



Peningkatan Perekonomian Usaha Kecil Melalui Produk Inovatif dan Kreatif

Nuruni Ika Kusumawardhani¹, Sishadiyati Sishadiyati² & Mei Retno Adiaty³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Article Infotion

Article history:

Received 08 March 2018;

Received in revised form 17 June

2018; Available online 29 July

2018

ABSTRACT

The city of Surabaya has a huge regional potential in improving regional economies. Gunung Anyar Tambak area is one of the areas that has enormous natural potential that can be developed as a product that has a selling value that can increase the income of the surrounding community. This study aims to provide an overview of the potential of MSMEs in the city of Surabaya. The method used in this study uses descriptive descriptive method by using SWOT analysis to side with the weaknesses, threats, opportunities and challenges that exist in the processing of natural resources to increase income. With the large number of Payus and Mangrove Fish (Bogem) which are widely available in Gunung Anyar Tambak region, it is expected that the research carried out in the processing of Creative and Innovative products can increase the income of small business actors by looking at or improving market areas, market strategies, packaging forms and opportunities. existing business.

Keywords: Regional Potential, Revenue, Market

Kota Surabaya memiliki potensi wilayah yang sangat besar dalam peningkatan perekonomian daerah. Daerah Gunung Anyar Tambak merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi alam yang sangat besar yang dapat dikembangkan sebagai produk yang memiliki nilai jual yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat sekitarnya. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran potensi UMKM di kota Surabaya. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan analisa SWOT untuk melihat kelemahan, ancaman, peluang serta tantangan yang ada dalam pengolahan sumberdaya alam untuk peningkatan pendapatan. Dengan banyaknya Ikan Payus dan Buah Mangrove (Bogem) yang banyak terdapat diwilayah Gunung Anyar Tambak diharapkan dengan penelitian yang dilakukan dalam pengolahan produk Kreatif dan Inovatif dapat meningkatkan pendapatan dari pelaku usaha kecil, dengan melihat atau memperbaiki wilayah pasar, startegi pasar, bentuk kemasan dan peluang usaha yang ada.

Kata kunci: Potensi Daerah, Pendapatan, Pasar

PENDAHULUAN

Surabaya memiliki potensi-potensi unggulan dalam meningkatkan perekonomian daerah. Potensi unggulan yang ada di Surabaya merupakan produk yang berasal dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang ada di Surabaya mempunyai peran yang penting didalam perekonomian masyarakat Surabaya. Kota Surabaya memiliki kekuatan ekonomi yang cukup potensial dan memiliki peran yang cukup penting dalam meningkatkan PDRB serta menentukan arah kebijakan pembangunan provinsi Jawa Timur.

Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang ada di wilayah Gunung Anyar Tambak sangatlah maju pesat. Hal ini disebabkan karena meskipun mayoritas masyarakat daerah Gunung Anyar Tambak berprofesi sebagai nelayan, mereka tidak mau hasil potensi atau kekayaan alam yang ada didaerah sekitarnya tidak dapat berguna atau bermanfaat bagi perekonomian mereka. Industri perikanan saat ini merupakan salah satu usaha yang sangat menjanjikan. Tetapi jika masyarakat Gunung Anyar Tambak hanya menopang perekonomian mereka dari hasil perikanan saja tidak akan membuat mereka memiliki manfaat atau nilai lebih bagi keberlangsungan kehidupan mereka

Author Correspondence:

E-mail: Nuruni63@yahoo.co.id

DOI: <https://doi.org/10.33005/jdep.v1i2.76>

yang lebih baik. Jika dilihat selain sebagai masyarakat yang dekat dengan laut dan menghasilkan banyak ikan, disekitar mereka juga banyak sekali tanaman mangrove yang kita tahu dapat diolah menjadi sirup.

Dengan melihat peluang yang ada untuk meningkatkan perekonomian masyarakat Gunung Anyar Tambak, dengan melakukan inovasi dan kreatifitas yang ada kelompok masyarakat Gunung Anyar Tambak melakukan pengolahan Ikan Payus dan Buah Magrove (BOGEM) yang akan dijadikan panganan jenis Kerupuk.

Kelompok masyarakat Gunung Anyar Tambak tersebut melihat adanya peluang bisnis kuliner yang sangat menjanjikan. Kerupuk tersebut dapat dijadikan sebagai pangan khas daerah Gunung Anyar Tambak khususnya dan dapat juga sebagai oleh-oleh khas Surabaya pada Umumnya. Dengan melihat adanya potensi yang baik yang terdapat didaerah Gunung Anyar Tambak Kota Surabaya, maka penelitian ini memiliki tujuan untuk Mengetahui dan Menganalisis Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Melalui Produk Inovatif dan Kreatif.

KAJIAN PUSTAKA

Kewirausahaan secara umum adalah kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru atau kreatif dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih. Kewirausahaan menurut Ahmad Sanusi (1994) kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis. Pengertian kewirausahaan menurut Drucker (1959) bahwa kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Kewirausahaan menurut Zimmerer (1996) adalah suatu proses penerapan kreativitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha.

a. Ciri ciri wirausaha

Seseorang dikatakan wirausaha sudah tentu memenuhi definisi wirausaha itu sendiri, untuk lebih jelasnya silahkan dibaca ciri ciri wirausaha dibawah ini:

- Memiliki keberanian mempunyai daya kreasi. Seorang wirausaha haruslah memiliki keberanian dalam memiliki daya kreasi atau

tidak takut untuk bermimpi dan merencanakan. Segala ketakutan akan sia sia dalam bermimpi dan berencana haruslah dihilangkan. Setidaknya harus diingat STOP (Stop “berhenti, Think “berpikir”, Observation “Observasi” dan Plan “rencana”) apabila terjadi hal hal yang membuat ide tersebut tertunda atau mandek.

- Berani mengambil risiko. Seseorang dikatakan wirausaha apabila memiliki sifat berani mengambil risiko, hal ini tentu saja harus sejalan dengan perencanaan yang sebelumnya telah dilakukan serta pengamatan yang dilakukannya terhadap ide yang dimilikinya.
- Memiliki semangat dan kemauan keras. Seorang dapat dikatakan wirausaha selain berani mengambil risiko haruslah memiliki semangat dan kemauan yang keras untuk sukses.
- Memiliki analisis yang tepat. Seseorang dapat dikatakan wirausaha apabila memiliki pengetahuan yang tepat untuk membuat analisis yang tepat, diusahakan mendekati 100 % benar.
- Tidak konsumtif. Ini adalah penyakit untuk masa sekarang. Seorang wirausaha haruslah tidak konsumtif atau setidaknya, konsumsinya jauh lebih sedikit dari penghasilannya.
- Memiliki jiwa pemimpin. Jiwa pemimpin harus dimiliki seorang wirausaha. Dengan ini, mereka mampu mengembangkan usaha mereka menjadi lebih maju.
- Berorientasi pada masa depan. Sudah jelas, bila anda seorang wirausaha yang inovatif dan kreatif dan memiliki ciri ciri wirausaha yang lain maka anda akan memiliki kemampuan ini.
- b. Ciri ciri kewirausahawan yang Handal dan Professional
Ciri tersebut meliputi: 1) akin terhadap produk yang dimiliki; 2) engenal sangat banyak produknya; 3) tidak berdebat dengan calon pelanggan; 4) komunikatif dan negosiasi Ramah dalam pelayanan; 5) santun Jujur dan berani; dan 6) menciptakan transaksi.
- c. Tujuan berwirausaha
Berikut beberapa tujuan dari seorang wirausaha yang seharusnya: a. Berusaha dan bertekad dalam meningkatkan jumlah para wirausaha yang baik dengan kata lain ikut serta dalam mengader manusia manusia calon wirausaha untuk membangun jaringan bisnis yang lebih baik. b. Ikut serta dalam mewujudkan

kemampuan para wirausaha untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran masyarakat dan Negaranya. c. Ikut serta dalam menumbuhkan dan mengembangkan kesadaran serta orientasi kewirausahaan yang kokoh. d. Menyebarluaskan dan membuat budaya ciri ciri kewirausahaan disekitarnya terutama dalam masyarakat. e. Mengembangkan dalam bentuk inovasi dan kreasi agar tercipta dinamika dalam kewirausahaan atau dunia bisnis sehingga kemakmuran dapat tercapai.

Peningkatan perekonomian usaha kecil yang terdapat di daerah Gunung Anyar Tambak ini adalah dengan mengolah hasil buah mangrove yang banyak terdapat disekitar serta pemanfaatan ikan payus yang juga banyak disekitar daerah tersebut. Buah mangrove atau Bogem merupakan buah yang tidak dapat dimakan secara langsung, tetapi memiliki manfaat serta kaya akan vitamin. Sedangkan ikan payus dimana ikan tersebut merupakan jenis ikan predator yang memiliki banyak sekali duri, sehingga tidak dapat dikonsumsi. Menurut Mutmainah (2012), buah mangrove jenis lindur mengandung energi dan karbohidrat yang cukup tinggi, melebihi kandungan karbohidrat beras. Penelitian yang dilakukan oleh IPB bekerjasama dengan Badan Bimas Ketahanan Pangan Nusa Tenggara Timur menghasilkan kandungan energi buah Pemanfaatan Buah Mangrove. Mangrove ini adalah 371 kalori per 100 gram, lebih tinggi dari beras (360 kalori per 100 gram), dan jagung (307 kalori per 100 gram). Kandungan karbohidrat buah bakau sebesar 85.1 gram per 100 gram, lebih tinggi dari beras (78.9 gram per 100 gram) dan jagung (63.6 gram per 100 gram).

Sedangkan definisi ikan Payus adalah nama latin *Elops hawaiiensis*, biasa disebut dengan ikan bandeng laki atau sesuai dengan nama daerahnya masing-masing, ciri-cirinya berupa jenis ikan predator atau karnivora, biasa memakan ikan-ikan kecil dan krustasea, habitat terletak di laut, tambak, mangrove, bentuk pipih memanjang dengan ukuran 18 cm, warna tubuh keperakan, berbeda dengan ikan Bandeng yang memiliki bentuk tubuh dengan perut membuncit (Purnomowati, dkk, 2007). Dari potensi perikanan dan kelautan yang ada di Kota Surabaya, langkah selanjutnya adalah pemanfaatan dan pengolahan yang dapat dilakukan di setiap wilayah pesisir dan sekitarnya. Dengan adanya

kegiatan tersebut dapat diperoleh hasil berupa produk perikanan dan kelautan khas Kota Surabaya seperti kerupuk ikan Payus. Tujuan dari pemanfaatan dan pengelolaan tersebut adalah untuk meningkatkan perekonomian dan memandirikan masyarakat pesisir dan sekitarnya (Kusnadi dan Rahim, 2007).

d. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil adalah kegiatan ekonomi yang dimiliki dan menghidupi sebagian besar rakyat (Tohar, 2000).

Menurut Undang-Undang nomor 20 Tahun 2008, istilah UKM diperluas menjadi UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah): a. Usaha Mikro merupakan sebuah usaha yang mempunyai aset (tidak termasuk tanah dan bangunan) maksimal Rp 50.000.000,- dengan omzet maksimal Rp 300.000.000,- per tahun. b. Usaha Kecil merupakan sebuah usaha yang mempunyai aset (tidak termasuk tanah dan bangunan) antara Rp 50.000.000,- hingga Rp 500.000.000,- dengan omzet antara Rp 300.000.000,- hingga Rp 2.500.000.000,- per tahun. c. Usaha Menengah merupakan sebuah usaha yang mempunyai aset (tidak termasuk tanah dan bangunan) antara Rp 500.000.000,- hingga Rp 10.000.000.000,- dengan omzet Rp 2.500.000.000,- hingga Rp 50.000.000.000,- per tahun.

Menurut Rahmana (2009) UKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 kelompok berdasarkan perspektif perkembangannya: a. Livelihood Activities, adalah UKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang dikenal sebagai factor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima. b. Micro Enterprise, adalah UKM yang mempunyai sifat pengrajin tetapi belum mempunyai sifat kewirausahaan. c. Small Dynamic Enterprise, adalah UKM yang telah mempunyai jiwa kewirausahaan serta mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor. d. Fast Moving Enterprise, adalah UKM yang telah mempunyai jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB). Menurut Urata dalam Malano (2011) peran UKM setidaknya dapat dilihat dari: a. Kedudukannya sebagai tokoh

utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor. b. Penyedia lapangan pekerjaan terbesar. c. Tokoh penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat. d. Pencipta pasar baru dan juga sumber inovasi.

METODE PENELITIAN

a. Teknik analisis

Peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian yaitu di Kerupuk Ikan payus dan Buah Magrove "BOGEM" yang beralamat di Gunung Anyar Tambak Kota Surabaya. Sumber data didapat dari hasil wawancara serta dokumen pendukung seperti sertifikat-sertifikat yang terkait dalam UMKM Kerupuk Ikan payus dan Buah Magrove "BOGEM" Gunung Anyar Tambak Kota Surabaya. Teknik pengumpulan data yakni dengan melakukan wawancara, observasi, serta dokumentasi.

Menurut Moleong (2007), dalam penelitian kualitatif, manusia berperan jamak, maksudnya adalah karena manusia yang melakukan penelitian melakukan segala sesuatunya sendiri, mulai dari merencanakan penelitian, melaksanakan pengumpulan data, menganalisis, mengolah data, dan menjadi pelapor hasil penelitian tersebut. Peneliti pun menambahkan pedoman wawancara dalam daftar instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian.

Penulis menggunakan metode analisis interaktif (Miles dan Hubberman dalam Sugiyono 2009) yang mencakup pengumpulan data, penyajian data, reduksi data, serta penarikan kesimpulan. Keabsahan data yang dilakukan oleh peneliti yaitu dengan cara metode triangulasi sumber (Moleong, 2013) yakni membandingkan data hasil observasi dengan hasil wawancara, perspektif narasumber wawancara dengan keadaan real di lapangan, serta hasil wawancara dengan dokumen-dokumen penunjang.

b. Analisis SWOT

Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threats). Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan faktor eksternal dan faktor internal.

Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman, sedangkan faktor internal terdiri dari kekuatan dan

kelemahan. Faktor-faktor analisis SWOT ada empat yaitu kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats).

Analisis SWOT dipakai untuk: menganalisis kondisi diri dan lingkungan, menganalisis kondisi internal lembaga dan lingkungan eksternal. Hubungan antara Strength, Weaknesses, Opportunities dan Threats. Dengan Analisis SWOT, pilihan strategi dapat dikelompokkan menjadi 4 kuadran yaitu:

Kuadran I : Ini merupakan situasi yang menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kuadran II : 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 III : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (turn around).

Kuadran IV : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (defensive).

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Karakteristik Industri Kecil Kerupuk Ikan Payus dan Buah Magrove.

Kerupuk bogem merupakan makanan khas Gunung Anyar Tambak Kota Surabaya. Pembuatan kerupuk ikan Payus yang dicampur dengan buah bogem diawali dengan menyiapkan bahan-bahan yang dibutuhkan. Bahan-bahan yang perlu disiapkan untuk membuat kerupuk ikan Payus yang dicampur dengan buah bogem ini meliputi tepung kanji, tepung beras rose brand, bawang putih, gula, garam, Ikan Payus Lele dengan buah bogem. Selanjutnya adalah membuat campuran tepung kanji dan tepung

beras rose brand dengan perbandingan 25: 4. Campuran tepung ini dicampur sampai homogen. Setelah itu menyiapkan bumbu dengan cara memblender bumbu - bumbu yang terdiri dari bawang putih, sarden dan gula sampai halus. Bumbu yang sudah halus selanjutnya direbus dalam \pm 5L air mendidih engan menambahkan garam secukupnya dan diaduk sampai merata. Campuran bumbum dan air ini selanjutnya dituang kedalam campuran tepung kanji dan tepung rose brand yang sebelumnya sudah disiap kan, dan diaduk sampai merata, campuran ini selanjutnya disebut sebagai tepung bumbu. Kemudian tambahkan air yang sudah mendidih kurang lebih 10 liter ke dalam tepung bumbu sambil terus diaduh hingga terbentuk adonan yang kalis dan padat, jika adonan kurang padat dapat ditambahkan tepung bumbu lagi. Adonan yang sudah jadi selanjutnya dimasukkan ke dalam cetakan untuk dicetak, Hasil cetakan dapat berupa bulatan – bulatan panjang. Hasil catakkan ini kemudian dikukus sampai matang kurang lebih membutuhkan waktu 0,5 jam, setelah matang dibiarkan selama kurang lebih 24 jam, dan selanjutnya diiris dengan alat pengiris. Adonan yang sudah diiris kemudian dijemur di bawah matahari langsung kurang lebih selama 6 jam. Kerupuk yang sudah kering siap untuk digoreng. Kerupuk ikan Payus yang dicampur dengan buah bogem yang dihasilkan ini adalah kerupuk rasa ikan dengan buah Bogem, gula dan garam secukupnya kedalam kerupuk yang sudah digoreng dan diaduk sampai homogen baru kemudian dikemas. Kerupuk “bogem” ikan payus dan buah magrove menjadi makanan khas Kota Surabaya.

Kerupuk bogem mempunyai tekstur yang garing, wangi ikan, dan gurih. Kelimpahan sumber daya ikan payus dan buah magrove yang merupakan bahan baku utama dalam proses pembuatan kerupuk bogem. Kerupuk bogem mempunyai karakteristik yang berbeda dengan kerupuk ikan di daerah lain. Karena perbedaan terletak pada penggunaan bahan baku dan teknik produksi. Terjadi disversifikasi produk dengan berbagai jenis kerupuk bogem, ada kerupuk bogem goreng, dan mentah (kering).

Berbagai bentuk kerupuk bogem goreng menjadi daya tarik produk bagi konsumen. Ragam bentuk kerupuk bogem meliputi; paser, kancing, mini kancing. Terdapat juga diversifikasi produk yaitu,

dengan bahan baku yang dicampur dengan buah magrove. Diversifikasi bogem buah magrove ini tetap menggunakan ikan payus sebagai bahan baku utama, namun dicampur buah magrove yang dapat mengurangi biaya pada bahan baku utama dengan alternative buah magrove sebagai komposisi tambahan. Produk ini baru mulai diproduksi pada tahun 2018, namun banyak konsumen yang telah memilih produk ini walaupun belum terlalu signifikan dibandingkan dengan produk utama (kerupuk ikan payus).

Pembuat kerupuk bogem merupakan ibu rumah tangga atau tenaga kerja perempuan, produsen kerupuk bogem mayoritas adalah masyarakat asli Gunung Anyar Tambak Surabaya. Diperlukan teknik khusus dalam memproduksi kerupuk bogem, sehingga tidak semua orang dapat berhasil memproduksi kerupuk bogem. Walaupun pembuatan kerupuk bogem yang dapat dilakukan dengan hanya menggunakan peralatan dapur sederhana sehingga investasi yang diperlukan untuk memproduksi kerupuk bogem tidak memerlukan biaya yang tinggi. Namun pada saat ini unsur teknologi untuk efisiensi sudah di terapkan dalam berproduksi.

Proses produksi kerupuk bogem dapat dilakukan 3-5 hari, lama produksi terletak pada proses pengeringan secara tradisional yang membutuhkan sinar matahari. Namun pada saat musim hujan, proses pengeringan di gantikan dengan menggunakan oven. Penggunaan oven memerlukan biaya tambahan dalam proses produksi, walaupun dapat mempersingkat waktu produksi.

b. Analisis data

Tahapan yang dilakukan peneliti dalam peenelitian ini adalah dengan cara antarlain:

- Melakukan sosialisasi ke Gunung Anyar Tambak.
- Melakukan berbagai macam pelatihan dan penyuluhan kepada masyarakat atau pelaku usaha kecil didaerah Gunung Anyar Tambak.
- Melakukan pengenalan pemasaran secara penggunaan teknologi.

Dari hasil yang telah dilakukan peneliti maka didapatkan bahwa dari analisis deskriptif yang dilakukan potensi wilayah yang ada di daerah Gunung Anyar Tambak dengan banyaknya buah magrove yang dihasilkan dan ikan payus yang didapatkan makan akan dapat meningkatkan

pendapatan pelaku usaha kecil didaerah tersebut dengan pemanfaatan buah magrove dan ikan payus yang diolah menjadi pangan ringan, seperti kerupuk.

Berdasarkan Analisis SWOT, Krupuk ikan payus dan buha mangrove (kerupuk bogem) memiliki dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Identifikasi dari faktor internal diperlukan untuk menentukan strategi yang tepat bagi perusahaan agar dapat memaksimalkan faktor kekuatan yang dimiliki dan meminimalisir faktor kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Berikut ini adalah Tabel faktor internal dan tabel faktor eksternal dari Kerupuk Bogem.

Tabel 1. Faktor-faktor Internal Kerupuk Bogem

No.	Faktor-faktor Internal
Kekuatan	
1	Mudah Dalam Mendapatkan Bahan Baku (Ikan Payus Dan Buah Bogem).
2	Produk Selalu Keadaan Baru.
3	Harga Terjangkau Untuk Semua Kalangan.
Kelemahan	
1	Wilayah Pemasarannya Masih Terbatas.

Sumber : Olahan peneliti (2018)

Tabel 2. Faktor-faktor Eksternal Kerupuk Bogem

No.	Faktor-faktor Eksternal
Peluang	
1	Masih Sedikit Peluang.
2	Mudah Dalam pengembangan Variasi Rasa.
3	Mudah Mengembangkan. Wilayah Pemasaran.
Ancaman	
1	Usaha Akan Muncul Pesaing Baru Dalam Usaha.

Sumber : Olahan peneliti (2018)

Dengan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan tampak jelas disitu bahwa kelemahan dari pelaku usaha dalam menjalankan usahanya adalah dapat dilihat dari terbatasnya wilayah pemasaran yang ada. Sedangkan ancaman yang terjadi adalah banyaknya ancaman yang terjadi pada faktor eksternal. Hal ini disebabkan karena pelaku usaha kecil di Gunung Anyar Tambak di Surabaya ini masih kurang paham dengan teknologi.

Dengan melihat kondisi yang ada dilapang maka peneliti melakukan tahapan dengan pelatihan penggunaan teknologi untuk bagaiman cara memasarkan produk secara online, dengan harapan

setelah mengerti cara pemasaran online maka wilayah pasar hasil produk mereka tidak terbatas. Dan juga mereka bisa lebih mekakukan inovsai dan kreatifitasnya dalam mengolah panganan yang berasal dari sumber daya alam yang dapat menunjukkan nilai tambah bagi mereka.

c. Potensi Pengembangan Usaha Kerupuk Buah Mangrove (BOGEM) dan Ikan Payus

Potensi dari pengembangan usaha kerupuk buah Mangrove dan ikan Payus ini berupa sumber daya alam termasuk ketersediaan bahan baku yang tergolong jenis ikan musiman yang dapat diperbaruhi dengan cara memperhatikan proses budidaya di tambak sendiri dan pembudidaya lain yang digunakan untuk menambah jumlah produksi. Buah Mangrove (BOGEM) merupakan buah yang dapat digunakan sebagai campuran olahan panganan. Kemudian untuk memperluas pemasaran adalah memperhatikan persaingan produk dan cara mengatasinya dengan mendiversifikasikan produk seperti membuat bermacam-macam bentuk kerupuk ikan Payus dan bentuk kemasan, contoh: bentuk binatang, buah-buahan, dan sayur-sayuran dan bentuk kemasan contoh: bentuk kemasan ikan Payus, toples kerupuk, buah-buahan, dan sayur-sayuran. Serta membuka cabang-cabang baru mulai dari sekitar Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo. Dengan juga meluskan pemasaran dengan cara Online.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil penelitian Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Melalui Produk Inovasi dan Kreatif, adalah sebagai berikut:

- Potensi pengembangan usaha tersebut meliputi ketersediaan bahan baku yang termasuk musiman dan dapat diperbaruhi dengan cara memperhatikan proses budidaya di tambak sendiri dan dari pembudidaya lain yang digunakan untuk menambah jumlah produksi. Mendiversifikasi bentuk kerupuk dan kemasan, serta membuat cabang baru di sekitar wilayah Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo. Memperluas pemasaran yang dilakukan dengan jalan online.

- Aspek teknis, berupa sarana, prasarana, dan proses produksi yang saling berkaitan.
- Aspek manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan, dan pengawasan yang digunakan untuk kondisi saat ini dan masa yang akan datang.
- Aspek pemasaran meliputi rantai pemasaran menggunakan saluran pemasaran tingkat nol dan satu, distribusi pemasaran terdiri dari distribusi secara langsung dan tidak langsung, dan bauran pemasaran yang meliputi produk, saluran distribusi, harga, dan promosi yang bertujuan untuk menarik konsumen dan pelanggan.
- Hasil analisis SWOT terletak di kuadran II yang menggunakan strategi ST (*strength, threat*) menggunakan kekuatan di dalam usaha untuk mengatasi ancaman di luar usaha, serta mendiversifikasi bentuk kerupuk dan bentuk kemasan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (2004). Mangrove + Aquaculture : A framework for a Sustainable Shoreline. <http://www.courses.washington.edu/larescue/projects/mangrove/mangrove.htm>
- Astawan, Made. (2005). Pisang Buah Kehidupan. Kompas.
- Bengen DG. Pedoman Teknis Pengenalan dan engeelolaan Ekosistem Mangrove. Bogor: Pusat Kajian Sumberdaya Pesisir dan Lautan, Institut Pertanian Bogor; 2002.
- Bengen, D. (2002). Sinopsis Ekosistem dan Sumber Daya Alam Pesisir dan Laut. Pusat Kajian Sumber Daya Pesisir dan Lautan IPB, Bogor.
- David, Fred R. (2006). Manajemen Strategi, Jakarta : Salemba Empat.
- Fellows. (1997). Food Processing Technology, Principles and Practice. Cambridge England. Woodhead Publishing Limited.
- Gardjito. (2006). Pisang, Si Kaya Gizi dan Khasiat. Republika. www.Republika.co.id.html.
- Kuswanto, K.R. (2001). Pengendalian Mutu dan Keamanan Pangan Lokal dalam Mengantisipasi Pasar Global. Makalah dalam Lokakarya Nasional Pengembangan 21 Pangan Lokal, Badan Ketahanan Pangan Provinsi Jawa Timur, Surabaya, 13-14 November 2001.
- Mata news.com. (2010). Indahnya Hutan Mangrove Kota Buaya. http://matanews.com/2010/01/27/indahnyahutan-mangrove-kota-buaya/download_tgl_17-02-10.

Harahab, N. Pengaruh Ekosistem Hutan Mangrove Terhadap Produksi Perikanan Tangkap. *Jurnal Perikanan XI* (1). 2009;124 – 132.

Moeljanto, R. 1982. Pengolahan Hasil-hasil Sampingan Ikan. Penebar Swadaya. Jakarta.

Nontji, A. 1987. Laut Nusantara. Penerbit Djambatan. Jakarta.

Nybakken, J .W. 1992. Biologi Laut: Suatu Pendekatan Ekologis. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Rakhmadiono, S. 1994. Risalah Hasil Penelitian Penanganan Hasil-hasil Pertanian . Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang.

Saraswati. 1986. Membuat Kerupuk Ikan Tenggiri . Bhatara Karya Aksara. Jakarta