingkat bunga 1

P2 : tingkat bunga 2

C1 : NPV 1

C2 : NPV 2

Dengan catatan :

- Apabila IRR lebih besar (>) dari suku bunga pinjaman maka diterima.
- Dan jika IRR lebih kecil (>) dari suku bunga pinjaman maka ditolak.

e. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas atau disebut juga analisis kepekaan sesungguhnya bukanlah teknik untuk mengukur resiko, tetapi suatu teknik untuk menilai dampak (*impact*) berbagai perubahan dalam masing-masing variabel penting terhadap hasil yang mungkin terjadi (*possible outcomes*). Analisis sensitivitas ini tidak lain adalah suatu analisa simulasi dalam mana variabel-variabel penyebab diubah-ubah untuk mengetahui bagaimana dampaknya terhadap hasil yang diharapkan dalam hubungan ini adalah aliran kas. Makin kecil arus kas yang ditimbulkan karena adanya perubahan yang merugikan dari suatu variabel tertentu, hal tersebut jelas akan memperkecil NPV dari proyek tersebut yang berarti proyek tersebut makin tidak disukai (Riyanto, 1995).

2.5.4 Aspek Manajemen

Manajemen dibutuhkan oleh semua organisasi karena tanpa manajemen yang baik maka semua usaha akan sia-sia dan untuk mencapai tujuan perencanaan pengembangan usaha akan lebih sulit. Menurut Handoko (2003) aspek manajemen terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan.

1. *Planning*

Perencanaan berarti para manajer memikirkan dan merencanakan setiap kegiatan yang akan mereka laksanakan. Berbagai kegiatan ini biasanya pada berbagai metoda, rencana atau logika, bukan hanya atas dasar dugaan atau firasat.

2. *Organizing*

Pengorganisasian berarti bahwa para manajer mengkoordinasikan sumberdaya manusia dan material organisasi. Kekuatan suatu organisasi berada pada kemampuan untuk menyusun berbagai sumberdaya dalam mencapai tujuan suatu organisasi atau usaha.

3. *Actuating/pengarahan*

Pengarahan berarti para manajer mengarahkan, memimpin serta mempengaruhi para bawahan. Menejer tidak melakukan sendiri setiap kegiatan-kegiatan dalam suatu organisasi, tetapi menyelesaikan tugas-tugas esensial melalui orang-orang lain yaitu bawahan.

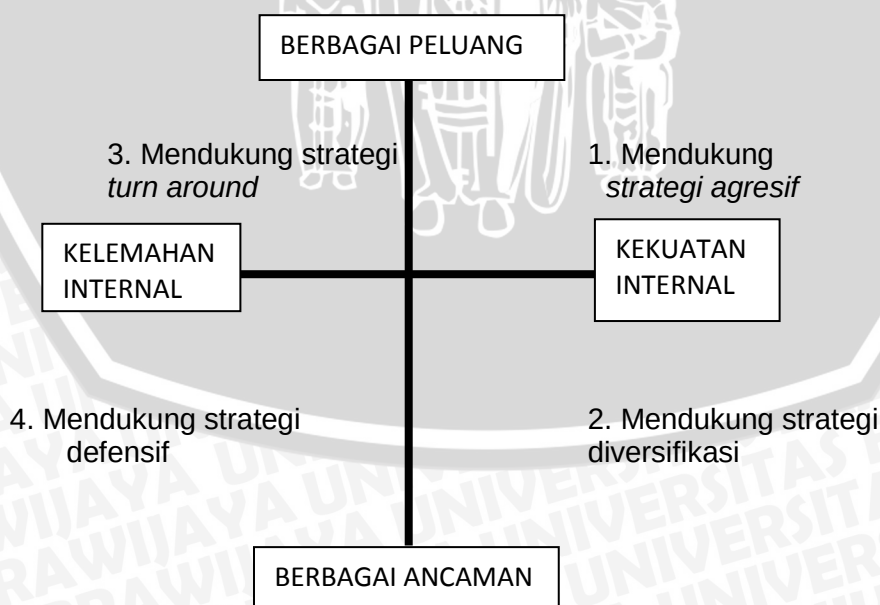
4. *Pengawasan/Controlling*

Pengawasan berarti para manajer berupaya untuk menjamin bahwa organisasi bergerak sesuai perencanaan ke arah tujuan yang ingin dicapai. Jika beberapa bagian organisasi ada pada jalur yang salah, manajer bertanggung jawab untuk membetulkan.

2.6 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi dalam suatu perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis (*Strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan dalam kondisi yang ada saat ini (Rangkuti, 2001).

Menurut Rangkuti (2001), penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal perusahaan. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan *Internal Strength* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dengan faktor internal Kekuatan (*Strengths*) dan Kelemahan (*Weaknesses*), yang dijelaskan pada gambar diagram di bawah ini.



Gambar 3. Diagram Analisis SWOT

Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan *Question mark* pada BCG matrik. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Menurut Rangkuti (2001), alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah Matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan dengan jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis, yang dijelaskan pada Tabel 1.

Tabel 1. Matrik SWOT

	IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
EFAS		Tentukan faktor-faktor kelemahan internal	Tentukan kekuatan internal
OPPORTUNIES (O)	Tentukan 5-10 Faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS (T)	Tentukan Faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan startegi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

a. *Strategi SO*

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. *Strategi WO*

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

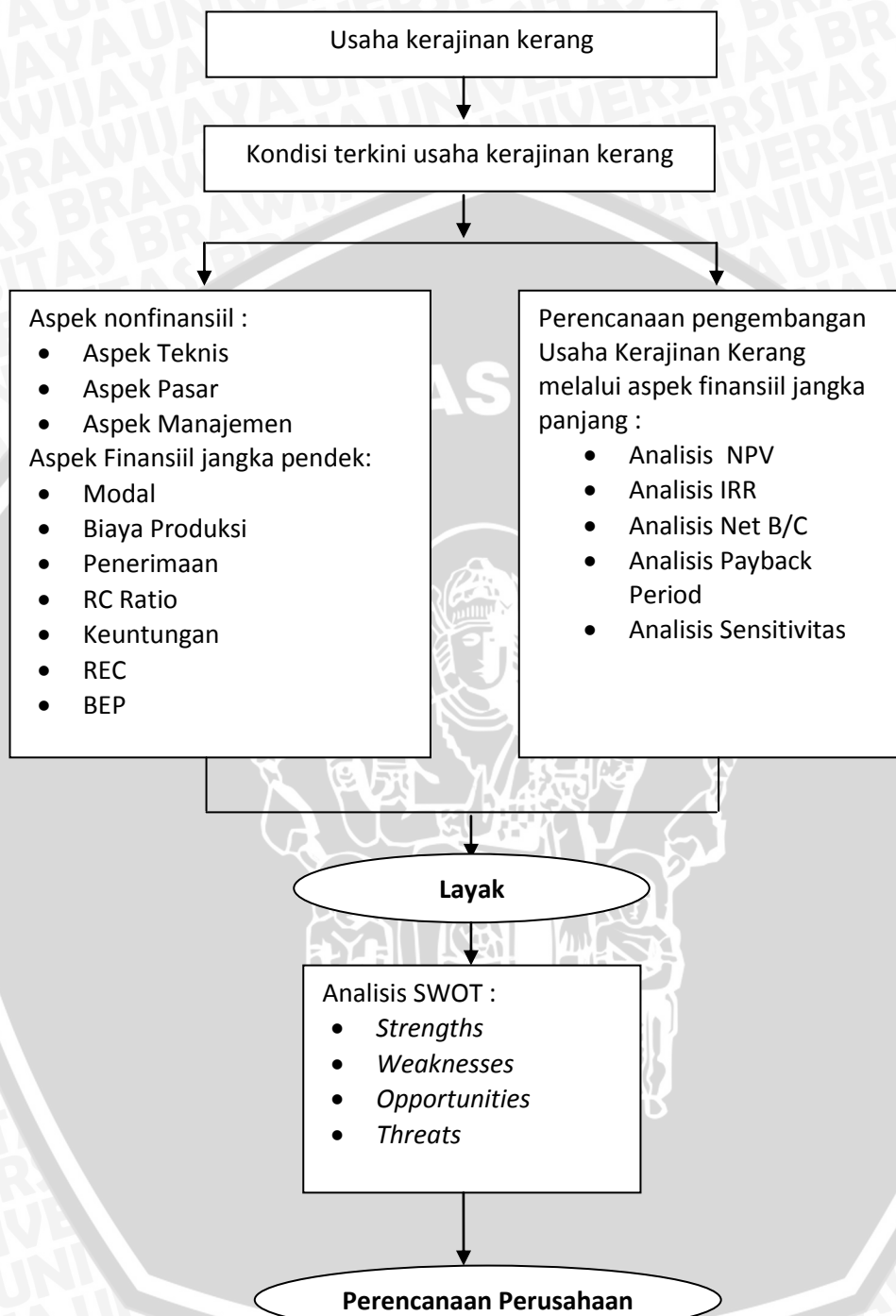
c. *Strategi ST*

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. *Strategi WT*

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

2.7 Kerangka Berfikir



Gambar 4. Skema Kerangka Berfikir Penelitian

3. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian tentang Pengembangan Usaha Kerajinan Kerang Sebagai Sumber Pendapatan Masyarakat dilaksanakan di Kelurahan Kenjeran, Kecamatan Bulak, Surabaya, Jawa Timur pada Bulan Maret 2015.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan kuisisioner, observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka.

3.2.1 Kuisisioner

Menurut Sukardi (2003), salah satu media untuk mengumpulkan data dalam penelitian pendidikan maupun penelitian sosial yaitu yang paling sering digunakan adalah melalui kuisisioner. Kuisisioner ini juga sering disebut sebagai angket dimana dalam kuisisioner tersebut terdapat beberapa macam pertanyaan yang berhubungan erat dengan masalah penelitian yang hendak dilakukan, kuisisioner nantinya akan disusun dan disebarkan ke responden untuk memperoleh informasi di lapang. Dalam penelitian kuantitatif, penggunaan kuisisioner adalah paling sering ditemui karena jika dibuat secara intensif dan teliti, kuisisioner mempunyai keunggulan jika dibanding dengan alat pengumpul lainnya.

Dalam kuisisioner ini peneliti menyediakan kolom jawaban dari setiap item pertanyaan yang diajukan kepada para pengrajin kerang dengan maksud agar responden dapat memberikan informasi yang jelas terhadap pertanyaan yang telah direncanakan. Cara ini dianggap lebih efektif, karena responden akan memberikan jawaban yang sesuai dengan sebenarnya.

3.2.2 Observasi

Dalam penelitian kuantitatif, instrumen observasi lebih sering digunakan sebagai alat pelengkap instrumen yang lain, termasuk kuisisioner dan wawancara. Dalam observasi ini peneliti lebih banyak menggunakan salah satu dari panca indranya yaitu indra penglihatan. Instrumen observasi akan lebih efektif jika informasi yang hendak diambil berupa kondisi atau fakta alami, tingkah laku dan hasil kerja responden dalam situasi alami. Sebaliknya, instrumen observasi mempunyai keterbatasan dalam menggali informasi yang berupa pendapat atau persepsi dari subjek yang diteliti. Untuk memaksimalkan hasil observasi, biasanya peneliti akan menggunakan alat bantu yang sesuai dengan kondisi lapang. Di antara alat bantu observasi termasuk buku catatan dan *check list* objek yang perlu mendapat perhatian lebih dalam pengamatan. Alat lain yang juga penting yaitu kamera, film proyektor, dan sebagainya. Karena banyaknya alat bantu observasi, maka peneliti dianjurkan untuk dapat memilih yang tepat dan dapat memaksimalkan pengambilan data di lapangan (Sukardi, 2003).

Menurut Yin (2002), teknis observasi ada dua yaitu observasi secara langsung dan observasi partisipan. Dengan membuat kunjungan lapangan terhadap situs studi kasus, peneliti menciptakan kesempatan untuk observasi langsung dengan berasumsi bahwa fenomena yang diminati tidak asli historis, beberapa pelaku atau kondisi lingkungan sosial yang relevan akan tersedia untuk observasi. Observasi semacam ini berperan sebagai sumber bukti lain bagi suatu studi kasus. Observasi partisipan adalah suatu bentuk observasi khusus dimana peneliti tidak hanya menjadi pengamat yang pasif, melainkan juga mengambil berbagai peran dalam situasi tertentu dan berpartisipasi dalam peristiwa-peristiwa yang akan diteliti.

Adapun observasi atau pengamatan langsung pada penelitian ini meliputi kegiatan dan teknik pada usaha produksi, pengemasan, keadaan usaha dan pemasaran usaha produksi kerajinan kerang. Hal ini dilakukan untuk menjawab tujuan pertama dan kedua dari tujuan penelitian.

3.2.3 Wawancara

Salah satu sumber informasi studi kasus yang sangat penting salah satunya adalah wawancara. Konklusi semacam ini mungkin mengejutkan, karena adanya asosiasi yang sudah terbiasa antara wawancara dengan metodologi survei. Namun demikian, wawancara memang merupakan sumber informasi yang esensial bagi studi kasus. Wawancara bisa mengambil beberapa bentuk. Yang paling umum, wawancara studi kasus bertipe *open-ended*, dimana peneliti dapat bertanya kepada responden kunci tentang fakta-fakta disamping opini mereka mengenai peristiwa yang ada. Tipe wawancara yang kedua ialah wawancara yang terfokus, dimana responden diwawancarai dalam waktu yang pendek, satu jam misalnya. Tipe wawancara yang ketiga memerlukan pertanyaan-pertanyaan yang lebih terstruktur serta sejalan dengan survei (Yin, 2002).

Wawancara merupakan teknik pengambilan data yang dilakukan oleh peneliti dengan cara datang ke lokasi serta berhadapan muka secara langsung dengan responden atau subjek yang diteliti. Mereka menanyakan suatu yang telah direncanakan kepada responden. Hasilnya dicatat sebagai informasi penting dalam penelitian. Pada wawancara ini dimungkinkan peneliti dengan responden melakukan tanya jawab secara interaktif maupun secara sepihak saja misalnya dari peneliti saja (Sukardi, 2003).

Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan memberikan pertanyaan kepada responden penelitian yaitu para pengrajin usaha kerajinan kerang di

Kenjeran yang meliputi data sejarah berdirinya usaha, teknis produksi, biaya yang dikeluarkan, modal yang digunakan, saluran pemasaran, penentuan harga, distribusi, margin pemasaran, struktur organisasi, pengawasan dan pengarahannya dalam usaha produksi kerajinan kerang serta hal-hal lain yang berkaitan dengan wawancara kepada responden. Wawancara ini dilakukan untuk menjawab tujuan pertama dan kedua pada penelitian ini.

3.2.4 Dokumentasi

Menurut Sukardi (2003), teknik dokumentasi peneliti dimungkinkan untuk memperoleh informasi dari bermacam-macam sumber tertulis atau dokumen yang ada pada responden atau tempat, dimana responden bertempat tinggal atau melakukan kegiatan sehari-hari.

Untuk studi kasus, penggunaan dokumen yang paling penting adalah untuk mendukung dan menambah bukti dari sumber-sumber lain. Pertama dokumen membantu penverifikasian ejaan dan judul atau nama yang benar dari organisasi-organisasi yang telah disinggung dalam wawancara. Kedua, dokumen dapat menambah rincian spesifik lainnya guna mendukung informasi dari sumber-sumber lain, jika bukti dokumenter bertentangan dan bukannya mendukung, peneliti mempunyai alasan untuk meneliti lebih jauh topik yang bersangkutan. Ketiga, inferensi dapat dibuat dari dokumen-dokumen (Yin, 2002).

Dokumentasi yang dilakukan dalam penelitian ini untuk menunjukkan gambar nyata dalam proses produksi kerajinan kerang. Proses dokumentasi ini meliputi pengambilan gambar atau foto yang berkaitan dengan bahan baku, proses pembuatan, lingkungan sekitar usaha serta sarana dan prasarana pada usaha kerajinan kerang di Kenjeran.

3.2.5 Studi Pustaka

Metode studi pustaka dilakukan untuk menunjang metode wawancara serta observasi yang telah dilakukan sebelumnya. Pengumpulan informasi yang dibutuhkan dalam mencari referensi-referensi yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian ini studi pustaka digunakan untuk memperoleh data tentang profil usaha kerajinan kerang di Kenjeran serta jumlah penduduk, keadaan geografis Kecamatan Bulak, keadaan umum perikanan dan kelautan di Kecamatan Bulak. Hal ini untuk menjawab tujuan pertama dari penelitian ini.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder.

3.3.1 Data Primer

Menurut Marzuki (1993), yang dimaksudkan data primer adalah data yang langsung diperoleh dari sumbernya, lalu diamati serta dicatat pertama kalinya, data ini diperoleh secara langsung dengan melakukan pengamatan dan pencatatan dari hasil observasi dan wawancara.

Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dari hasil observasi langsung berupa kegiatan teknik pada usaha, pengemasan, keadaan usaha dan pemasaran usaha kerajinan kerang, wawancara berupa sejarah berdirinya usaha, teknik produksi, biaya yang dikeluarkan, pemasaran, dan manajemen dalam usaha produksi dan dokumentasi berupa kumpulan beberapa gambar bahan baku utama maupun bahan baku tambahan, sarana dan prasarana serta proses pembuatan mulai dari bahan baku hingga menjadi produk kerajinan kerang yang siap dipasarkan dan keadaan lokasi usaha kerajinan kerang di Kenjeran.

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dengan cara bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti namun diperoleh dari pihak lainnya misalnya Biro Statistik, majalah, keterangan-keterangan atau publikasi lainnya (Marzuki, 1993).

Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber yaitu buku, laporan skripsi, jurnal ilmiah, instansi yang terkait dan Biro Pusat Statistik Surabaya tentang profil usaha kerajinan kerang serta jumlah penduduk, keadaan geografis Kecamatan Surabaya, keadaan umum perikanan dan kelautan di Kecamatan Bulak.

3.4 Metode Pengambilan Sampel

Jika kita hanya akan meneliti sebagian dari populasi yang ada, maka penelitian tersebut disebut penelitian sampel. Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Dinamakan penelitian sampel apabila kita bermaksud untuk menggeneralisasikan hasil penelitian sampel. Yang dimaksud dengan menggeneralisasikan adalah mengangkat kesimpulan penelitian sebagian suatu yang berlaku bagi populasi. Pengambilan sampel harus dilakukan sedemikian rupa sehingga diperoleh sampel (contoh) yang benar-benar dapat berfungsi sebagai contoh, atau dapat menggambarkan keadaan populasi yang sebenarnya. Dengan istilah lain, sampel harus representatif (Arikunto, 2010).

Pada penelitian Pengembangan usaha kerajinan kerang sebagai sumber pendapatan masyarakat di Kenjeran, Surabaya ini menggunakan purposive sampling. Purposive sampling adalah metode pengambilan sampel yang dipilih dengan cermat sehingga relevan dengan struktur penelitian, dimana

pengambilan sampel dengan mengambil sample orang-orang yang dipilih oleh penulis menurut ciri-ciri spesifik dan karakteristik tertentu (Djarwanto, 1998).

Berdasarkan sumber data dari ketua sentra jumlah pengrajin di Sentra Kerajinan Kerang berjumlah 37 orang namun berdasarkan hasil lapang hanya 21 orang yang berprofesi sebagai pengrajin/ produsen sebagian besar dari mereka adalah tenaga kerja borongan. Oleh karena itu jumlah responden yang dipilih sebagai sampel berjumlah 10 orang.

3.5 Batasan Penelitian

- **Pengembangan** : Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan/ jabatan melalui pendidikan dan latihan.
- **Usaha** : Usaha adalah kegiatan yang dilakukan manusia untuk mendapatkan penghasilan baik berupa uang ataupun barang yang dibutuhkan.
- **Kerajinan** : Kerajinan adalah sebutan bagi suatu benda hasil karya seni manusia. Kata 'kerajinan' berasal dari kata 'rajin' yang artinya barang/benda yang dihasilkan oleh keterampilan tangan. Kerajinan terbuat dari berbagai bahan. Dari kerajinan ini menghasilkan hiasan atau benda seni maupun barang pakai. Biasanya istilah ini diterapkan untuk cara tradisional dalam membuat sesuatu.
- **Kerang** : Kerang adalah hewan air yang termasuk hewan bertubuh lunak (moluska). Pengertian kerang bersifat umum dan tidak memiliki arti secara biologi namun penggunaannya luas dan dipakai dalam kegiatan ekonomi. Dalam pengertian paling luas, kerang berarti semua moluska dengan sepasang cangkang.

- **Pendapatan** : Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan.
- **Rumah Tangga** : Rumah tangga terdiri dari satu atau lebih orang yang tinggal bersama-sama di sebuah tempat tinggal dan juga brbagi makanan dan akomodasi hidup.
- **Masyarakat** : Masyarakat adalah sejumlah besar orang yang tinggal tinggal dalam wilayah yang sama, relatif independen dan orang orang di luar wilayah itu, dan memiliki budaya yang sama.
- **Analisis SWOT** : SWOT adalah singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), *Threats* (tantangan). Analisa SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi isu-isu internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan kita dalam memasarkan event kita. Analisa SWOT adalah sebuah bentuk analisa situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran).
- **Observasi** : Observasi adalah suatu cara pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap suatu obyek dalam suatu periode tertentu dan mengadakan pencatatan secara sistematis tentang hal-hal tertentu yang diamati.
- **Kuisisioner** : Kuesioner adalah daftar pertanyaan tertulis yang ditujukan kepada responden. Jawaban responden atas semua pertanyaan dalam kuesioner kemudian dicatat/direkam
- **Wawancara** : Wawancara adalah tanya jawab antara dua pihak yaitu pewawancara dan narasumber untuk memperoleh data, keterangan atau pendapat tentang suatu hal.

- Dokumentasi : Dokumentasi adalah Kumpulan dari dokumen-dokumen dapat memberikan keterangan atau bukti yang berkaitan dengan proses pengumpulan dan pengelolaan dokumen secara sistematis serta menyebar luaskan kepada pemakai informasi tersebut.
- Data primer : Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung (dari tangan pertama).
- Data Sekunder : Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada.
- Deskriptif kualitatif : Deskriptif kualitatif merupakan metode yang digunakan untuk membedah suatu fenomena di lapangan. Penelitian deskriptif kualitatif adalah metode yang menggambarkan dan menjabarkan temuan di lapangan. Metode deskriptif kualitatif hanyalah memaparkan situasi atau peristiwa. Penelitian dengan metode ini tidak mencari atau menjelaskan hubungan, tidak menguji hipotesis atau membuat prediksi.
- Deskriptif kuantitatif : Deskriptif kuantitatif yaitu suatu bentuk penelitian yang berdasarkan data yang dikumpulkan selama penelitian secara sistematis mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat dari obyek yang diteliti dengan menggabungkan hubungan antar variabel yang terlibat didalamnya, kemudian diinterpretasikan berdasarkan teori-teori dan literatur-literatur yang berhubungan.

3.6 Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif yang meliputi deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis data yang digunakan untuk menjawab tujuan yang ingin dicapai dalam permasalahan yang ada pada

penelitian ini. Analisis data yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian ini dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Analisis Data yang digunakan

No	Tujuan Penelitian	Aspek yang diteliti	Metode Analisis Data
1	Mengetahui profil usaha Kerajinan Kerang di Kenjeran, Bulak, Surabaya, Jawa Timur	Teknis Manajemen Pemasaran	Deskriptif Kualitatif
2	Menganalisis kelayakan usaha kerajinan kerang di Kenjeran, Bulak, Surabaya, Jawa Timur	Finansiil jangka pendek	Deskriptif Kuantitatif
3	Mengetahui strategi pengembangan usaha kerajinan kerang di Kenjeran, Bulak, Surabaya, Jawa Timur	Analisis SWOT	Deskriptif Kuantitatif Kualitatif
4	Mengetahui perencanaan pengembangan usaha kerajinan kerang di Kenjeran, Bulak, Surabaya, Jawa Timur	Finansiil jangka panjang	Deskriptif Kuantitatif

Sumber : Data Primer

Dalam penelitian mengenai perencanaan pengembangan usaha kerajinan kerang di Kenjeran, Bulak, Surabaya, Jawa Timur ini merupakan perencanaan strategis bisnis yang menggunakan aspek finansiil jangka panjang sebagai fokus utamanya.

3.6.1 Deskriptif Kualitatif

Deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang dideskripsikan menggunakan kata-kata menurut responden, apa adanya sesuai dengan pertanyaan penelitiannya kemudian dianalisis pula dengan kata-kata yang melatar belakangi responden berperilaku (Marzuki, 1993).

Analisis data kualitatif pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha berdasarkan aspek teknis, aspek pasar, dan aspek manajemen, berikut adalah aspek yang perlu dianalisis data kualitatif.

3.6.2 Deskriptif Kuantitatif

Menurut Usman dan Akbar (2009), deskriptif kuantitatif adalah penjabaran dengan menggambarkan sesuatu berupa angka yang dapat digambarkan dalam bentuk statistik deskriptif, antara lain berupa skala pengukuran, hubungan, variabilitas dan sentral tendensi. Analisis data secara deskriptif kuantitatif dalam penelitian ini dipergunakan untuk menganalisis aspek pemasaran yaitu mengenai biaya pemasaran yang digunakan untuk produksi kerajinan kerang serta aspek finansiilnya.

Aspek finansiil yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang. Analisis Finansiil Jangka Pendek terdiri dari : Modal, Penerimaan, Keuntungan, *Revenue Cost Ratio* (RC Ratio), REC (*Return to Equity Capital*), *Break Even Point* (BEP) sedangkan Analisis Finansiil Jangka Panjang terdiri dari : *Net Present Value* (NPV), *Net Benenfit Cost Ratio* (Net B/C), Payback Period, Analisis Sensitivitas

3.7 Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dan pemberian penilaian.

Tabel 3. Matrik Faktor Strategi Internal

Faktor-faktor Strategis internal	Bobot	Ranting	Skor pembobotan (Bobot x Rating)	
Kekuatan (Strengths IS)				
Kekuatan 1	Bobot kekuatan 1	Rating kekuatan 1		
Kekuatan 2	Bobot kekuatan 2	Rating kekuatan 2		
.....				
Jumlah S	A			B
Kelemahan (Weaknesses / W)				
Kelemahan 1	Bobot kelemahan 1	Rating kelemahan 1		
Kelemahan 2	Bobot kelemahan 2	Rating kelemahan 2		
.....				
Jumlah W	C			D
Total	(A + C) = 1			(B+D)

(Sumber : Rangkuti, 2008).

Adapun tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis internal menurut Rangkuti (2008) adalah sebagai berikut :

- Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan pada usaha produksi kerajinan kerang (kolom 1), masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut posisi strategis pada usaha produksi kerajinan kerang. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor tunggal 1,0. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut :

0,05 = dibawah rata-rata

0,10 = rata-rata

0,15 = diatas rata-rata

0,20 = sangat kuat

- Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi pada usaha produksi kerajinan kerang. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) dieri nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkan dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikanya. Dengan keterangna sebagai berikut :

1= di bawah rata-rata

2 = rata-rata

3 = di atas rata-rata

4 = sangat bagus

- Kaitan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi pada usaha kerajinan kerang. Nilai total ini menunjukkan bagaimana pada usaha produksi kerajinan kerang bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.

Tabel 4. Matrik Faktor Strategi Eksternal

Faktor-faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor pembobotan (Bobot x Rating)	
Peluang (<i>Opportunities</i> / O)				
Peluang 1	Bobot Peluang 1	Rating Peluang 1		
Peluang 2	Bobot Peluang 2	Rating Peluang 2		
.....				
Jumlah O	A		B	
Ancaman (<i>Threats</i> / T)				
Ancaman 1	Bobot Ancaman 1	Rating Ancaman 1		
Ancaman 2	Bobot Ancaman 2	Rating Ancaman 2		
.....				
Jumlah T	C			D
Total	(A + C) = 1			(B+D)

(Sumber : Rangkuti, 2008).

Adapun tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis eksternal adalah sebagai berikut :

- Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi peluang serta ancaman pada usaha produksi kerajinan kerang (kolom 1), masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut :

0,05 = dibawah rata-rata

0,10 = rata-rata

0,15 = diatas rata-rata

0,20 = sangat kuat

- Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi pada usaha produksi kerajinan kerang. Pemberian rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluang kecil diberirating +1). Dengan keterangan sebagai berikut :

1 = di bawah rata-rata

2 = rata-rata

3 = di atas rata-rata

4 = sangat bagus

- Kaitan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi pada usaha kerajinan kerang. Nilai total ini menunjukkan bagaimana pada usaha produksi kerajinan kerang bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

4. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Keadaan Kependudukan

Keadaan penduduk terdiri dari komposisi penduduk yang meliputi pengelompokan atau susunan penduduk suatu negara atau suatu wilayah berdasarkan kriteria-kriteria tertentu. Komposisi penduduk diperlukan dalam suatu negara karena dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan atau penentuan kebijaksanaan dalam pelaksanaan pembangunan. Gambaran mengenai komposisi penduduk perlu dikaji atau dipelajari karena berbagai alasan, antara lain karena setiap penduduk pasti memiliki usia dan jenis kelamin yang berbeda sehingga memiliki potensi dan kemampuan yang berbeda pula. Pemerintah dapat merancang kegiatan atau perencanaan yang sesuai dengan kemampuan penduduk. Pemerintah juga dapat menata kebutuhan sarana dan prasarana kehidupan bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara yang disesuaikan dengan kebutuhan penduduknya.

4.1.1 Letak Geografis dan Topografis

Berdasarkan sumber data kantor Kelurahan Kenjeran, letak geografis lokasi Penelitian adalah pada 13° 14.01" LS dan 112° 47' 13.09" BT. Usaha ini terletak di wilayah Kelurahan Kenjeran, Kabupaten Surabaya, Provinsi Jawa Timur dengan luas Kelurahan 71,551 Ha ketinggian wilayah Kelurahan Kenjeran dari permukaan laut sebesar 2 mdpl (meter diatas permukaan laut) dengan topografi rendah dan suhu rata-rata 31 °C.

Adapun batas-batas Kelurahan Kenjeran dengan daerah sekitarnya adalah sebagai berikut :

Sebelah Utara : Kelurahan Kedung Cowek

Sebelah Timur : Kelurahan Sukolilo

Sebelah Selatan : -

Sebelah Barat : Kelurahan Bulak

Jarak Kelurahan Kenjeran dari pusat pemerintahan kecamatan 2 km, dari pusat pemerintahan kota 8 km, dan dari ibu kota Provinsi Jawa Timur 7,5 km. Wilayah Timur inilah yang dikembangkan oleh pemerintah sebagai obyek wisata pantai utara. Tepatnya di kelurahan Sukolilo kecamatan Bulak kota Surabaya inilah dibangun wisata panta ria kenjeran, pantai yang dapat ditempuh dari pusat kota dengan waktu $\pm 30 - 45$ menit dan memiliki luas ± 10 Ha.

4.1.2 Kependudukan

Berdasarkan data dari Kelurahan Kenjeran pada bulan Oktober-Desember 2014 jumlah penduduk tercatat sebanyak 6245 jiwa yang terdiri dari 1627 KK (Kepala Keluarga) dengan perincian menurut jenis kelamin sebanyak 3183 jiwa laki-lai, dan 3062 jiwa perempuan. Adapun jumlah penduduk menurut kewarganegaraan sebanyak 3183 jiwa laki-laki WNI, 3062 jiwa perempuan WNI, 0 jiwa laki-laki WNA dan 0 jiwa perempuan WNA.

Dari perincian data mengenai jumlah penduduk di Kelurahan Kenjeran dapat digunakan untuk mengetahui tingkat kepadatan suatu daerah sehingga dapat memberikan ebuah gambaran mengenai potensi warga sebagai pelaku bisnis maupun konsumen potensial. Berdasarkan obsevasi kami pada sentra kerajinan kerang di Kenjeran sudah tergolong lama dan terlihat mengalami perkembangan pesat.

a. Berdasarkan Tingkat Usia

Tabel 5. Jumlah penduduk menurut usia (Kelompok pendidikan)

No.	Golongan usia (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	0 – 3	460	7,7
2.	4 – 6	1345	22,5
3.	7-12	515	8,6
4.	13-15	781	13,0
5.	16-18	126	2,1
6.	19 keatas	2750	46,0
Total		5977	100

Sumber : Kantor Kelurahan Kenjeran, 2015

Keadaan penduduk Kelurahan Kenjeran berdasarkan tingkat usia dalam kelompok pendidikan antara lain pada usia antara 0-3 tahun sebanyak 460 jiwa dengan persentase 7,7 %, pada usia 4-6 tahun sebanyak 1345 jiwa dengan persentase 22,5%, usia 7-12 tahun sebanyak 515 jiwa dengan persentase 8,6 %, pada usia 13-15 tahun sebanyak 781 jiwa dengan persentase 13,0 %, pada usia 16-18 tahun sebanyak 126 jiwa dengan persentase 2,1 %, sedangkan pada usia 19 tahun keatas sebanyak 2750 jiwa dengan persentase 46,00 % dimana pada usia tersebut merupakan usia produktif, karena nantinya akan dapat memberikan kontribusi penyediaan tenaga kerja di Kelurahan Kenjeran. Dengan tingginya jumlah penduduk usia produktif maka hal tersebut bisa membantu ketersediaan tenaga kerja guna pengembangan usaha kerajinan kerang di Kenjeran.

Tabel 6. Jumlah penduduk menurut usia (kelompok tenaga kerja)

No.	Golongan usia(tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	10 – 14	20	0,8
2.	15 – 19	68	2,7
3.	20 – 26	348	13,8
4.	27 – 40	976	38,7
5.	41 – 56	933	37
6.	57 keatas	174	7
Total		2519	100

Sumber : Kantor Kelurahan Kenjeran, 2015

b. Berdasarkan Agama yang Dianut

Sebagian besar penduduk Kelurahan Kenjeran memeluk agama Islam dengan total persentase sebesar 75 % dengan jumlah yaitu sebanyak 4662 jiwa, yang memeluk agama Kristen sebanyak 988 jiwa dengan persentase 15,8 %, yang memeluk agama Khatolik sebanyak 323 jiwa dengan persentase 5,1 %, yang terkecil yaitu agama Hindu sebanyak 23 jiwa dengan persentase 0,3 %, yang memeluk agama Budha yaitu sebanyak 240 jiwa dengan persentase 3,8 %. Salah satu usaha untuk menunjang kegiatan spiritual di Kelurahan Kenjeran banyak didirikan sarana keagamaan seperti madrasah, musola, masjid dan sarana keagamaan lainnya. Jumlah penduduk menurut agama di Kelurahan Kenjeran pada tahun 2015 dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Komposisi Penduduk Berdasarkan Agama yang Dianut

No.	Agama	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Islam	4662	75
2.	Kristen	988	15,8
3.	Katholik	323	5,1
4.	Hindu	23	0,3
5.	Budha	240	3,8
Jumlah		6236	100

Sumber : Kantor Kelurahan Kenjeran, 2015

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa dalam Kelurahan Kenjeran terdapat berbagai agama, sekalipun islam mendominasi namun kerukunan hidup antar warga sekitar yang berbeda agama tetap rukun dan terjaga. Hal ini berpengaruh positif terhadap kehidupan sosial ekonomi termasuk berperan mendukung suasana kondusif dalam menjalankan bisnis.

c. Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Keadaan penduduk Kelurahan Kenjeran berdasarkan tingkat pendidikan sudah relatif cukup tetapi tamatan SLTA/SMU masih mendominasi, hal ini dapat dilihat dari jumlah penduduk yang tamatan 2.500 jiwa dan mencapai 70,4 % dari jumlah penduduk wilayah tersebut, tamatan Taman Kanak-kanak yaitu sebanyak 185 jiwa dengan presentase 5,3 %, taman Sekolah Dasar yaitu sebanyak 640 jiwa dengan presentase 18,0 %, tamatan SLTP yaitu sebanyak 127 jiwa dengan

presentase 3,57 %, tamatan SLTA yaitu sebanyak 2.500 jiwa dengan presentase 70,4 %, tamatan Akademi (D1-D3) ya 0,7 %, dan tamatan Sarjana (S1-S3) sebanyak 75 jiwa dengan presentase 2,1 %. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8.Data Tingkat Pendidikan Kelurahan Kenjeran (Pendidikan Formal)

No	Keterangan	Jumlah (orang)	Prosentase (%)
1.	Taman Kanak-kanak	185	5,2
2.	Sekolah Dasar	640	18,0
3.	SMP/SLTP	127	3,57
4.	SMU/SLTA	2500	70,4
5.	Akademi (D1-D3)	25	0,7
6.	Sarjana (S1-S3)	75	2,1
Jumlah		3552	100

Sumber : Kantor Kelurahan Kenjeran, 2015

Penduduk Kelurahan Kenjeran rata-rata sudah memiliki tingkat pendidikan formal cukup baik, terlihat dari tabel diatas namun dari data Kelurahan tidak ada penduduk yang mengikuti pendidikan non formal . Hal ini tidak lepas dari sarana pendidikan di Kelurahan Kenjeran yang tergolong memadai untuk digunakan sebagai penunjang kegiatan belajar mengajar mulai dari Taman Kanak-kanak sampai lanjutan atas. Tetapi kalau melihat dari jumlah tamatan Diploma maupun Sarjana masih rendah, maka masih perlu adanya peningkatan Sumberdaya Manusia yang lebih tinggi, karena ketersediaan tenaga kerja yang mempunyai tingkat pendidikan yang lebih tinggi dapat mempengaruhi perkembangan usaha khususnya pada sektor perikanan yang ada di wilayah tersebut.

d. Berdasarkan Mata Pencaharian

Berdasarkan pekerjaan, penduduk Kelurahan Kenjeran sebagai Pegawai Negeri Sipil yaitu sebanyak 47 jiwa degan presentase 1,35 %,TNI yaitu sebanyak 6 jiwa degan presentase 0,17 %. Polri yaitu sebanyak 1 jiwa degan presentase 0,02 %, swasta yaitu sebanyak 1691 jiwa degan presentase 48,9 %, dan

Pensiunan/Purnawirawan yaitu sebanyak 9 jiwa dengan presentase 0,26 %, Wiraswasta yaitu sebanyak 179 jiwa dengan presentase 5,2 %, Buruh tani yaitu sebanyak 18 jiwa dengan presentase 0,52 %, Dagang yaitu sebanyak 225 jiwa dengan presentase 6,5 %, Nelayan yaitu sebanyak 125 jiwa dengan presentase 3,6 %, Ibu Rumah Tangga yaitu sebanyak 1135 jiwa dengan presentase 32,8 %, belum bekerja yaitu sebanyak 25 jiwa dengan presentase 0,7 %. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9. Komposisi Penduduk Berdasarkan Mata Pencapaian

No.	Mata Pencapaian	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Pegawai Negri Sipil	47	1,35
2.	TNI	6	0,17
3.	Polri	1	0,02
4.	Swasta	1691	48,9
5.	Pensiunan/Purnawirawan	9	0,26
6.	Wiraswasta	179	5,2
7.	Buruh Tani	18	0,52
8.	Dagang	225	6,5
9.	Nelayan	125	3,6
10.	Ibu Rumah Tangga	1135	32,8
11.	Belum Bekerja	25	0,7
Total		3461	100

Sumber : Kantor Kelurahan Kenjeran, 2014

Pada tabel diatas dapat kita simpulkan bahwa mata pencapaian penduduk di Kelurahan Kenjeran di dominasi oleh swasta dan ibu rumah tangga.

4.2 Keadaan Usaha Perikanan

Jumlah penduduk di wilayah Surabaya menurut informasi dari Dinas Perikanan Kota Surabaya Bidang Perikanan dan Kelautan pada tahun 2011 sebanyak 3.024.321 jiwa. Dari jumlah penduduk tersebut yang bermata pencarian dibidang usaha kelautan dan perikanan sebanyak 2.226 orang sebagai nelayan laut, 50 orang sebagai nelayan perairan umum dan 547 orang sebagai petani ikan air tawar. Persebaran nelayan meliputi 12 kecamatan (24 kelurahan) seluas 87,42 km². Usaha Perikanan dan Kelautan di Kota Surabaya

terus mengalami perkembangan walaupun masih dalam skala tradisional. Sampai tahun 2011 nilai produk perikanan dan kelautan sebesar Rp 378.552.214.000 yang terdiri dari produk di bidang penangkapan laut dan darat sebesar Rp 138.182.439.000, produk budidaya sebesar Rp 187.039.690.000 dan produk olahan konsumsi dan non konsumsi sebesar Rp 53.330.085.000.

Dengan panjang garis pantai 74,4 km² Surabaya memiliki potensi yang besar yaitu terdiri dari potensi penangkapan ikan dengan jumlah perahu 2.004 buah, nelayan 2.276 orang dan produksi sebesar 7.119,89 ton. Untuk potensi budidaya ikan terdiri dari Budidaya air payau 3.139,66 Ha dengan jumlah petambak 901 orang dan jumlah produksi sebesar 7.932,84 ton, budidaya ikan air tawar dengan luas 485,18 Ha dengan jumlah pembudidaya 547 orang dan jumlah produksi 923,66 ton. Selain potensi budidaya ikan di wilayah Surabaya memiliki potensi tambak garam dengan luas 1.490,19 ha dengan produksi 77.680,49 ton. Sedangkan untuk potensi pengolahan ikan konsumsi terdiri dari 431 orang pengolah/UMKM dengan jumlah coldstorage 28 unit, komoditi tersebut terdiri dari pengasinan/pengeringan sebesar 59,08 ton, pengasapan 145,50 ton, trasi 12,48 ton, petis 13,50 ton, kerupuk ikan/udang 1.722,24 ton, es 32,64 dan lain-lain sebesar 9,36 ton. Potensi perikanan non konsumsi terdiri dari 41 orang pengrajin kerang dan 158 orang pedagang ikan hias, untuk outlet yang menjual ikan/udang terdiri dari 45 unit pasar tradisional dan 12 unit pasar modern/swalayan.

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Sejarah dan Perkembangan Usaha Kerajinan Kerang di Kenjeran

Bisnis Kerajinan Kerang merupakan salah satu peluang bisnis yang cukup menjanjikan. Banyaknya kulit kerang yang bertumpukan di pinggir pantai dan di pinggir sungai di wilayah pesisir Kota Surabaya tepatnya di Kelurahan Kenjeran menggelitik hati beberapa masyarakat untuk mencoba mengubah onggokan sampah kulit kerang yang tak berguna tersebut menjadi sesuatu yang mempunyai nilai ekonomis yang lebih tinggi. Banyaknya bahan baku dari kulit kerang yang berserakan tersebut menggugah inspirasi untuk membuat kerajinan kulit kerang. Di samping bahan bakunya sangat murah bahkan waktu itu masih gratis, tinggal ambil saja, tempat pemasarannyapun sangat dekat. Di kawasan Kenjeran ada dua tempat wisata yaitu : Pantai Kenjeran Lama dan Pantai Ria Kenjeran. Akhirnya dengan tekad dan semangat yang membara mulailah Ibu Hj.Khoiriyah untuk merintis usaha kerajinan kerang pada tahun 1985. Dengan menggunakan tenaga kerja sekeluarga, dan dibantu saudara beliau mulailah kami memproduksi kerajinan kerang dengan model dan corak yang sangat sederhana. Hasilnya di jual sendiri ke Pantai Kenjeran Lama dan Pantai Ria Kenjeran Baru.

Hari demi hari, bulan demi bulan kami terus membuat produk kerajinan kerang. Dan ternyata pemasarannyapun bagus. Maka Ibu Hj.Khoiriyah mulai menambah tenaga kerja dan menambah volume dan aneka model dan coraknya pun kami kembangkan. Tetangga di sekitar rumah juga mulai melirik usaha kerajinan kerang ini dan mereka mulai membuat usaha kerajinan kerang serupa dan mulai saat itu lah usaha kerajinan kerang mulai berkembang di wilayah Kenjeran. Untuk mengembangkan usaha para pengrajin mulai mengambil contoh

dari tempat lainnya, seperti dari Situbondo dan Bali, dan mencoba untuk membuat produk yang lebih bagus lagi dengan mengambil contoh tersebut.

Setelah beberapa tahun berjalan, tumbuhlah beberapa pengrajin di sekitar Kelurahan Kenjeran. Pada tahun 1993 tepatnya pada bulan Agustus, pengrajin kerang mendapat dana CSR dari BANK EXIM yang dirupakan pelatihan dan permodalan. Sekitar 20 hari para pengrajin diberi pelatihan yang dilaksanakan oleh DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN KOTA SURABAYA (dulu DEPPERINDAG) bekerjasama dengan PT BANK EXIM. Setelah pelatihan itulah maka terbentuklah kelompok usaha bersama yang diberi nama : “KELOMPOK PENGRAJIN KERANG KENJERAN JAYA” dan Bpk Khoirul Sholeh diangkat menjadi ketua kelompok. Dan akhirnya setelah beberapa tahun kemudian berubah menjadi SENTRA KERAJINAN KERANG KENJERAN SURABAYA. Setelah adanya sentra tersebut maka anggota kelompok lebih sering mendapatkan pelatihan dan bantuan dari Dinas terkait.

Untuk pemasaran produk kerajinan kerang ini masih mengandalkan di kedua pantai di kawasan Kenjeran yaitu Pantai Kenjeran Lama dan Panua pantai itu berdekatan : Wisata Bahari Lamongan (WBL), Pantai Sendang Biru Malang, Pantai Popoh Tulungagung dan lainnya kerajinan kerangnya berasal dari Kenjeran. Bahkan kerajinan kami tersebut di beberapa pantai di Kalimantan, Sumatera bahkan di Ambon.

Untuk urusan ekspor, para pengrajin tidak melakukan sendiri tetapi melalui broker (perantara) yang membawa hasil kerajinan kami ke Malaysia, Korea, bahkan ke Australia. Biasanya mereka membawa kontainer sendiri dan barang kami di campur dengan kerajinan dari daerah lain.

5.2 Aspek Teknis

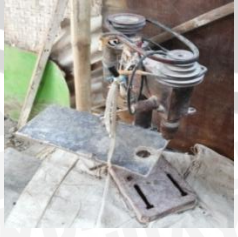
5.2.1 Fasilitas Produksi

Fasilitas produksi merupakan faktor yang mempengaruhi keberlanjutan suatu usaha baik secara langsung maupun tidak langsung, salah satunya adalah sarana dan prasarana. Berikut ini adalah sarana dan prasarana yang mempengaruhi usaha pembuatan kerajinan kerang yang telah dilakukan.

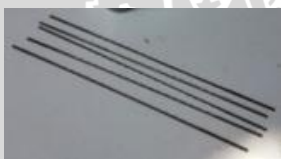
5.2.1.1 Sarana

Sarana merupakan peralatan dan perlengkapan yang digunakan secara langsung dalam proses usaha penyalur bahan baku dan pengepul hasil kerajinan kerang di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran adapun sarana-sarana yang ada pada usaha kerajinan kerang adalah sebagai berikut :

Tabel 10. Sarana Produksi Kerajinan Kerang

No	Nama	Gambar	Fungsi
1	Gerinda		Mesin gerinda digunakan untuk memotong kerang sesuai ukuran dan bentuk yang diinginkan. Mesin gerinda menggunakan energi listrik.
2.	Mesin pemotong		Untuk memotong triplek yang digunakan dalam pembuatan pigura dan cermin
3.	Mesin Bor		Mesin bor digunakan untuk melubangi kerang sesuai dengan pola yang akan dibuat. Untuk mengoperasikan mesin bor ini menggunakan tenaga listrik.

4.	Terminal Listrik		Tempat koneksi kabel listrik untuk menyalurkan energi listrik guna menyalakan sarana yang menggunakan energi listrik.
5.	Tang		Tang digunakan untuk membantu mempermudah dalam membuka dan memasang gantungan kunci.
6.	Alat tembak lem		Alat tembak lem untuk membakar/melelehkan lem stick yang digunakan untuk merekatkan bros dengan peniti.
7.	Ember talam		Ember plastik digunakan sebagai tempat kerang yang akan disusun menjadi bros.
8.	Bak plastik		Bak plastik digunakan untuk proses pencucian kerang supaya bersih dan tidak bau.
9.	Karung		Karung digunakan untuk menjemur kerang yang sudah dicuci.
10.	Lampu		Lampu digunakan sebagai penerangan ketika proses produksi.

11.	Gunting		Gunting digunakan untuk alat memotong/ mengunting kertas, isolasi dan lainnya
12.	Papan triplek		Untuk menjemur kerang yang sudah setengah jadi supaya lemnnya cepat mengering
13.	Tempayan Bambu		Untuk menjemur kulit kerang yang sudah selesai dicuci.
14.	Pisau Mesin Potong kayu		Pisau mesin digunakan sebagai pengganti pisau mesin yang sudah tumpul atau patah.
15.	Amplas		Ampelas digunakan sebagai alat untuk merapikan kayu triplek untuk pigura supaya serabut kasarnya hilang.
16.	Gayung		Untuk membantu mengambil air dalam proses pencucian bahan baku kulit kerang
17.	Kursi kecil		Digunakan untuk tempat duduk ketika proses produksi kerajinan kerang

18.	Bak tandon		Bak tando digunakan sebagai tempat tandon air untuk mempermudah proses pencucian bahan baku
19.	Kuas		Kuas cat digunakan sebagai pembantu meratakan pernis dipermukaan kerang.
20.	Nampan		Nampan plastik digunakan sebagai tempat kerang yang akan di jemur setelah proses pencucian.
21.	Toples		Toples digunakan untuk wadah berbagai bahan-bahan pembuatan kerajinan kerang seperti monte, sage dan lain sebagainya
22.	Stapler		Mesin stapler / staples ini digunakan untuk merekatkan plastik kemasan.

Sumber : Data Primer, 2015

5.2.1.2 Prasarana

Prasarana adalah komponen-komponen atau alat-alat penunjang terhadap sarana. Pada lokasi penelitian terdapat beberapa prasarana sebagai berikut :

1. Sumber Air

Menurut Peraturan Pemerintah Pekerjaan Umum Nomor./14/PRT/M/2010 pasal 5 ayat 2, prioritas utama penyediaan air untuk kebutuhan masyarakat meliputi tersedianya air baku untuk memenuhi kebutuhan pokok minimal sehari-hari dan tersedianya air irigasi untuk pertanian rakyat pada sistem irigasi yang sudah ada. Air minum adalah air minum rumah tangga yang melalui proses

pengolahan atau tanpa proses pengolahan yang memenuhi syarat kesehatan dan dapat langsung diminum. Sedangkan yang dimaksud dengan penyediaan air minum adalah kegiatan menyediakan air minum untuk memenuhi kebutuhan masyarakat agar mendapatkan kehidupan yang sehat, bersih dan produktif.

Pada lokasi penelitian kondisi kualitas air keruh, berwarna coklat dan berbau agak amis karena lokasi penelitian yang dekat dengan laut/pantai. Air tersebut digunakan oleh masyarakat sekitar untuk kegiatan memenuhi kebutuhan rumah tangga seperti mencuci pakaian bahkan digunakan untuk MCK (Mandi, Cuci, Kakus).



Gambar 5. Sumber air yang berasal dari PDAM

2. Jalan

Jalan merupakan prasarana pokok pengangkutan darat untuk kelancaran arus barang dan jasa serta mobilitas penduduk antar wilayah atau lokasi (Sari, 2011). Peraturan Pemerintah Pekerjaan Umum Nomor : 14/PRT/M/2010 pasal 5 ayat 2, jalan terbagi atas dua bagian yaitu jaringan dan ruas.

Dalam jaringan terdapat tiga hal yaitu aksesibilitas, mobilitas, dan keselamatan. Aksesibilitas adalah tersedianya jalan yang menghubungkan pusat-pusat kegiatan dalam wilayah kabupaten/kota. Mobilitas adalah tersedianya jalan yang memudahkan masyarakat perindividu melakukan perjalanan. Keselamatan adalah tersedianya jalan yang menjamin pengguna jalan berkendara dengan selamat.

Jalan untuk menuju ke lokasi usaha sudah cukup baik (beraspal) namun pada saat ini masih banyak dilakukan perbaikan khususnya dalam sistem saluran air sedangkan untuk akses menuju lokasi Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran jauh jaraknya cukup jauh dari jalan raya yaitu melewati gang-gang dan untuk gudang yang digunakan untuk memotong kerang berada pada pinggir pantai.



Gambar 6. Jalan di wilayah Kenjeran

3. Sumber Listrik

Sumber listrik yang digunakan pada usaha ini berasal dari tenaga listrik yang disuplay dari Perusahaan Listrik Negara (PLN) Kota Surabaya. Energi ini digunakan sebagai penerangan dan penggunaan alat listrik seperti mesin gerinda, mesin bor sebagai sarana produksi pembuatan kerajinan kerang.



Gambar 7. Sumber Listrik

4. Alat Komunikasi

Alat komunikasi yang digunakan untuk memperlancar dalam berbagai kegiatan usaha di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran ini adalah menggunakan handphone pribadi, agar komunikasi antara para pelanggan ataupun penyedia bahan baku serta pihak-pihak yang terkait dapat berjalan lancar.



Gambar 8. Handphone sebagai alat komunikasi

5.3.2 Teknis Produksi

5.3.2.1 Pengadaan Bahan Baku

Bahan baku kerang pada usaha pembuatan kerajinan kerang berupa kulit kerang, para pengrajin di wilayah Kenjeran biasanya memperoleh bahan bak dari supplier diberbagai wilayah, seperti dari Sidayu, Pasir Putih, Situbondo, Jawa Timur. Apabila terjadi kelangkaan bahan baku biasanya para pengrajin mencari alternatif bahan baku dari wilayah lain meskipun harga dan kualitasnya berbeda, seperti mengambil dari wilayah Kenjeran sendiri, untuk kualitas yang sama harga bahan baku di wilayah Kenjeran lebih mahal dibandingkan dengan di Situbondo, namun ada beberapa penyedia bahan baku yang memberikan harga murah tetapi dengan kualitas yang kurang bagus. Bahkan pada penelitian di lapang ketika bahan baku mengalami kelangkaan pengrajin dengan terpaksa membeli bahan baku yang masih kotor dan belum dilakukan pemilihan jadi ukuran kerang dalam satu karung tidak sama. Meskipun dengan harga lebih murah yaitu Rp 5.000 per karung 5 kg, pengrajin harus memisahkan antara

bahan baku yang bagus dan bahan baku yang tidak layak digunakan sehingga proses produksi menjadi tidak efisien karena memerlukan tambahan tenaga kerja dan waktu yang lebih.

Sistem pembelian bahan baku yaitu, pengrajin berhubungan langsung dengan supplier dan melakukan transaksi langsung jadi untuk di wilayah Pasir Putih, pengrajin biasanya datang langsung kepada supplier. Bahan baku kerang dimasukkan dalam karung yang berukuran sedang lalu diangkut menggunakan mobil. Harga dari pembelian bahan baku ini berkisar antara Rp 20.000,- sampai Rp 30.000,- per kilogram tergantung dari jenis dan kualitas kerang sendiri, untuk kulit kerang yang sudah bersih dan dipotong memiliki harga jual lebih tinggi daripada kulit kerang yang utuh dan masih kotor.



Gambar 9. Bahan Baku (Kerang)

5.3.2.2 Teknis Produksi

Berikut ini beberapa proses produksinya mulai dari proses pemilahan, pencucian, pengeringan, persiapan dan pembuatan.



Gambar 10. Proses Produksi kerajinan kerang

- Persiapan bahan baku

Tahap pertama dalam pembuatan kerajinan kerang yaitu persiapan bahan baku yaitu kulit kerang. Para pengrajin membeli bahan baku biasanya dalam jumlah besar karena meskipun disimpan lama bahan baku tidak akan mengalami kerusakan. dalam satu kali produksi jumlah bahan baku kulit kerang tidak mementu hal ini diteentukan dari jumlah pesanan maupun jumlah produksi yang ingin dihasilkan. Dalam hari biasa para pengrajin hanya memproduksi dalam jumlah kecil namun jika mendekati hari libur sekolah maupun hari raya maka produksi akan meningkat karena permintaan terhadap produk-produk kerajinan kerang mengalami peningkatan.

- Proses pencucian

Proses pencucian ini dilakukan bertahap. Pertama pencucian cangkang kerang dibawah air mengalir atau wadah berisi air. Hal tersebut berguna untuk menghilangkan lumpur atau tanah yang melekat. Kemudian tahap selanjutnya dilakukan pembilasan menggunakan air keras dengan perbandingan kerang dan air keras 10 : 1, jadi jika kerang 10 kg membutuhkan 1 liter air keras, kondisi ini juga tergantung tingkat kebersihan kerang. Penggunaan air kerang berfungsi untuk membersihkan kerang, menjaga tekstur dan menghilangkan bau pada kerang. Air keras merupakan larutan asam kuat yang cukup pekat dan berbahaya bagi kesehatan, oleh karena itu harus berhati-hati dalam proses penggunaanya, pada saat penunangan air keras ke dalam bak yang berisi kerang harus dilakukan diruang terbuka dan disarankan menggunakan masker dan sarung tangan. Setelah pemberian air keras lalu dilakukan proses pencampuran lalu dilakukan pembilasan dengan air bersih selama tiga kali.

- Proses pengeringan

Setelah proses produksi pada tahap pencucian selesai maka proses selanjutnya adalah pengeringan. Kerang yang sudah bersih lalu dijemur dibawah sinar mata hari, sampai air yang menempel pada kerang hilang dan tidak ada kandungan airnya, lama waktu penjemuran tergantung kondisi matahari dan cuaca, jika dalam kondisi cuaca normal membutuhkan waktu berkisar 2-4 hari.

- Proses persiapan

Proses persiapan mencakup segala hal produksi, seperti mendesain pola-pola yang akan dibentuk. Contoh ada beberapa pola mulai dari bunga, kupu-kupu, kura-kura, dolpin dan lain sebagainya dengan memotong kerang sesuai dengan yang diinginkan menggunakan mesin gerinda, mengikir halus tepinya, melubangi untuk pola gantungan kunci, kadang perlu mengamplas. Juga menyiapkan wadah atau media dasar atau bahan-bahan lainnya.

- Proses pembuatan

Setelah semua siap, mulai membentuk pola dan model yang diinginkan. Proses pembuatan tergantung pola dan model yang diinginkan. Berikut adalah proses pembuatan aneka kerajinan kerang di Kenjeran :

1. Pembuatan Bros : Untuk pembuatan bros cukup dengan mengabungkan kerang dengan lem sehingga terbentuk pola yang sesuai dengan apa yang diinginkan lalu diberi peniti dengan menggunakan lem tembak kemudian ditunggu hingga lem mengering.
2. Pembuatan pigura : Pertama-tama dilakukan proses penggambaran pola pigura /frame pada kayu triplek yang sudah disediakan, kemudian gambar pola pigura tersebut di potong dengan menggunakan mesin pemotong kayu. Setelah kayu triplek sudah dipotong dan membentuk pola, kayu triplek tersebut dirapikan menggunakan kertas ampelas kayu sehingga

hasil potongan kayu menjadi rapi. Kayu triplek yang sudah rapi kemudian diberi besi pengait untuk gantungan pigura, setelah semua besi pengait terpasang, kemudian permukaan kayu diolesi dengan lem fox yang sudah dicampur dengan kanji dengan perbandingan 1:1/2, setelah kayu tertutup dengan lem, pasir ditaburkan disalah satu bagian permukaan dan dirapikan lalu di jemur. Setelah proses penjemuran, pigura yang telah kering dapat langsung dihias menggunakan kulit kerang, dengan model yang diinginkan. Setelah semua model kerang terpasang, proses penjemuran pigura kembali dilakukan guna untuk memperkuat perekatan lem dan kerang. Proses terakhir yaitu pigura yang sudah kering di pernis hingga mengkilap sehingga penampilannya menjadi menarik.

3. Pembuatan cermin : pembuatan cermin tidak jauh berbeda dengan pembuatan pigura yaitu setelah dilakukan pencucian kerang, penjemuran dan persiapan bahan baku maka pertama-tama dilakukan proses penggambaran pola cermin pada kayu triplek yang sudah disediakan, kemudian gambar pola pigura tersebut di potong dengan menggunakan mesin pemotong kayu. Setelah kayu triplek sudah dipotong dan membentuk pola, kayu triplek tersebut dirapikan menggunakan kertas ampelas kayu sehingga hasil potongan kayu menjadi rapi. Kayu triplek yang sudah rapi kemudian diberi besi pengait untuk gantungan pigura, setelah semua besi pengait terpasang, kemudian permukaan kayu diolesi dengan lem fox yang sudah dicampur dengan kanji dengan perbandingan 1:1/2, setelah kayu tertutup dengan lem, pasir ditaburkan disalah satu bagian permukaan dan dirapikan lalu di jemur. Setelah proses penjemuran, pigura yang telah kering dapat langsung dipasang kaca dan gantungan dari kawat lalu dihias menggunakan kulit kerang, dengan model yang diinginkan. Setelah semua model kerang terpasang, proses

penjemuran cermin kembali dilakukan guna untuk memperkuat perekatan lem dan kerang.

4. Pembuatan hiasan boneka kerang: pembuatan hiasan boneka kerang hampir sama dengan pembuatan bros hanya saja polanya lebih bervariasi, ada bentuk gajah, jerapah, bunga dan lain sebagainya. Proses pembuatan hiasan boneka kerang dimulai dari pencucian, penjemuran, pemilihan bahan baku, pemotongan kerang sesuai pola, lalu mengabungkan potongan kerang menggunakan lem sehingga terbentuklah aneka hiasan boneka kerang, lalu diangin-anginkan sampai kering

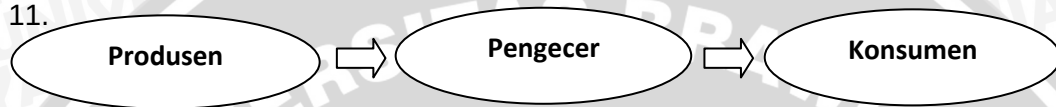
5.3 Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh para pengusaha termasuk penyalur bahan baku dan pengepul dalam usahanya mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk mendapatkan laba, dan untuk berkembang. Berhasil tidaknya usaha tersebut sangat tergantung pada keahlian yang dimiliki di bidang pemasaran, produksi, keuangan, dan sumberdaya manusia.

5.3.1 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran mempunyai peran dalam menyampaikan barang ke konsumen yaitu sebagai agen, bagaimana perantara pemasaran bernegosiasi atas barang milik produsen dengan konsumen. Saluran pemasaran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang sampai ke tangan konsumen pada Sentra Kerajinan Kerang di Kenjeran ini menggunakan saluran distribusi menggunakan satu perantara yang melibatkan produsen dan pengecer. Hal tersebut sesuai dengan Kotler (1996) yang menyatakan bahwa jenis saluran

pemasaran salah satunya adalah saluran satu tingkat (*one stage chanel*) dimana pencecer besar membeli barang kepada produsen, kemudian menjual langsung kepada konsumen. Jadi para pengrajin yang ada di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran sebagai produsen tidak langsung menjual hasil produksinya kepada konsumen langsung tetapi menjual kepada para pedagang, yang nantinya pedagang tersebut menjual langsung kepada konsumen. Saluran pemasaran pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran dapat dilihat pada gambar 11.



Gambar 11. Saluran Pemasaran

5.3.2 Strategi Pemasaran

Persaingan yang ketat saat ini memaksa perusahaan untuk menggunakan strategi-strategi pemasaran yang benar-benar tepat, guna tercapainya tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan ataupun untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Tujuan kegiatan pemasaran di sini adalah untuk mempengaruhi konsumen agar bersedia membeli barang atau jasa perusahaan pada saat mereka membutuhkan.

Dapat diartikan bahwa strategi pemasaran adalah pendekatan pokok yang digunakan oleh unit bisnis di dalam mencapai sasaran yang di dalamnya tercantum keputusan-keputusan mengenai target pasar, penempatan produk, bauran pemasaran, serta tingkat biaya pemasaran yang diperlukan. Jadi untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan strategi-strategi pemasaran yang bermanfaat untuk memonitor apa yang dikerjakan dan yang sedang terjadi di dalam perusahaan.

Menurut Primyastanto (2003), strategi pemasaran meliputi strategi produk, harga, lokasi dan promosi.

5.3.2.1 Produk (*Product*)

Untuk strategi pengembangan produk di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran ini dengan cara melihat peluang pasar dan menerima pesanan sesuai dengan permintaan, selain itu dengan mengikuti perkembangan pasar serta minat konsumen terhadap produk. Dengan menciptakan inovasi melalui kreatifitas maka produk yang dihasilkan akan mampu bersaing dan diminati banyak orang selain itu pengembangan produk dilakukan dengan mempertahankan kualitas produk dan mengetahui harga yang cocok dan bersaing dengan harga-harga lain yang memiliki usaha sejenis, selain itu dengan memberikan kualitas pelayan dan produk yang baik terhadap pembeli agar pembeli bisa percaya dan yakin bahwa usaha kerajinan kerang produksi Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran ini layak dan cocok untuk di pasarkan kepada konsumen sehingga para pedagang akan melakukan *repeat order* atau pemesanan kembali.

Pada pengemasan produk kerajinan kerang masih terjadi kekurangan karena hanya dibungkus plastik selain kurang menarik hal ini juga menyebabkan goncangan atau tekanan ketika proses transportasi sehingga bisa mengakibatkan kerusakan mengingat struktur kerang yang mudah patah. Pada proses pengiriman jarak jauh proses pengemasan dilakukan dengan balok kayu sehingga meminimalisir kerusakan akibat terjadi benturan atau goncangan. Selain proses pegemasan faktor yang mempengaruhi kerusakan adalah bahan baku, kulit kerang yang memiliki struktur tebal kan lebih kuat dan tidak mudah patah dari pada kulit kerang yang tipis.

5.3.2.2 Harga (*Price*)

Harga yang ditawarkan oleh produsen di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeranan ini beragam harga ditentukan oleh pengrajin namun biasanya pengrajin menentukan harga sesuai dengan standar harga pasar maupun harga para pesaing lainnya. Dibawah ini merupakan harga berbagai produk yang diproduksi oleh para pengrajin di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeranan :

- Bros Kerang trawangan : Rp 750,- - Rp 1.500,-
- Bros Kerang Biasa : Rp 500,- – Rp 1.000,-
- Cermin : Rp 33.000,-
- Pigura Kerang 10 R : Rp 10.000,-
- Pigura Kerang 5 R : Rp 7.500,-
- Kerang 4 R : Rp 5.000,-
- Pigura kerang susun : Rp 10.000,-
- Vas Bunga : Rp 3.500,-
- Hiasan boneka kerang ukuran kecil : Rp 1.000,-
- Hiasan boneka kerang ukuran sedang : Rp 2.000,-
- Hiasan boneka kerang ukuran sedang : Rp 3.350,- - Rp 3.500,-

Harga bros yang dengan bahan baku kerang trawangan dengan kerang biasa berbeda karena untuk kerang trawangan melalui proses pemotongan sehingga biaya produksi lebih mahal dan proses produksinya pun lebih lama, sedangkan untuk bros yang biasa tidak perlu proses pemotongan, bahan baku yang ada cukup melalui proses pencucian, pengeringan dan perangkaian bros sesuai dengan bentuk yang diinginkan. Sedangkan untuk harga pigura berbeda-beda tergantung model dan ukuran untuk ukuran lebih besar harganya lebih mahal karena membutuhkan bahan yang lebih banyak serta proses pembuatan yang lebih lama. Begitu pula dengan hiasan boneka kerang semakin besar

ukurannya maka harganya pun semakin mahal karena membutuhkan bahan baku yang lebih banyak.

5.3.2.3 Tempat (*Place*)

Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa. Karena usaha kerajinan kerang ini merupakan usaha rumahan atau *home industry* maka lokasinya pun masih berada rumah masing-masing anggota Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran. Jadi pada usaha ini pedagang ecer yang ingin memesan produk bisa melalui telepon maupun langsung datang ke lokasi usaha.

5.3.2.4 Promosi (*Promotion*).

Promosi yang dilakukan oleh produsen kerajinan kerang dilakukan secara sederhana yaitu dengan promosi dari mulut ke mulut, untuk pemesanan bisa dilakukan melalui telepon maupun datang langsung ke tempat produksi kerajinan kerang. Supaya konsumen tertarik menjadi pelanggan tetap strategi yang dilakukan oleh produsen yaitu melayani konsumen dengan ramah dan baik serta menjaga kepercayaan konsumen.

Strategi promosi yang dilakukan oleh Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran lebih modern yaitu melalui teknologi komunikasi seperti blog, email dan jejaring sosial yang dikelola oleh ketua Sentra Kerajinan Kerang Bapak Khoirul Sholeh, SH.

5.4 Kelayakan Finansial Usaha Di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran, Kecamatan Bulak, Surabaya, Jawa Timur

Setelah kegiatan pemasaran perlu dilakukan analisis dan menghitung aspek finansial dari sebuah usaha hal ini untuk mengetahui apakah suatu usaha dapat dikatakan layak atau tidak. Studi kelayakan pada usaha produksi kerajinan

kerang pada aspek finansial jangka pendek meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, *RC Ratio*, keuntungan, *REC* dan *BEP (Break Event Point)*. Berikut adalah perhitungan aspek finansial dari beberapa pengrajin kerang yang terdaftar dalam anggota Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran

5.5.1 Modal Usaha

Berdasarkan cara dan lamanya perputaran modal atau kekayaan suatu perusahaan dapat dibedakan antara Modal Kerja yaitu aktiva yang habis dalam satu kali berputar dalam proses produksi dan proses perputarannya adalah dalam jangka waktu pendek dan umumnya kurang dari satu tahun. Dan modal tetap adalah aktiva yang mengalami proses perputaran dalam jangka waktu panjang (lebih dari satu tahun). Berdasarkan data kuantitatif yang diperoleh melalui pengambilan sampel 10 orang pengrajin kerang maka diperoleh jumlah total modal investasi pada 10 orang pengrajin yaitu sebesar Rp 454.316.500,- dan jika dirata-rata diperoleh nilai modal investasi sebesar Rp 45.431.650,- modal tersebut terdiri dari bangunan rumah, mesin gerinda, mesin bor, mesin pemotong kayu, bak, ember, alat lem tembak, steples, talam, karung, gunting, kuas, karung, lap, tang, mangkuk, toples, gayung, kursi, lampu, tikar, bak tandon, keranjang dan pisau mesin pemotong. Total nilai modal kerja/*total cost* yaitu sebesar Rp 762.051.239 jadi nilai rata-rata modal kerja sebesar Rp 76.205.123 per tahun. Adapun rincian modal usaha kerajinan kerang dapat dilihat pada Lampiran 3- Lampiran 12.

5.5.2 Biaya Produksi

Berdasarkan sifatnya biaya digolongkan menjadi dua Biaya Tetap (*fixed cost*) dan Biaya Tetap (*variable cost*). Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlah total tetap, tidak terpengaruh adanya penambahan volume kegiatan dalam batas-batas tertentu, biaya tetap terdiri dari penyusutan, listrik.

PDAM/Sumber air, pajak dan transportasi. Besarnya total biaya tetap dari 10 responden penelitian yaitu sebesar Rp 35.841.840,- jadi diperoleh rata-rata *Total Cost* sebesar Rp 3.584.184,- per tahun.

Sedangkan biaya tidak tetap (*variable cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya tidak selalu tetap besarnya dan atau berubah sebanding dengan penambahan volume kegiatan pada usaha kerajinan kerang biaya tidak tetap terdiri dari : bahan baku berupa kulit kerang dengan berbagai jenis, kayu triplek, lem fox, tepung kanji, pasir, kaca pigura, besi ikat, lem tembak, kertas karton, kertas majalah, pernis, peniti, air keras, kaporit, monte, sage, cat warna, tali senar, spidol, kantong plastik, spidol, kantong kresek, isi steples, kertas asesoris, kaca, dan upah tenaga kerja borongan. Total biaya variabel pada 10 pengrajin kerang sebesar Rp 726.209.400 jadi diperoleh rata-rata sebesar Rp 72.620.940,- per tahun. Adapun rincian biaya produksi di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran dapat dilihat pada Lampiran 3-Lampiran 12.

5.5.3 Penerimaan

Penerimaan merupakan total penerimaan yang didapatkan dari hasil produksi yang dipasarkan. Total penerimaan yang diperoleh 10 orang pengrajin sebesar Rp 1.436.856.000,- jadi diperoleh rata-rata penerimaan sebesar Rp 143.685.600 ,- per tahun. Adapun rincian penerimaan di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran dapat dilihat pada Lampiran 3- Lampiran 12.

5.5.4 Keuntungan

Keuntungan usaha merupakan pendapatan bersih diperoleh dari perhitungan besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap. Total keuntungan 10 pengrajin kerang dalam satu tahun sebesar Rp 674.804.761 jadi rata-rata keuntungan yang diperoleh pengrajin sebesar Rp 67.480.476. Adapun

rincian keuntungan di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran dapat dilihat pada Lampiran 3-Lampiran 12.

5.5.5 Revenue Cost Ratio (RC)

Nilai RC *Ratio* dari usaha kerajinan kerang selama 1 bulan adalah sebesar RC *Ratio* >1 maka usaha di Sentra Kerajinan Kerang dikatakan menguntungkan. Besarnya rata-ra nilai RC *Ratio* dalam 1 bulan adalah sebesar 1,9. Adapun rincian RC *Ratio* usaha di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran dapat dilihat pada Lampiran 3- Lampiran 12.

5.5.6 REC (Return To Equity Capital)

Nilai REC rata-rata pada usaha di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran sebesar 64,95 %. Nilai REC dari usaha kerajinan kerang selama 1 bulan lebih dari bunga deposito Bank yaitu sebesar 12 % per bulan, maka usaha kerajinan kerang di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran dikatakan layak untuk dijalankan. Adapun rincian REC usaha di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran dapat dilihat pada Lampiran 3-Lampiran 12.

5.5.7 Analisa Break Even Point (BEP)

Usaha di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu keuntungan nol/titik impas harus dapat memproduksi sebanyak BEP sales masing-masing unit. Adapun rincian perhitungan BEP dapat dilihat pada Lampiran. Berikut ini adalah nilai BEP masing-masing pelaku usaha kerajinan kerang :

- Usaha produksi kerajinan kerang milik Ibu Tatik agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu dengan keuntungan nol/titik peluang pokok harus dapat menghasilkan volume penjualan dalam satu bulan sebanyak 6.335 biji bros trawangan dan sebanyak 5.391 biji untuk bros utuh dengan nilai penjualan Rp 4.751.000 untuk bros trawangan dan Rp 2.695.264 untuk bros utuh.

- Usaha produksi kerajinan kerang milik Ibu Nurul Jannah agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu dengan keuntungan nol/titik peluang pokok harus dapat menghasilkan volume penjualan dalam satu bulan sebanyak 1.600 biji bros trawangan dan sebanyak 1.361 biji untuk bros utuh dengan nilai penjualan Rp 1.119.700 untuk bros trawangan dan Rp 680.581 untuk bros utuh.
- Usaha produksi kerajinan kerang milik Ibu Rochmah agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu dengan keuntungan nol/titik peluang pokok maka 1 bulan mencapai titik sebesar Rp 7.872.408 per bulan dengan volume penjualan sebesar 7.872 unit hiasan boneka kerang.
- Usaha produksi kerajinan kerang milik Ibu Sulasmi agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu dengan keuntungan nol/titik peluang pokok harus dapat menghasilkan volume penjualan dalam satu bulan sebanyak 1.575 biji bros trawangan dan sebanyak 1.407 biji untuk bros utuh dengan nilai penjualan Rp 1.575.288 untuk bros trawangan dan Rp 1.195.531 untuk bros utuh.
- Usaha produksi kerajinan kerang milik Ibu Mujannah agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu dengan keuntungan nol/titik peluang pokok harus dapat menghasilkan volume penjualan dalam satu bulan sebanyak 455 buah cermin dengan nilai penjualan Rp 15.027.368
- Usaha produksi kerajinan kerang milik Ibu Nasa agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu dengan keuntungan nol/titik peluang pokok harus dapat menghasilkan volume penjualan dalam satu bulan sebanyak 683 hiasan boneka kerang ukuran kecil dan sebanyak 3.350 untuk hiasan boneka kerang ukuran besar dengan nilai penjualan Rp 682.605 untuk hiasan boneka kerang ukuran kecil dan Rp 2.421.240 hiasan boneka kerang ukuran besar.

- Usaha produksi kerajinan kerang milik Ibu Nasyati agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu dengan keuntungan nol/titik peluang pokok harus dapat menghasilkan volume penjualan dalam satu bulan sebanyak 1.497 buah hiasan boneka kerang ukuran kecil, 6.288 hiasan boneka kerang ukuran sedang dan sebanyak 6.737 hiasan boneka kerang ukuran besar dengan nilai penjualan Rp 1.497.025 untuk hiasan boneka kerang ukuran kecil, Rp 4.715.630 hiasan boneka kerang ukuran sedang dan Rp 3.368.307 hiasan boneka kerang ukuran besar
- Usaha produksi kerajinan kerang milik Ibu Nafsiyah agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu dengan keuntungan nol/titik peluang pokok harus dapat menghasilkan volume penjualan dalam satu bulan sebanyak 2.661 unit hiasan bunga dengan nilai penjualan Rp 9.314.650.
- Usaha produksi kerajinan kerang milik Ibu Susi akan mencapai titik impas ketika pemasaran pigura kerang 10 R sebesar Rp 1.158.960 dan volume penjualan sebesar 116 unit, pigura kerang 5 R sebesar Rp 1.158.960 dan volume penjualan sebesar 155 unit, pigura kerang 4 R sebesar Rp 3.337.804 dan volume penjualan sebesar 668 unit, pigura kerang susun sebesar Rp 3.090.559 dan volume penjualan sebesar 309 unit, bros kerang trawangan sebesar Rp 2.447.723 dan volume penjualan sebesar 1.632 unit dan bros kerang biasa sebesar Rp 1.409.295 dan volume penjualan sebesar 1.409 unit.
- Usaha produksi kerajinan kerang milik Ibu Supiyah agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu dengan keuntungan nol/titik peluang pokok harus dapat menghasilkan volume penjualan dalam satu bulan sebanyak 1.819 buah hiasan boneka kerang ukuran kecil, sebanyak 2.426 buah hiasan boneka kerang ukuran sedang, sebanyak 1.213 buah untuk hiasan boneka kerang ukuran besar dengan nilai penjualan Rp 1.819.312 untuk hiasan

boneka kerang ukuran kecil, Rp 4.851.498 buah hiasan boneka kerang ukuran sedang dan Rp 4.245.061 untuk buah hiasan boneka kerang ukuran.

5.5 Aspek Manajemen

Manajemen dibutuhkan oleh semua organisasi karena tanpa manajemen yang baik maka semua usaha akan sia-sia dan untuk mencapai tujuan perencanaan pengembangan usaha akan lebih sulit. Menurut Handoko (2003) aspek manajemen terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan.

5.5.1 Perencanaan (*Planning*)

Pada Usaha kerajinan yang terdaftar dalam Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran belum mempunyai sistem Manajemen. Semuanya masih dikelola secara sederhana dan kekeluargaan walaupun pada pelaksanaannya sudah menggunakan Manajemen yang sederhana.

Adapun untuk perencanaanya usaha ini didirikan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dengan memanfaatkan limbah kerang menjadi bahan kerajinan yang memiliki daya tarik tersendiri serta memiliki nilai jual. Langkah utama dalam pendirian usaha ini adalah penyiapan segala sarana dan prasarana serta kelengkapan fasilitas usaha

5.5.2 Pengorganisasian (*Organizing*).

Struktur organisasi merupakan suatu gambaran skematis tentang hubungan kerjasama antara orang-orang dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Struktur organisasi bagi perusahaan sangat penting untuk menentukan sistem atau prosedur dari aktivitas perusahaan yang melibatkan penggunaan tenaga kerja manusia dan pembagian

tugas, pekerjaan, tanggung jawab dalam organisasi, wewenang serta koordinasi yang matang dan jelas.

Program manajemen kinerja akan membantu organisasi/perusahaan untuk merencanakan dan melaksanakan program-program lain dengan lebih tepat dan baik seperti penyusunan program pelatihan dan pengembangan karyawan. Dengan manajemen kinerja dapat diketahui dan identifikasi pelatihan tambahan apa saja yang harus diberikan kepada karyawan untuk membantu agar dapat membantu mencapai standar prestasi yang lebih baik, contoh dengan pelatihan penggunaan teknologi/ IT karena dengan teknologi modern akan mempermudah dalam aspek pemasaran.

Berikut struktur organisasi yang ada di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran beserta tugas dan tanggung jawabnya.

Susunan Organisasi Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran :

Ketua : Khoirul Sholeh, SH

Wakil Ketua : Fathur Rohman

Bendahara : Amirul Khoiri, SE

Seksi-seksi :

Pemberdayaan Anggota : Abdul Haris

Pengadaan Bahan : Asnan

Pemasaran : Kardi

Promosi : M. Yusuf

Humas : Fathurrohman

- **Ketua**

Mempunyai tugas memimpin, mengkoordinasikan, mengarahkan, mengawasi, mengendalikan pengembangan usaha kerajinan kerang serta merumuskan kebijakan dibidang pembinaan serta pengembangan usaha, jadi ketua sentra Kerajinan Kerang Kenjeran memegang peranan penting terhadap perkembangan usaha ini.

- **Wakil Ketua**

Membantu ketua dalam menjalankan tugasnya serta membantu ketua dalam melakukan pengawasan internal dalam organisasi serta melaksanakan tugas yang diberikan oleh ketua.

- **Bendahara**

Mempunyai tugas untuk melaksanakan kebijakan umum serta kebijakan Ketua dalam urusan keuangan, perbendaharaan keuangan dan anggaran serta bertanggung jawab terhadap susunan laporan keuangan.

- **Seksi Pemberdayaan Anggota**

Mempunyai tugas menyiapkan bahan perencanaan, program kerja serta bahan pembinaan dan bimbingan dibidang pemberdayaan anggota guna meningkatkan kualitas sumberdaya manusia.

- **Seksi Pengadaan Bahan**

Mempunyai tugas melaksanakan analisa kebutuhan pengadaan dan distribusi bahan baku dan peralatan, melaksanakan penyusunan kebutuhan barang, melakukan penilaian mutu barang, serta melaksanakan pengadaan barang/bahan baku. Untuk wilayah Kenjeran sendiri terdapat bahan baku kerang namun harganya lebih mahal daripada bahan baku yang dijual di Pasir Putih, Situbondo.

- **Seksi Pemasaran**

Mempunyai tugas melaksanakan penyiapan, pedoman, analisa kebutuhan pasar dan harga, pengembangan usaha, serta bimbingan teknis dan evaluasi dibidang pemasaran. Dalam hal ini seksi pemasaran harus mengetahui bagaimana permintaan pasar dan strategi pemasaran yang baik.

- **Seksi Promosi**

Mempunyai tugas pokok melaksanakan promosi produk dan peluang investasi perdagangan melalui kegiatan pameran dan media lainnya dalam rangka meningkatkan penjualan produk kerajinan kerang. Promosi ini biasanya dilakukan menggunakan media teknologi komunikasi yaitu dengan membuat blog untuk usaha kerajinan kerang yang ada di Kenjeran ini.

- **Seksi Humas**

Mempunyai tugas melaksanakan analisis dan penyiapan rancangan kebijakan dalam bidang hubungan masyarakat, melaksanakan analisis dan penyiapan rancangan kebijakan pengelolaan informasi, pengelolaan dokumentasi, penyelenggaraan publikasi serta menyelenggarakan tata usaha bagian hubungan masyarakat

5.5.3 Pengarahan (*Actuating*)

Pada sentra kerajinan kerang Kenjeran, pengarahan dilakukan oleh Bapak Khoirul sebagai ketua sentra kepada anggota-anggota yang lain. Beliau memberikan dan menerangkan tugas-tugas apa saja serta cara-cara dalam proses produksi yang bertujuan memberikan gambaran akan apa yang akan mereka lakukan agar dapat selesai sesuai dengan yang diintruksikan. Para anggota selalu menanyakan dan meminta pendapat akan apa yang setiap mereka lakukan sudah sesuai apa belum dengan apa yang intruksikan Bapak

Khoirul. Dengan begitu, mengurangi kesalahan pahaman bila terjadi kesalahan bisa langsung diperbaiki dan mengetahui letak kesalahan tersebut.

Untuk mencapai nilai penerimaan diatas nilai BEP serta mempertahankan atau bahkan meningkatkan nilai REC yang lebih tinggi maka perlu dilakukan pengarahan dengan cara pemberian perintah atau intruksi kepada pegawai/buruh supaya melakukan sesuai apa yang rencana yang telah ditetapkan.

5.6.4 Pengawasan (*Controlling*)

Sistem pengawasan yang dilakukan diusaha memasarkan bahan baku kerajinan kerang dilakukan langsung oleh pemilik usaha dan para pengurus sentra industry kerajinan kerang kenjeran melalui program-program yang bertujuan untuk memotivasi para karyawannya. Setelah menetapkan rencana (*planning*), penentuan organisasi (*organizing*), pengarahan (*actuating*) maka hal terakhir yang perlu dilakukan pengawasan (*controlling*) baik terhadap bahan baku, proses produksi, pemasaran maupun pengelolaan keuangan

5.6 Perencanaan Pengembangan Finansil Jangka Panjang Usaha Kerajinan Kerang

Perkiraan benefit (*cash in flow*) dan perkiraan cost (*cash out flow*) yang akan menggambarkan posisi keuangan dimasa yang akan datang dan dapat digunakan sebagai alat kontrol dalam pengendalian biaya untuk memudahkan dalam mencapai tujuan usaha.

5.6.1 Biaya Penambahan Investasi

Biaya perencanaan penambahan investasi (Re-investasi) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan peralatan baru, karena peralatan yang digunakan mengalami penyusutan. Penambahan investasi dapat menunjang kelancaran usaha kerajinan kerang, besarnya biaya penambahan investasi tiap

tahun bervariasi tergantung dari jenis dan banyaknya peralatan yang harus diganti karena usia ekonomisnya sudah habis.

Perencanaan penambahan investasi pada usaha pembenihan kerajinan kerang sampai 10 tahun kedepan yaitu pada tahun 2015 - 2024, dengan kenaikan nilai peralatan setiap tahunnya 1%. Untuk penjelasan biaya yang dikeluarkan untuk penambahan investasi mulai tahun 2015 - 2024 dari pengrajin di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran sebagai berikut :

- Besarnya biaya yang dikeluarkan Ibu Tatik untuk penambahan investasi pada tahun 2015 - 2024 sebesar Rp 7.434.005 dan untuk rincian dapat dilihat pada analisis perencanaan penambahan investasi pada Lampiran 3.
- Besarnya biaya yang dikeluarkan Ibu Nurul Jannah untuk penambahan investasi pada tahun 2015 - 2024 sebesar Rp 8.022.050 dan untuk rincian dapat dilihat pada analisis perencanaan penambahan investasi pada Lampiran 4.
- Besarnya biaya yang dikeluarkan Ibu Rochmah untuk penambahan investasi pada tahun 2015 - 2024 sebesar Rp 3.720.510 dan untuk rincian dapat dilihat pada analisis perencanaan penambahan investasi pada Lampiran 5.
- Besarnya biaya yang dikeluarkan Ibu Sulasmi untuk penambahan investasi pada tahun 2015 - 2024 sebesar Rp 5.143.850 dan untuk rincian dapat dilihat pada analisis perencanaan penambahan investasi pada Lampiran 6.
- Besarnya biaya yang dikeluarkan Ibu Mujannah untuk penambahan investasi pada tahun 2015 - 2024 sebesar Rp 5.095.335 dan untuk rincian dapat dilihat pada analisis perencanaan penambahan investasi pada Lampiran 7.

- Besarnya biaya yang dikeluarkan Ibu Nasa untuk penambahan investasi pada tahun 2015 - 2024 sebesar Rp 3.774.340 dan untuk rincian dapat dilihat pada analisis perencanaan penambahan investasi pada Lampiran 8.
- Besarnya biaya yang dikeluarkan Ibu Nasyati untuk penambahan investasi pada tahun 2015 - 2024 sebesar Rp 5.707.720 dan untuk rincian dapat dilihat pada analisis perencanaan penambahan investasi pada Lampiran 9.
- Besarnya biaya yang dikeluarkan Ibu Nafsiyah untuk penambahan investasi pada tahun 2015 - 2024 sebesar Rp 2.700.240 dan untuk rincian dapat dilihat pada analisis perencanaan penambahan investasi pada Lampiran 10.
- Besarnya biaya yang dikeluarkan Ibu Susi untuk penambahan investasi pada tahun 2015 - 2024 sebesar Rp 5.220.740 dan untuk rincian dapat dilihat pada analisis perencanaan penambahan investasi pada Lampiran 11.
- Besarnya biaya yang dikeluarkan Ibu Supiyah untuk penambahan investasi pada tahun 2015 - 2024 sebesar Rp 4.045.550 dan untuk rincian dapat dilihat pada analisis perencanaan penambahan investasi pada Lampiran 12.

5.6.2 Net Present Value (NPV) .

Nilai NPV pada semua usaha kerajinan kerang bernilai positif dan $NPV > 0$, berarti usaha layak untuk dijalankan. Besarnya nilai NPV oleh tiap pengrajin berbeda-beda. Rata-rata nilai NPV pada usaha kerajinan kerang sebesar 364.441.348 dan ini menunjukkan usaha layak untuk dijalankan karena nilai NPV bernilai positif dan $NPV > 0$. Besarnya NPV antara 10.158.316 - 1.246.847.736

5.6.3 *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*

Semua usaha kerajinan kerang nilai *Net B/C* > 1 , berarti usaha layak untuk dijalankan. Besarnya nilai *Net B/C* oleh tiap pembudidaya berbeda-beda. Rata-rata *Net Benefit Cost Ratio* yang diperoleh dari usaha kerajinan kerang selama setahun sebesar 5,70 dan nilai *Net B/C* > 1 , dan usaha kerajinan kerang layak untuk dijalankan. Besarnya *net B/C* antara 1,22 – 15,45.

5.6.4 *Internal Rate Of Return (IRR)*

Semua usaha kerajinan kerang nilai *IRR*/tingkat bunga diatas 12% (bunga bank), berarti usaha layak untuk dijalankan. Nilai *IRR*/tingkat bunga yang diperoleh dari usaha kerajinan kerang rata-rata sebesar 149,49 %. Besarnya *IRR*/tingkat bunga antara 16,81 %- 272,66 %.

5.6.5 *Payback Period (PP)*

Rata-rata *Payback period* pada usaha kerajinan kerang sekitar 1,47 tahun. Waktu untuk mengembalikkan biaya pengeluaran investasi (*payback period*) berkisan antara 0,21- tahun 4,22 tahun.

5.6.6 *Analisis Sensitivitas*

Analisis sensitivitas menunjukkan bagian-bagian yang peka terhadap perubahan dalam suatu variabel, sehingga pembudidaya dapat melakukan pengawasan pada usaha kerajinan kerang. Berikut adalah analisis sensitivitas pada tiap pengrajin apabila usaha tidak layak untuk dijalankan apabila nilai $NPV < 0$ /bernilai negatif, *Net B/C* tidak lebih dari 1 dan $IRR < 12\%$.

• **Analisis Sensitivitas Usaha Kerajinan Kerang Ibu tatik**

Tabel 11. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Kerajinan Kerang milik Ibu Tatik

No.	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1.	Biaya naik Biaya Turun	30 28	-969.138	0,98	11,54	5,91
2.	Biaya naik	84,9	- 1.142.139	0,98	11,46	5,93
3.	Benefit Turun	44,2	-347.515	0,99	11,86	7,03

Sumber : Data Primer, 2015

Pada Tabel 11, menunjukkan analisis sensitivitas pada usaha kerajinan kerang Ibu Tatik tidak layak dijalankan atau dilanjutkan, jika :

- Biaya naik sebesar 30 dan benefit turun 28 %%, maka nilai NPV sebesar - 969.138, Net B/C sebesar 0,98, IRR sebesar 11,54% dan *payback period* selama 5,91 tahun.
- Biaya naik sebesar 52,3%, maka nilai NPV sebesar - 1.142.139, Net B/C sebesar 0,98, IRR sebesar 11,46 % dan *payback period* selama 5,93 tahun.
- Benefit turun sebesar 44,2 %, maka nilai NPV sebesar -347.515, Net B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 11,86 % dan *payback period* selama 7,03 tahun.

• **Analisis Sensitivitas Usaha Kerajinan Kerang Ibu Nurul Jannah**

Tabel 12. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Kerajinan Kerang milik Ibu Nurul Jannah

No.	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1.	Biaya naik Biaya Turun	30 36,5	-446,542	0,99	11,83	5,94
2.	Biaya naik	209,4	- 5.970.189	0,99	9,72	6,58
3.	Benefit Turun	51,3	-449.957	0,99	11,87	8,28

Sumber : Data Primer, 2015

Pada Tabel 12, menunjukkan analisis sensitivitas pada usaha kerajinan kerang Ibu Nurul Janah tidak layak dijalankan atau dilanjutkan, jika :

- Biaya naik sebesar 30 % dan benefit turun 36 %, maka nilai NPV sebesar - 446,542, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,83 % dan *payback period* selama 5,94 tahun.
- Biaya naik sebesar 209,4 %, maka nilai NPV sebesar - 5.970.189, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 9,72 % dan *payback period* selama 6,58 tahun.
- Benefit turun sebesar 51,3 %, maka nilai NPV sebesar 449.957, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,87 % dan *payback period* selama 8,28 tahun.

• Analisis Sensitivitas Usaha Kerajinan Kerang Ibu Rochmah

Tabel 13. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Kerajinan Kerang milik Ibu Rochmah

No.	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1.	Biaya naik Biaya Turun	5 3,2	-315,945	0,99	11,77	6,15
2.	Biaya naik	9,0	- 228.423	0,99	11,83	6,13
3.	Benefit Turun	7,7	-165.375	0,99	11,89	6,46

Sumber : Data Primer, 2015

Pada Tabel 13, menunjukkan analisis sensitivitas pada usaha kerajinan kerang Ibu Rochmah tidak layak dijalankan atau dilanjutkan, jika :

- Biaya naik sebesar 5 % dan benefit turun 3,2 % maka nilai NPV sebesar - 315,945. *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,77 % dan *payback period* selama 6,15 tahun.
- Biaya naik sebesar 9,0 %, maka nilai NPV sebesar - 228.423, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,83 % dan *payback period* selama 6,13 tahun.
- Benefit turun sebesar 7,7 %, maka nilai NPV sebesar -165.375, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,89% dan *payback period* selama 6,46 tahun.

• **Analisis Sensitivitas Usaha Kerajinan Kerang Ibu Sulasmi**

14. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Kerajinan Kerang milik Ibu Sulasmi

No.	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1.	Biaya naik Biaya Turun	33 62	-288.123	0,99	11,86	5,70
2.	Biaya naik	266,5	-506,447	0,99	11,75	5,73
3.	Benefit Turun	71,4	- 420.649	0,99	11,84	7,45

Sumber : Data Primer, 2015

Pada Tabel 14, menunjukkan analisis sensitivitas pada usaha kerajinan kerang Ibu Sulasmi tidak layak dijalankan atau dilanjutkan, jika :

- Biaya naik sebesar 33 % dan benefit turun 62 % maka nilai NPV sebesar 288.123. Net B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 11,86 % dan *payback period* selama 5,70 tahun.
- Biaya naik sebesar 266,5 %, maka nilai NPV sebesar -506,447, Net B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 11,75 % dan *payback period* selama 5,73 tahun.
- Benefit turun sebesar 71,4 %, maka nilai NPV sebesar - 420.649, Net B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 11,84 % dan *payback period* selama 7,45 tahun.

• **Analisis Sensitivitas Usaha Kerajinan Kerang Ibu Mujanah**

Tabel 15. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Kerajinan Kerang milik Ibu Mujanah

No.	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1.	Biaya naik Biaya Turun	9 5,1	-439.718	0,99	11,69	5,91
2.	Biaya naik	15,0	-377.283	0,99	11,73	5,90
3.	Benefit Turun	14,1	-343.279	0,99	11,84	10,85

Sumber : Data Primer, 2015

Pada Tabel 15, menunjukkan analisis sensitivitas pada usaha kerajinan kerang Ibu Mujanah tidak layak dijalankan atau dilanjutkan, jika :

- Biaya naik sebesar 9 % dan benefit turun 5,1 % maka nilai NPV sebesar - 439.718. *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,69 % dan *payback period* selama 5,91 tahun.
- Biaya naik sebesar 15,0 %, maka nilai NPV sebesar -377.283, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,73 % dan *payback period* selama 5,90 tahun.
- Benefit turun sebesar 14,1 %, maka nilai NPV sebesar -343.279, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,84 % dan *payback period* selama 10,85 tahun.

• **Analisis Sensitivitas Usaha Kerajinan Kerang Ibu Nasa**

Tabel 16. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Kerajinan Kerang milik Ibu Nasa

No.	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1.	Biaya naik Biaya Turun	66 26,2	-368.685	0,99	11,67	6,05
2.	Biaya naik	133,3	-289.395	0,99	11,74	6,03
3.	Benefit Turun	52,7	- 325.630	0,99	11,73	6,64

Sumber : Data Primer, 2015

Pada Tabel 16, menunjukkan analisis sensitivitas pada usaha kerajinan kerang Ibu Nasa tidak layak dijalankan atau dilanjutkan, jika :

- Biaya naik sebesar 66 % dan benefit turun 26,2 % maka nilai NPV sebesar - 368.685. *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,67 % dan *payback period* selama 6,05 tahun.
- Biaya naik sebesar 133,3 %, maka nilai NPV sebesar -289.395, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,74 % dan *payback period* selama 6,03 tahun.
- Benefit turun sebesar 52,7 %, maka nilai NPV sebesar - 325.630, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,73 % dan *payback period* selama 6,64 tahun.

• **Analisis Sensitivitas Usaha Kerajinan Kerang Ibu Nasyati**

17. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Kerajinan Kerang milik Ibu Nasyati

No.	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1.	Biaya naik Biaya Turun	25 20,2	-751.541	0,99	11,69	5,93
2.	Biaya naik	59,2	-742.735	0,99	11,69	5,93
3.	Benefit Turun	36,1	- 675.681	0,99	11,77	7,25

Sumber : Data Primer, 2015

Pada Tabel 17, menunjukkan analisis sensitivitas pada usaha kerajinan kerang Ibu Nasyati tidak layak dijalankan atau dilanjutkan, jika :

- Biaya naik sebesar 25 % dan benefit turun 20,2 % maka nilai NPV sebesar - 751.541. *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,69 % dan *payback period* selama 5,93 tahun.
- Biaya naik sebesar 59,2 %, maka nilai NPV sebesar -742.735, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,69 % dan *payback period* selama 5,93 tahun.
- Benefit turun sebesar 36,1 %, maka nilai NPV sebesar - 675.681, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,77 % dan *payback period* selama 7,25 tahun.

• **Analisis Sensitivitas Usaha Kerajinan Kerang Ibu Nafsiyah**

Tabel 18. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Kerajinan Kerang milik Ibu Nafsiyah

No.	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1.	Biaya naik Biaya Turun	3 3	-340.377	0,99	11,83	6,03
2.	Biaya naik	7,2	-515.215	0,99	11,75	6,06
3.	Benefit Turun	5,6	- 244.419	0,99	11,88	6,15

Sumber : Data Primer, 2015

Pada Tabel 18, menunjukkan analisis sensitivitas pada usaha kerajinan kerang Ibu Nafsiyah tidak layak dijalankan atau dilanjutkan, jika :

- Biaya naik sebesar 3 % dan benefit turun 3% maka nilai NPV sebesar - 340.377. *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,83 % dan *payback period* selama 6,03 tahun.
- Biaya naik sebesar 7,2 %, maka nilai NPV sebesar -515.215, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,75 % dan *payback period* selama 6,06 tahun.
- Benefit turun sebesar 5,6 %, maka nilai NPV sebesar - 244.419, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,88 % dan *payback period* selama 6,15 tahun.

• **Analisis Sensitivitas Usaha Kerajinan Kerang Ibu Susi**

Tabel 19. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Kerajinan Kerang milik Ibu Susi

No.	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1.	Biaya naik Biaya Turun	26 19,6	-670.078	0,99	11,72	5,92
2.	Biaya naik	59,2	-742.735	0,99	11,69	5,93
3.	Benefit Turun	36,1	- 753.716	0,99	11,74	7,28

Sumber : Data Primer, 2015

Pada Tabel 19, menunjukkan analisis sensitivitas pada usaha kerajinan kerang Ibu Susi tidak layak dijalankan atau dilanjutkan, jika :

- Biaya naik sebesar 26 % dan benefit turun 19,6 % maka nilai NPV sebesar - 670.078. *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,72 % dan *payback period* selama 5,92 tahun.
- Biaya naik sebesar 59,2 %, maka nilai NPV sebesar -742.735, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,74 % dan *payback period* selama 7,28 tahun.
- Benefit turun sebesar 36,1 %, maka nilai NPV sebesar - 753.716, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,72 % dan *payback period* selama 7,28 tahun.

• **Analisis Sensitivitas Usaha Kerajinan Kerang Ibu Supiyah**

Tabel 20. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Kerajinan Kerang milik Ibu Supiyah

No.	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1.	Biaya naik Biaya Turun	3 27	-713.908	0,99	11,74	6,19
2.	Biaya naik	46,6	-458.360	0,99	11,83	6,16
3.	Benefit Turun	29,6	- 602.233	0,99	11,80	6,75

Sumber : Data Primer, 2015

Pada Tabel 20, menunjukkan analisis sensitivitas pada usaha kerajinan kerang Ibu Supiyah tidak layak dijalankan atau dilanjutkan, jika :

- Biaya naik sebesar 3 % dan benefit turun 27 % maka nilai NPV sebesar - 713.908. *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,74 % dan *payback period* selama 6,19 tahun.
- Biaya naik sebesar 46,6 %, maka nilai NPV sebesar -458.360, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,83% dan *payback period* selama 6,16 tahun.
- Benefit turun sebesar 29,6 %, maka nilai NPV sebesar - 602.233, *Net B/C* sebesar 0,99, IRR sebesar 11,80 % dan *payback period* selama 6,75 tahun.

5.7 Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Kerang Di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran Menggunakan Analisis SWOT

Berdasarkan hasil pengamatan secara langsung kondisi di lapangan dan wawancara dengan para pemilik usaha kerajinan kerang di Kenjeran diperoleh beberapa faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal yang sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha kerajinan kerang tersebut. Perumusan strategi pengembangan usaha kerajinan kerang di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran, kecamatan Bulak, Surabaya, Jawa Timur dimulai dengan melakukan identifikasi faktor internal dan eksternal kemudian merumuskan alternatif strategi pengembangan usaha dan melihat arah perkembangan usaha dan menentukan strategi pengembangan usaha.

Kriteria penentuan penelitian (skor) pada matrik faktor internal dan eksternal yaitu meliputi :

1. Menentukan bobot dari faktor internal dan eksternal pada masing – masing sub sektor dimana pada setiap faktor berskala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh setiap faktor tersebut terhadap posisi strategi pada masing – masing sub sektor pada sektor perikanan. Seluruh bobot yang ditentukan tidak boleh melebihi skor total 1,0. Dan jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut :

0,05 = sedang
0,10 = cukup kuat
0,15 = kuat
0,20 = sangat kuat

2. Menentukan nilai rating untuk setiap faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi sektor perikanan dengan membandingkan sektor perikanan wilayah lain yang memungkinkan untuk menjadi pesaing utama. Untuk faktor kelemahan dan faktor ancaman nilai rating yang diberikan bernilai negative atau keterbalikan dari faktor kekuatan dan faktor peluang. Keterangan nilai rating antara lain sebagai berikut :

1 = sedang
2 = cukup bagus
3 = bagus
4 = sangat bagus

5.7.1 Faktor Strategi Internal

Faktor internal adalah faktor dari dalam organisasi yang meliputi kekuatan dan kelemahan. Faktor-faktor internal tersebut dapat diidentifikasi sebagai kekuatan dan kelemahan bagi pengembangan usaha kerajinan kerang. kekuatan dan kelemahan dari usaha di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran, Kecamatan Bulak, Surabaya ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan strategi pengembangan usaha

- **Identifikasi Faktor Kekuatan (*Strenght*)**

Kekuatan merupakan kompetensi khusus yang terdapat dalam usaha yang berakibat pada pemilikan keunggulan dan kemampuan dalam persaingan pengembangan usaha. Adapun faktor kekuatan pada usaha kerajinan kerang antara lain :

1. Lokasi usaha yang strategis

Lokasi usaha kerajinan kerang berada didekat jalan, dimana merupakan salah satu akses jalan yang banyak dilewati kendaraan baik roda dua maupun roda empat dan bus pariwisata yang hendak berkunjung kepantai Kenjeran lama. Selain itu lokasi usaha kerajinan kerang ini juga dekat dengan berbagai tempat wisata yaitu Pantai Kenjeran lama, Pantai Ria Kenjeran, Pantai Mentari.

Berdasarkan fakta di lapang yaitu lokasi usaha kerajinan kerang di Kenjeran yang strategis maka diberikan bobot sebesar 0,10 karena merupakan faktor penting dan rating sangat berpengaruh yaitu 4 dikarenakan lokasi usaha yang strategis mempermudah dalam penyediaan faktor produksi maupun pengadaan sarana serta dalam pemasaran kerajinan kerang tersebut.

2. Teknis pembuatan yang mudah

Proses pembuatan produk kerajinan kerang tergolong mudah dimulai dari persiapan bahan baku dengan perendaman kerang dengan air kerang, pencucian, penjemuran sampai kering lalu pembuatan aneka kerajinan kerang

sesuai pola atau jenis kerajinan yang diinginkan. Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,10 dengan rating 3 karena teknis pembuatan yang mudah cukup penting dalam memperlancar proses produksi dan cukup berpengaruh pada produksi kerajinan kerang.

3. Produk unik, menarik dan terjangkau

Produk kerajinan kerang unik karena bahan baku yang digunakan adalah limbah kerang yang diperoleh dari pantai. Bahan baku kerang merupakan keunikan tersendiri sehingga dapat menarik minat beli konsumen, selain itu harga kerajinan kerang ini terjangkau bagi semua golongan. Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,10 dengan rating 3 dikarenakan kualitas dan harga produk kerajinan kerang yang dihasilkan oleh Sentra Kerajinan Kerang rata-rata produk dipasaran dan berdasarkan fakta di lapang produk kerajinan kerang yang unik, menarik serta terjangkau memiliki pengaruh diatas rata-rata terhadap kondisi usaha.

4. Usaha layak untuk dijalankan dari aspek finansii

Usaha produksi kerajinan kerang di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran secara finansii layak untuk dijalankan. Hasil dari analisis jangka pendek selama satu bulan pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran diperoleh hasil nilai *RC Ratio* lebih dari 1 dan nilai *REC* lebih dari bunga Bank yaitu $>12\%$ per tahun. Dengan demikian terdapat dukungan finansii untuk pengembangan usaha kerajinan kerang di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran. Berdasarkan perhitungan peneliti mengenai aspek finansii yang tergolong layak, maka bobot diberikan sebesar 0,15 karena suatu usaha akan terus berjalan apabila telah dikatakan layak, rating sebesar 4 diberikan karena kelayakan usaha sangat berpengaruh bagi keberlanjutan usaha dimasa mendatang.

5. Membantu menyelesaikan permasalahan limbah kulit kerang di Pantai

Usaha kerajinan kerang pada Sentra Kerajinan Kerang ini memanfaatkan limbah cangkang kerang sebagai bahan baku utamanya sehingga dapat mengurangi pencemaran lingkungan yang terjadi di Pantai akibat menumpuknya limbah cangkang kerang. Dengan adanya pengolahan cangkang menjadi aneka kerajinan kerang maka dapat meningkatkan nilai ekonomi dari barang yang dianggap sampah tersebut. Pemberian bobot 0,05 dengan rating 1 pada faktor ini dikarenakan faktor pencemaran kulit limbah di Pantai tidak penting dibandingkan faktor kekuatan yang ada di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran.

• **Identifikasi Faktor Kelemahan**

Kelemahan merupakan keterbatasan/kekurangan yang menjadi penghalang dan dapat menjadi penyebab terjadinya kerugian pada usaha. Adapun kelemahan pada usaha kerajinan kerang antara lain :

1) Bahan baku bersifat musiman

Bahan baku yang dibutuhkan untuk memproduksi kerajinan kerang tergantung pada musim. Di wilayah Kenjeran sendiri sering terjadi kelangkaan bahan baku, namun untuk pembelian skala besar biasanya para pelaku usaha mendatangkan langsung dari Pasir Putih, Situbondo. Jika di Situbondo juga terjadi kelangkaan maka hal tersebut dapat menghambat proses produksi dan menjadi kelemahan terutama saat permintaan produk kerajinan kerang meningkat pada musim libur sekolah maupun Hari Raya. Berdasarkan fakta dilapang pemberian bobot sebesar 0,15 dikarenakan faktor ini sangat penting bagi kondisi strategis usaha kerajinan kerang sedangkan rating 1 diberikan karena faktor bahan baku yang bersifat musiman sangat berpengaruh dalam banyaknya jumlah produksi di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran.

2) Tidak ada pembukuan keuangan secara rinci

Membuat rincian laporan keuangan perlu dilakukan, dengan melakukan pencatatan transaksi keuangan maka dapat diketahui secara pasti berapa biaya yang dikeluarkan dan berapa pemasukan dari penjualan. Dengan mengetahui rincian biaya yang telah dikeluarkan maka pemilik usaha dapat membuat evaluasi biaya produksi, apakah efisien atau tidak. Apabila belum efisien maka dapat dipangkas biayanya, hal tersebut dapat menghemat biaya produksi. Untuk mengetahui pemasukan dari hasil penjualan dapat dijadikan motivasi untuk mengembangkan usaha serta untuk mengawasi kesesuaian pemasukan dan pengeluaran yang sebenarnya. Jadi sangat disayangkan para pelaku usaha kerajinan kerang di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran tidak mengetahui secara pasti berapa angka pengeluaran dan pemasukan, sehingga tidak dapat diketahui pendapatan secara pasti dari waktu ke waktu. Bobot yang diberikan pada faktor kelemahan tidak adanya pembukuan keuangan yang terperinci sebesar 0,15 dan rating 2 karena dapat mempengaruhi kelancaran usaha, namun pengaruhnya tidak terlalu buruk.

3) Kurangnya kegiatan promosi

Kegiatan promosi sangatlah penting untuk mengenalkan barang produksi kepada konsumen secara langsung. tanpa promosi jangan diharapkan konsumen dapat mengenal produk yang dihasilkan, maka promosi adalah sarana yang tepat untuk menarik dan mempertahankan konsumen. Untuk era modern seperti saat ini promosi bisa dilakukan melalui sosial media maupun website namun Sentra Kerajinan Kerang masih kurang aktif, hal ini dilatar belakangi ketidaktahuan para pelaku usaha dengan jaringan networking. Berdasarkan fakta dilapang pemberian bobot sebesar 0,10 dikarenakan faktor ini cukup penting bagi jumlah produksi kerajinan kerang sedangkan rating 2 diberikan karena

faktor produksi berpengaruh dalam jumlah produksi pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran.

4) Kurangnya modal dan sarana produksi

Tidak adanya catatan keuangan yang rinci membuat para produsen tidak mengetahui jumlah perputaran uang mulai dari penerimaan dan pengeluaran hal tersebut sering menjadi masalah ketika modal usaha digunakan untuk keperluan rumah tangga maupun keperluan lain sehingga ketika akan digunakan untuk modal produksi terjadi kekurangan modal. Sarana produksi pada beberapa produsen juga masih mengalami kekurangan seperti tidak memiliki mesin gerinda untuk memotong kerang, mesin bor untuk membuat lubang dan lain sebagainya, hal tersebut tentunya akan menjadi penghambat pada saat proses produksi.

Berdasarkan fakta dilapang pemberian bobot sebesar 0,10 dikarenakan faktor ini penting dibandingkan faktor kelemahan yang ada di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran sedangkan rating 2 diberikan karena faktor modal dan sarana produksi berpengaruh pada produksi kerajinan kerang di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran.

5) Produk mudah rusak

Kelemahan produk kerajinan kerang pada Sentra Kerajinan kerang yaitu produk mudah mengalami kerusakan hal ini bisa disebabkan bahan baku cangkang kerang yang patah, kurang merekatnya lem maupun hal lain. Hal ini sering terjadi terutama pada saat pengiriman dengan jarak tempuh yang jauh, kerang dengan struktur tidak kuat maka akan mengalami patah akibat terjadinya guncangan. Berdasarkan fakta dilapang pemberian bobot sebesar 0,10 dikarenakan faktor ini cukup penting bagi produksi di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran sedangkan rating 2 diberikan karena produk yang mudah rusak

berpengaruh dalam banyaknya jumlah produksi kerajinan kerang di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran.

Setelah Faktor-Faktor Strategis Internal pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran diidentifikasi, data faktor-faktor strategi internal dimasukkan pada tabel analisis faktor strategi internal (IFAS) dan dilakukan pemberian skor. Pemberian bobot dilakukan berdasarkan seberapa penting faktor tersebut bagi keberhasilan usaha pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran. Berikut adalah matriks IFAS pada usaha kerajinan kerang yang dapat dilihat pada Tabel 20.

Tabel 21. Matriks IFAS Pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran

No.	Faktor strategi internal	Bobot (B)	Rating (R)	B x RR
• Kekuatan				
1.	Lokasi usaha yang strategis	0,10	3	0,30
2.	Teknis pembuatan yang mudah	0,10	3	0,30
3.	Produk unik, menarik dan terjangkau	0,10	3	0,30
4.	Usaha layak untuk dijalankan dari aspek finansial	0,15	4	0,60
5.	Mengurangi permasalahan limbah kulit kerang di Pantai	0,05	1	0,05
Jumlah		0,50	-	1,55
• Kelemahan				
1.	Bahan baku bersifat musiman	0,15	1	0,15
2.	Tidak ada pembukuan keuangan secara rinci	0,05	3	0,15
3.	Kurangnya kegiatan promosi	0,10	2	0,20
4.	Kurangnya modal dan sarana produksi	0,10	2	0,20
5.	Produk mudah rusak	0,10	3	0,30
Jumlah		0,50	-	1,00
Total		1,00	-	2,55

Sumber : Data primer, 2015

Berdasarkan tabel 21 diatas, matriks hasil analisis faktor strategis internal (IFAS) pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran diperoleh skor pada faktor

kekuatan sebesar 1,55 dan skor pada faktor kelemahan sebesar 1,00 sehingga pengembangan usaha kerajinan kerang dari faktor internal yaitu faktor kekuatan lebih berpengaruh dibandingkan dengan faktor kelemahan.

5.7.2 Faktor Strategi Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor dari lingkungan luar usaha yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha kerajinan kerang. Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor diluar usaha untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman pengembangan usaha kerajinan kerang, sehingga memudahkan untuk menentukan strategi pengembangan usaha.

- **Identifikasi Faktor Peluang**

1. **Permintaan yang besar dari pedagang**

Memiliki permintaan akan barang produksi menandakan produk tersebut memiliki konsumen dan diminati. Semakin besar permintaan maka akan semakin besar penjualan produk tersebut. Permintaan barang selama ini masih didominasi oleh permintaan para pedagang yang akan menjual kembali kepada konsumen, jadi pembelian produk dalam skala besar. Permintaan produk kerajinan kerang biasanya akan mengalami peningkatan pada hari libur dan Hari Raya. Pemberian bobot tertinggi sebesar 0,20 diberikan pada faktor ini dikarenakan permintaan yang besar sangat penting bagi keberlanjutan usaha pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran sedangkan rating 4 diberikan karena faktor permintaan sangat berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha.

2. **Tingkat persaingan yang rendah**

Adanya persaingan merupakan suatu ancaman akan jalannya suatu usaha, karena apabila iklim usaha sangat kompetitif disuatu pangsa pasar dan suatu usaha kehilangan daya saing maka pangsa pasarnya dapat direbut oleh kompetitornya. Dalam persaingan usaha kerajinan kerang hanya sedikit

pesaingnya karena untuk diwilayah Surabaya produksi kerajinan kerang hanya ada di Kenjeran. Untuk wilayah Jawa Timur sendiri wilayah yang dikenal sebagai produsen kerajinan kerang yaitu Kenjeran dan Pasir Putih, Situbondo sehingga diberikan bobot sebesar 0,05 dengan rating 2 karena kurang berpengaruh penting terhadap jalannya usaha dibandingkan faktor peluang yang lain.

3. Mudah mendapat bahan baku dari pemasok

Kemudahan dalam mendapatkan bahan baku untuk membuat kerajinan kerang dapat menunjang kelancaran dalam menjalankan proses produksi. Para produsen memiliki pemasok tetap untuk bahan baku cangkang, biasanya mereka sudah menjalin kerjasama sejak lama. Pemasok cangkang kerang didominasi dari wilayah Pasir Putih, Situbondo. Pemberian bobot sebesar 0,15 dengan rating 2 diberikan pada faktor ini dikarenakan dengan mudahnya memperoleh bahan baku dari pemasok penting bagi kelancaran proses produksi pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran.

4. Ketersediaan tenaga kerja

Wilayah Kenjeran merupakan wilayah dengan kepadatan penduduk yang cukup tinggi, banyaknya penduduk dengan usia produktif dapat menjadi peluang yang baik terhadap pengembangan usaha kerajinan kerang. Dengan tingginya angka penduduk usia produktif maka kebutuhan akan tenaga kerja sudah terpenuhi jadi perlu mencari tenaga kerja dari wilayah lain. Pemberian bobot sebesar 0,15 dengan rating 3 diberikan pada faktor ketersediaan tenaga kerja karena faktor ini berpengaruh pada kelancaran produksi kerajinan kerang .

• Identifikasi Faktor Ancaman

1. Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu

Perubahan iklim dan cuaca secara tiba-tiba akan membuat proses penjemuran kerang lebih lama. Penjemuran perlu untuk dilakukan setelah dilakukan proses pencucian dan sebelum proses perangkaian menjadi produk

kerajinan kerang yang siap jual, hal ini bertujuan untuk menghilangkan kadar air supaya tidak menimbulkan bau yang tidak enak. Berdasarkan fakta dilapang maka bobot sebesar 0,10 diberikan pada faktor perubahan iklim dan cuaca karena kulit kerang masih dapat dikeringkan meskipun iklim dan cuaca tidak cerah namun membutuhkan waktu yang lebih lama dibanding saat kondisi cerah sedangkan rating sebesar 3 karena cukup berpengaruh terhadap produksi kerajinan kerang.

2. Permintaan pasar yang cenderung tidak stabil berubah-ubah

Permintaan akan produk kerajinan kerang cenderung tidak stabil, permintaan akan meningkat pada saat hari libur sekolah dan Hari Raya hal ini dikarenakan pemasaran produk kerajinan kerang yang mengandalkan tempat wisata yang ada di wilayah tersebut seperti Pantai Kenjeran Lama dan Pantai Ria Kenjeran. Pada saat musim libur dan Hari Raya besar pengunjung akan mengalami peningkatan hal tersebut dapat berpengaruh positif karena pengunjung biasanya mencari cinderamata khas wilayah Kenjeran. Berdasarkan fakta dilapang maka bobot sebesar 0,15 diberikan pada faktor ini karena permintaan pasar yang cenderung tidak stabil penting bagi jumlah produksi kerajinan kerang sedangkan rating sebesar 2 karena permintaan berpengaruh terhadap produksi pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran.

3. Munculnya berbagai diversifikasi produk dari kerang yang lebih inovatif

Seiring berkembangnya teknologi maka muncul berbagai inovasi baru salah satunya dalam pembuatan kerajinan kerang. Para pengrajin di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran hanya memproduksi produk yang sederhana seperti bros, hiasan boneka kerang, pigura, cermin dan hiasan lain, sedangkan pengrajin dari wilayah lain mulai berinovasi dengan membuat aneka kerajinan kerang seperti lampu hias, jam dinding, vas bunga bahkan mulai muncul aneka furniture dari kerang seperti meja, kursi dan lain sebagainya. Dengan adanya fakta

dilapang maka pemberian bobot 0,10 diberikan karena munculnya aneka diversifikasi produk dari kerang yang cukup penting dalam usaha kerajinan kerang dan diberi rating 1 karena ketersediaan bahan baku cukup berpengaruh terhadap usaha kerajinan kerang di Kenjeran.

4. Ketersediaan bahan baku tergantung musim

Bahan baku keajinan kerang adalah cangkang/kulit kerang yang diambil langsung dari pantai, seiring perubahan musim ketersediaan bahan baku pun sering kali mengalami kelangkaan, hal tersebut dapat mempengaruhi pengembangan usaha kerajinan kerang. Jika bahan baku langka maka pengrajin tidak bisa memproduksi kerajinan kerang dan memenuhi permintaan konsumen. Dengan adanya fakta dilapang maka pemberian bobot 0,15 karena ketersediaan bahan baku penting bagi produksi kerajinan kerang dan diberi rating 1 karena ketersediaan bahan baku sangat berberngatuh terhadap kelancaran proses produksi.

Setelah Faktor-Faktor Strategis Eksternal pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran diidentifikasi, data faktor-faktor strategi eksternal dimasukkan pada tabel analisis faktor strategi eksternal (EFAS) dan dilakukan pemberian skor. Pemberian bobot dilakukan berdasarkan seberapa penting faktor tersebut bagi keberhasilan usaha pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran. Berikut adalah matriks EFAS pada usaha kerajinan kerang yang dapat dilihat pada Tabel 22.

Tabel 22. Matriks EFAS Pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran

No.	Faktor strategi internal	Bobot (B)	Rating (R)	B x RR
• Peluang				
1.	Permintaan yang besar dari pedagang	0,20	4	0,80
2.	Tingkat persaingan yang rendah	0,05	3	0,15
3.	Mudah mendapat bahan baku dari pemasok	0,15	2	0,30
4.	Ketersediaan tenaga kerja	0,15	2	0,30
Jumlah		0,55		1,55
• Ancaman				
1.	Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu	0,10	3	0,30
2.	Permintaan pasar yang cenderung tidak stabil berubah-ubah	0,15	2	0,30
3.	Munculnya berbagai diversifikasi produk dari kerang yang lebih inovatif	0,10	3	0,30
4.	Ketersediaan bahan baku tergantung musim	0,15	1	0,15
Jumlah		0,45	-	1,05
Total		1,00		2,6

Sumber : Data Primer, 2015

Berdasarkan Tabel 22, matriks hasil analisis faktor strategis eksternal (EFAS) pada usaha kerajinan kerang diperoleh skor pada faktor peluang sebesar 1,55 dan skor pada faktor ancaman sebesar 1,05. Sehingga dalam pengembangan usaha kerajinan kerang dari faktor eksternal yaitu faktor peluang lebih berpengaruh dibandingkan dengan faktor ancaman.

5.7.3 Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan

Setelah ditemukan faktor-faktor internal dan eksternal maka dibuat matrik SWOT yang digunakan untuk merumuskan strategi-strategi. Matrik SWOT ditunjukkan pada Tabel 23.

Tabel 23.Matrik SWOT

IFAS	Kekuatan (<i>Strenght</i>)		Kelemahan (<i>Weakness</i>)		
	1. Lokasi usaha yang strategis		Bahan baku bersifat musiman		
	2. Teknis pembuatan yang mudah		Tidak ada pembukuan keuangan secara rinci		
	3. Produk unik, menarik dan terjangkau		Kurangannya kegiatan promosi		
	4. Usaha layak untuk dijalankan dari aspek finansil		Kurangannya modal dan sarana produksi		
EFAS	5. Ramah lingkungan dan bisa membantu mengurangi limbah kerang di Pantai		0 Produk mudah rusak		
PELUANG (O)		STRATEGI SO		STRATEGI WO	
1. Permintaan yang besar dari pedagang		1. Meningkatkan jumlah produksi untuk memenuhi permintaan pasar		1. Melakukan manajemen keuangan untuk mengetahui perkembangan usaha	
2. Tingkat persaingan yang rendah		2. Memanfaatkan SDA dan SDM serta sarana dan prasarana untuk mendukung usaha		2. Memilih bahan baku yang berkualitas dan menjaga ketersediaan bahan baku	
3. Mudah mendapat bahan baku dari pemasok		3. Menjaga hubungan baik dengan pedagang dan pemasok bahan baku		3. Meningkatkan promosi guna meningkatkan pendapatan	
4. Ketersediaan tenaga kerja					
ANCAMAN (T)		STRATEGI ST		STRATEGI WT	
1. Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu		1. Menciptakan inovasi untuk menambah diversifikasi produk baru agar dapat bersaing dengan produsen lain		1. Menjalani kemitraan dan meningkatkan promosi melalui berbagai media	
2. Permintaan pasar yang cenderung tidak stabil berubah-ubah		2. Menjaga ketersediaan bahan baku untuk mengantisipasi ketika terjadi kelangkaan.		2. Membuat perencanaan yang tepar untuk jangka waktu kedepan	
3. Munculnya berbagai diversifikasi produk dari kerang yang lebih inovatif		3. Meningkatkan produksi dan mejalanin hubungan baik dengan pelanggan		3. Menjaga mutu untuk menjaga kepercayaan pelanggan	
4. Ketersediaan bahan baku tergantung musim					

Sumber : Data Primer, 2015

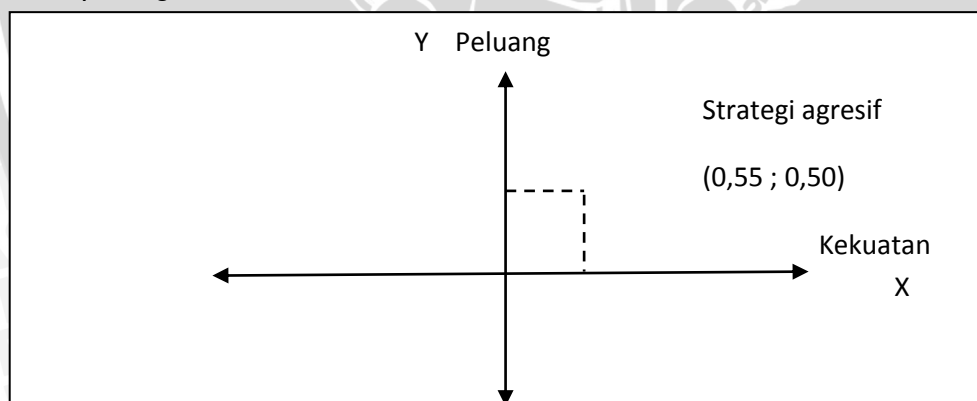
Dari hasil pengolahan data faktor internal dam eksternal pada usaha produksi kerupuk cumi-cumi dan kerupuk kerang, diperoleh skor masing-masing faktor sebagai berikut :

1. Skor untuk faktor kekuatan = 1,55
2. Skor untuk faktor kelemahan = 1,00
3. Skor untuk faktor peluang = 1,55
4. Skor untuk faktor ancaman = 1,05

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha produksi kerajinan kerang, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan eksternal dengan diagram analisis SWOT.

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (x) sebesar : $x = 1,55 - 1,00 = 0,55$
- Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y) sebesar : $y = 1,55 - 1,05 = 0,50$

Nilai koordinat pada diagram SWOT bernilai positif, sumbu horizontal (x) sebesar 0,55 dan sumbu vertikal (y) sebesar 0,50. Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada gambar 12.



Gambar 12. Diagram Analisis SWOT

Pada diagram analisis SWOT diketahui bahwa berdasarkan hasil skoring yang dilakukan terhadap faktor-faktor internal dan eksternal diperoleh nilai koordinat yang terletak di kuadran SO. Mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) menggunakan strategi SO (*Strenght Opportunities*).

5.7.4 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT

Berdasarkan diagram analisis SWOT, strategi pengembangan usaha menggunakan strategi SO (*Strenght Opportunities*) yang diterapkan dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan usaha produksi kerajinan kerang adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan jumlah produksi untuk memenuhi permintaan pasar

Permintaan pasar untuk produk kerajinan kerang sudah cukup bagus, hal ini dapat dilihat dari banyaknya permintaan baik dari pedagang lokal maupun luar daerah, akan tetapi untuk kedepannya untuk pengembangan usaha perlu meningkatkan lagi permintaan pasar melalui perluasan daerah pemasaran. Selain peningkatan jumlah produksi melalui perluasan pasar perlu upaya lain untuk meningkatkan minat konsumen untuk membeli kerajinan kerang dengan cara berinovasi untuk menciptakan diversifikasi produk serta peningkatan mutu dan kualitas.

2. Memanfaatkan SDA dan SDM serta sarana dan prasarana untuk mendukung usaha

Pemanfaatan sumberdaya Alam (SDA) yang ada di wilayah Kenjeran berguna sebagai penunjang untuk usaha yaitu dengan memanfaatkan bahan baku berupa kulit/cangkang kerang. Banyaknya limbah kulit kerang yang ada di Pantai sekitaran Kenjeran merupakan hal yang melatarbelakangi munculnya usaha kerajinan kerang. Dengan adanya usaha kerajinan kerang selain dapat meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar juga dapat membantu memberika lapangan kerja bagi masyarakat di wilayah Kenjeran. Selain itu dengan tingginya jumlah penduduk usia produktif dapat membantu dalam ketersediaan tenaga kerja untuk pengembangan usaha kerajinan kerang.

3. Menjaga hubungan baik dengan pedagang dan pemasok bahan baku

Memiliki rekanan yang pemasok bahan baku dan pedagang yang merupakan konsumen tetap adalah suatu yang harus dijaga dengan baik demi kelangsungan usah kerajinan kerang. Hubungan yang baik hendaknya dijaga dengan selalu menjaga kepercayaan satu sama lain. Dengan menjaga hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku, maka kepastian untuk memperoleh bahan baku kulit kerang akan terus diperoleh. Selain dengan pemasok hubungan baik dengan pendagang juga harus dijaga hal ini dilakukan dengan menjaga kepercayaan dan mempertahankan kualitas produk.

5.7.5 Implikasi Kebijakan

Berdasarkan arah perkembangan usaha di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) dan menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Namun demikian, pada usaha produksi kerajinan kerang masih terdapat kelemahan dan ancaman yang dapat menghambat perkembangan usaha sehingga perlu adanya strategi lain untuk pengembangan usaha.

Strategi WO (*Weaknesses Opportunities*)

Strategi dengan memanfaatkan peluang dan meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO (*Weaknesses Opportunities*) untuk pengembangan usaha yaitu :

- 1) Melakukan manajemen keuangan untuk mengetahui perkembangan usaha, dengan adanya manajemen keuangan maka pengrajin dapat mengetahui pengembangan usaha serta mengetahui jumlah pengeluaran dan penerimaan.
- 2) Memilih bahan baku yang berkualitas supaya produk yang dihasilkan berkualitas bagus, tidak mudah rusak serta berdaya saing, selain itu

pengrajin juga hendaknya menjaga ketersediaan bahan baku supaya tetap biasa produksi ketika terjadi kelangkaan bahan baku

- 3) Meningkatkan kegiatan promosi supaya meningkatkan pendapatan untuk pengembangan sarana produksi, dengan adanya promosi diharapkan menarik minat konsumen sehingga dapat meningkatkan permintaan. Promosi bisa dilakukan melalui berbagai media, seperti media cetak, sosial media dan lain sebagainya.

Strategi ST (*Stengths Treaths*)

Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, Strategi ST (*Stengths Treaths*) Untuk pengembangan usaha yaitu :

1. Menciptakan inovasi untuk menambah diversifikasi produk baru agar dapat bersaing dengan produsen lain karena sejauh ini para pengrajin di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran hanya memproduksi bros, pigura, hiasan boneka kerang, cermin, hiasan boneka kerang dan kaligrafi sedangkan produk-produk lain seperti jam dinding, lampu hias, vas bunga mendatangkan dari Pasir Putih, Situbondo.
2. Menjaga ketersediaan bahan baku untuk mengantisipasi ketika terjadi kelangkaan karena jika bahan baku tidak ada maka produksi akan terhambat, hal tersebut dapat diantisipasi juga dengan meningkatkan kapasitas produksi saat musim bahan baku agar produk tidak pernah kosong dan memudahkan jikasewaktu-waktu ada permintaan konsumen.
3. Meningkatkan atau menambah jumlah produksi supaya dapat memenuhi kebutuhan pasar lokal akan permintaan kerajinan kerang serta berpeluang memperluas wilayah pemasaran ke luar kota bahkan ke luar negeri. Selain itu pengrajin kerajinan kerang sebagai produsen harus mejalanin hubungan baik dengan konsumen supaya bisa menjadi pelanggan tetap, hal ini dapat

dilakukan dengan menjaga mutu produk serta menjaga kepercayaan konsumen.

Strategi WT (*Weaknesses Treaths*)

Strategi dapat meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi WT (*Weaknesses Treaths*) pengembangan usaha yaitu :

1. Menjalani kemitraan serta meningkatkan promosi dengan cara memperluas jaringan kelompok usaha Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran tidak hanya untuk pasar area lokal tetapi area provinsi luar kota bahkan luar negeri .
2. Membuat perencanaan yang tepat untuk jangka waktu kedepan. Perencanaan yang dimaksud meliputi : 1) Perencanaan keuangan yang baik dengan adanya pembukuan tertulis yang jelas dan rinci sehingga dapat dilihat seberapa besar keuntungan yang diperoleh. 2) Perencanaan pengembangan usaha agar Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran dapat berkembang tidak hanya di Surabaya tetapi sampai pasar nasional bahkan manca negara. Fungsi dari perencanaan yang tepat adalah agar usaha yang dijalankan sesuai dengan rencana yang sudah ada.
3. Menjaga mutu untuk menjaga kepercayaan pelanggan supaya konsumen merasa puas dengan produk yang dibeli sehingga dapat menjalin kerjasama menjadi pelanggan tetap.

Berdasarkan analisis SWOT pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran diperoleh hasil pada kuadran SO (*Strenght Opportunities*) jadi strategi agresif lebih dominan yang akan diterapkan untuk pengembangan usaha. Implikasi tersebut dilakukan dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada.

5.8 Implikasi Hasil Penelitian Pengembangan Usaha Kerajinan Kerang sebagai Sumber Pendapatan Masyarakat di Kelurahan Kenjeran, Kecamatan Bulak, Surabaya, Jawa Timur

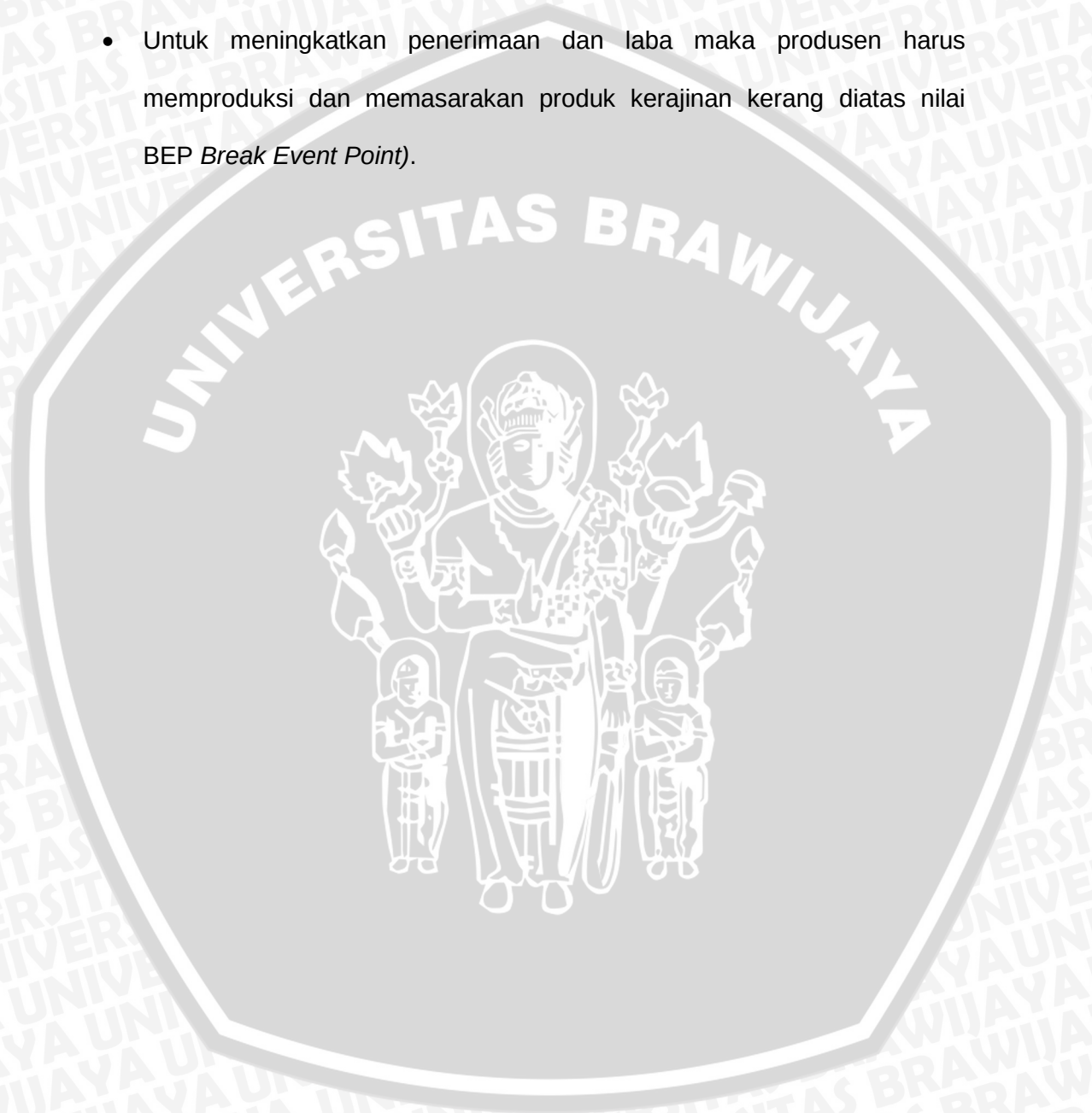
Berdasarkan hasil analisa pengembangan usaha di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran maka diperlukan implikasi kebijakan hasil penelitian, sebagai berikut :

- Berdasarkan aspek teknis beberapa pengrajin masih kekurangan peralatan yang modern seperti mesin gerinda, bor, mesin pemotong dan lain sebagainya, maka Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran sebagai organisasi yang membawahi para pengrajin perlu mengajukan beberapa bantuan kepada Dinas yang terkait. Selain itu pada proses pengadaan bahan baku untuk mengantisipasi terjadinya kelangkaan maka pengrajin hendaknya mencari alternatif pengepul bahan baku dari berbagai tempat lain yang berbeda sehingga jika terjadi kelangkaan bahan baku dalam satu wilayah, bisa mengambil bahan baku dari wilayah lain.
- Berdasarkan aspek pemasaran diperlukan peningkatan strategi pemasaran yang meliputi strategi produk, harga, lokasi dan promosi. Untuk memperluas pasar strategi yang diperlukan yaitu promosi yang bisa dilakukan dengan memanfaatkan perkembangan teknologi modern yaitu melalui webiste, sosial media blog dan lain sebagainya. Selain itu untuk menarik minat pembeli dan meningkatkan nilai jual kerajinan kerang perlu adanya penambahan *diversifikasi* produk serta menciptakan inovasi baru untuk menarik minat pembeli contohnya pemberian kemasan kotak karton transparan pada produk bros akan lebih menarik minat konsumen dari pada bros tanpa kemasan.

- Dalam proses pengiriman terjadi berbagai permasalahan seperti produk kerajinan kerang yang rusak dalam hal ini yang perlu diperhatikan yaitu dalam pemilihan bahan baku dan proses pengemasan. Proses pengemasan sangat diperlukan karena untuk melindungi tekanan dan guncangan pada saat proses pengiriman, untuk pengiriman jarak jauh diperlukan *packing* yang lebih teliti seperti pemberian kotak kayu. Untuk pemilihan bahan baku yang berkualitas baik bisa dilihat dari tekstur yang tebal, kuat dan tidak mudah patah sehingga meskipun terjadi guncangan ketika proses pengiriman tidak akan terjadi kerusakan
- Berdasarkan aspek finansial jangka pendek usaha yang ada di Sentra Kerajinan Kerang sudah dikatakan layak hal ini dapat dilihat dari nilai *RC Ratio* > 1 dan nilai *REC* $>$ bunga Bank yaitu 12 %, namun untuk meningkatkan pendapatan masyarakat Kenjeran diperlukan peningkatan jumlah produksi yang diimbangi dengan peningkatan permintaan.
- Berdasarkan aspek manajemen diperlukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan yang baik dan terstruktur guna kelancaran usaha kerajinan kerang hal tersebut bisa dilakukan melalui pencatatan transaksi keuangan sehingga setiap penerimaan dan pengeluaran tercatat dengan jelas sehingga dapat diketahui besar keuntungan maupun kerugian jadi akan mempermudah dalam perencanaan usaha kedepannya.
- Berdasarkan diagram analisis SWOT, strategi pengembangan usaha menggunakan strategi SO (*Strenght Opportunities*) yang diterapkan dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada.
- Berdasarkan perencanaan pengembangan finansial jangka panjang selama 10 tahun usaha pada Sentra Kerajinan Kerang dikatakan layak

dijalankan hal tersebut bisa dilihat dari nilai NPV >0 , nilai Net B/C >1 , dan nilai IRR $>$ bunga Bank sebesar 12 % jadi hal tersebut bisa menjadi acuan untuk perencanaan pengembangan usaha kerajinan kerang supaya kedepannya terus mengalami peningkatan.

- Untuk meningkatkan penerimaan dan laba maka produsen harus memproduksi dan memasarkan produk kerajinan kerang diatas nilai BEP *Break Event Point*).



6. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisa pengembangan usaha di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran, Kecamatan Bulak, Kota Surabaya dapat diperoleh kesimpulan antara lain :

1. Aspek Kelayakan Usaha meliputi : Aspek Teknis (fasilitas produksi dan teknis produksi), Aspek Pemasaran (saluran pemasaran dan strategi pemasaran), Aspek Finansil (modal usaha, biaya produksi, penerimaan, keuntungan, R/C, REC dan BEP), dan Aspek Manajemen (perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan) pada Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran, Kota Surabaya dikatakan layak untuk dijalankan.
2. Berdasarkan diagram analisis SWOT, strategi pengembangan usaha menggunakan strategi SO (*Strenght Opportunities*) yang diterapkan dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada melalui strategi agresif.
3. Berdasarkan perencanaan pengembangan finansil jangka panjang selama 10 tahun usaha pada Sentra Kerajinan Kerang dikatakan layak dijalankan hal tersebut bisa dilihat dari nilai NPV >0 yaitu rata-rata sebesar 364.441.348, nilai Net B/C >1 yaitu dengan nilai rata-rata sebesar 5,70, dan nilai IRR $>$ bunga deposito Bank sebesar 149,49 jauh diatas bunga deposito Bank yang tertinggi yaitu 12 % jadi hal tersebut bisa menjadi acuan untuk perencanaan pengembangan usaha kerajinan kerang supaya kedepannya terus mengalami peningkatan.

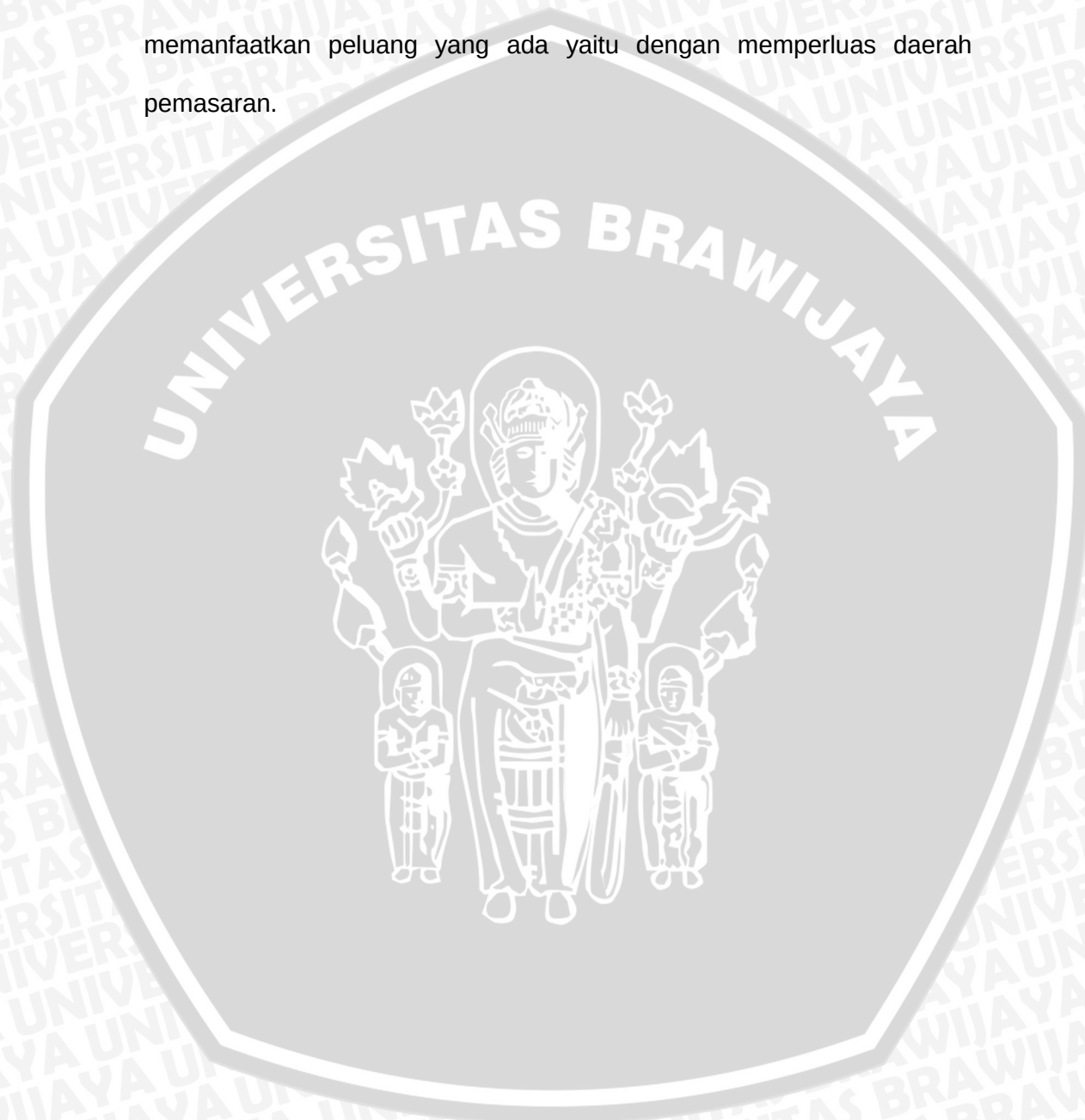
6.2 Saran

Berdasarkan analisa pengembangan usaha di Sentra Kerajinan Kerang Kenjeran, Kecamatan Bulak, Kota Surabaya terdapat beberapa hal yang dapat dipertimbangkan sebagai saran untuk pengrajin, yaitu :

- Aspek Teknis : Tingginya permintaan terhadap produk kerajinan kerang merupakan potensi yang bagus, sehingga jumlah produksi perlu ditingkatkan melalui penambahan sarana produksi serta pengadaan bahan baku.
- Aspek Pemasaran : Usaha kerajinan kerang memiliki potensi dipasar lokal maupun mancanegara namun belum semua orang tahu, maka perlu ditingkatkan dalam strategi pemasaran khususnya strategi promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi seperti media sosial, blog maupun website. Selain itu untuk meningkatkan nilai jual serta menarik pembeli perlu diciptakan inovasi dalam pengemasan sebagai contoh pemberian kotak karton transparan.
- Aspek Finansil : Untuk meningkatkan penerimaan, R/C dan keuntungan perlu ditambah diversifikasi penambahan jumlah produksi yang diimbangi dengan penambahan sarana serta bahan baku produksi, jika hal tersebut tidak memungkinkan maka biaya produksi atau *Variabel Cost* perlu ditekan. Selain itu untuk meningkatkan penerimaan dan laba maka produsen harus memproduksi dan memasarkan produk kerajinan kerang diatas nilai *BEP Break Event Point*). Jika produsen ingin meminjam modal untuk biaya produksi hendaknya menghitung jumlah bunga pinjaman, jika bunga pinjaman lebih besar dari nilai REC maka produsen akan mengalami kerugian
- Aspek Manajemen : Diperlukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan yang baik dan terstruktur guna kelancaran

usaha kerajinan kerang, contohnya melalui perencanaan keuangan yang lebih terperinci menggunakan pencatatan transaksi keuangan.

- Strategi Agresif : Untuk pengembangan usaha kerajinan kerang dalam jangka waktu panjang maka diperlukan pengoptimalan kekuatan dengan memanfaatkan peluang yang ada yaitu dengan memperluas daerah pemasaran.



DAFTAR PUSTAKA

- Aprilia, Soka. 2014. Perencanaan Pengembangan Wirausaha Produk Kerupuk Cum-Cumi (*Loligo Vulgaris*) Dan Kerupuk Kerang Darah (*Anadara Granosa*) Di UD.Pelangi Sari Kabupaten Banyuwangi Provinsi Jawa Timur. Skripsi. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Rineka Cipta. Jakarta.
- Departemen Kelautan dan Perikanan. 2005. Revitalisasi Perikanan. Departemen Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. Jakarta.
- Dynasty, Ariena. 2014. Praktek Kerja Lapang pada Usaha Kerajinan Kerang di Home Industry milik Ibu Tatik di Kelurahan Kenjeran, Kecamatan Bulak, Surabaya, Jawa timur. Praktek Kerja Lapang. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Handoko, T.Hani, 2008, Manajemen Edisi 2, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Harahab, Nudin. 2010. Penilaian Ekonomi Ekosistem Hutan Mangrove dan Aplikasinya dalam Perencanaan Wilayah Pesisir. Graha Ilmu. Malang.
- Kasmir dan Jakfar. 2003 . Studi Kelayakan Bisnis. Kencana. Jakarta.
- Kastawi, Yusuf ; Indriwati, Sri Endah; Ibrohim; Masjhuri; Rahayu, Sofia Ery,. 2005. Zoologi Avertebrata. UM Press. Malang.
- Kotler, Philip, 1996. Marketing. Jilid 1 (Edisi Bahasa Indonesia dari Marketing Essentials), Diterjemahkan Oleh : Herujati Purwoto. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Marzuki. 1993. Metodologi Riset. Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.
- Monica, Azelia A, 2014. Perencanaan Usaha Pengeringan Ikan Asin Milik Ibu Moni di Desa Tasikmadu, Kecamatan Watulimo, Kabupaten Trenggalek Provinsi Jawa Timur. Skripsi. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Pasaribu, Ali Musa. 2012. Perencanaan dan Evaluasi Proyek Agribisnis. Lili Publisher. Yogyakarta.
- Rangkuti, Freddy. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT.Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Riyanto, Bambang. 1984. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Kedua. BPFE. Yogyakarta.

- Riyanto, Bambang. 1995. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Keempat. BPFE. Yogyakarta.
- Satrioajie, Widhya. 2011. Researcher at Technical Implementation Unit for Marine Life Conservation. Indonesian Institute of Sciences. Ambon.
- Soekartawi. 1993. Agribisnis Teori dan Aplikasinya. PT Rajawali Press. Jakarta.
- Sukardi. 2003. Metodologi Penelitian Pendidikan. PT Bumi Askara. Jakarta.
- Usman, Husaini dan Akbar, Purnomo Setiadi, 2009. Metodologi Penelitian Sosial. Bumi Aksara. Jakarta
- Utami, Heni Tri. 2014. Perencanaan Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Pindang Milik Bapak Midi Di Sentra Pemindangan Ikan Desa Tasikmadu, Kecamatan Watulimo Pantai Prigi, Kabupaten Trenggalek. Skripsi. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Yin, Robert K. 2002. Studi Kasus Desain dan Metode. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.

