

Identifikasi Pendapatan Penjual Ikan Kering: Fokus Kajian pada Usaha Rumah Tangga di Bontang Kuala

Identification of Dried Fish Seller Income: Study Focus on Household Businesses in Bontang Kuala

Adi Wijaya , Zamruddin Hasid, Arfiah Busari

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mulawarman, Indonesia.
Corresponding author: adi.wijaya@feb.unmul.ac.id

Info Article:

Diterima: 10 Mei 2023
Disetujui: 22 Mei 2023
Dipublikasi: 23 Mei 2023

Article type:

<input type="checkbox"/>	Riview Article
<input type="checkbox"/>	Common Serv. Article
<input checked="" type="checkbox"/>	Research Article

Keyword:

Capital costs; Sale; Incomes; Dried fish traders; Bontang Kuala

Korespondensi:

Adi Wijaya
Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mulawarman,
Samarinda, Kalimantan Timur,
Indonesia

Email: adi.wijaya@feb.unmul.ac.id



Copyright© 2023 The Author(s).

Abstrak. Kalimantan Timur merupakan Provinsi dengan satu diantara garis panjang pantai yang cukup panjang di Indonesia. Atas anugrah itu, artikel ini membahas tentang volume pendapatan dari kluster bisnis ikan kering yang dikelola oleh rumah tangga di Bontang Kuala. Adapun motivasi dari penelitian untuk memperoleh informasi mengenai pendapatan bersih dan pendapatan kotor dari bisnis penjualan ikan kering. Metode dirancang untuk mengolah data yang ditunjang oleh angket yang mengundang para penjual ikan di Bontang Kuala. Sampel terbatas dan hanya berfokus melibatkan 18 informan kunci karena dianggap memenuhi kriteria, memiliki wawasan yang luas berkaitan kuisisioner yang diajukan, dan berpengalaman. Untuk mendukung itu, dibutuhkan perangkat buku catat, alat rekam, dan panduan angket yang berisikan item pertanyaan. Menggunakan dua pendekatan yakni identifikasi pendapatan bersih dan pendapatan kotor, output studi menekankan dua poin penting. Pertama, pendapatan bersih rata-rata mencapai Rp 4.033.004 per bulan dengan rata-rata biaya modal Rp 1.689.218 per bulan. Kedua, pendapatan kotor rata-rata adalah Rp 5.722.222 per bulan yang diperoleh dari harga ikan kering rata-rata Rp 37.279 per pcs dan kuantitas produk yang terjual mencapai rata-rata 155 pcs per bulan. Maka dari itu, serangkaian analisis berfungsi membuktikan ataupun menilai tingkat pendapatan sederhana dan menjadi alternatif yang bisa diimplementasikan oleh para pedagang. Lewat saluran tahapan proyeksi, akan memberikan pengetahuan dan wawasan seputar luaran, implikasi, dan keterbatasan makalah yang dibahas di masa depan. Juga, arah keberlanjutan praktis dapat menginspirasi penjual ikan kering untuk menggerakkan metode penjualan yang lebih modern, termasuk mengadopsi literasi keuangan secara komprehensif.

Abstract. East Kalimantan is a province with one of the longest coastlines in Indonesia. For this gift, this article to discuss the volume of income from the dry fish business cluster managed by households in Bontang Kuala. The motivation of the research is to obtain information related net income and gross income from the dried fish selling business. The method designed to process data was supported by a questionnaire that invited fish sellers in Bontang Kuala. The sample is limited and only focuses on involving 18 key informants because they are considered to meet the criteria, have broad insight about the proposed questionnaire, and are experienced. To support this, notebooks, recording devices, and questionnaire guides are needed that contain question items. Using two approaches, i.e., the identification of net income and gross income, the output study emphasizes two important points. First, the average net income reaches IDR 4,033,004 per month with an average cost of capital of IDR 1,689,218 per month. Second, the average gross income is IDR 5,722,222 per month which is obtained from the average price of dried fish IDR 37,279 per pcs and the quantity of products sold reaches an average of 155 pcs per month. Thus, a series of analyzes that function to prove or assess the level of income is simple and becomes an alternative that can be implemented by traders. Through the channel of the projection stage, it will provide knowledge and insight about the outcomes, implications, and limitations of the papers discussed in the future. Also, practical sustainability directions can inspire dried fish sellers to driving more modern sales methods, including adopting comprehensive financial literacy.

I. PENDAHULUAN

Bidang perikanan dan kelautan merupakan keunggulan besar yang terus dikelola, lestarian, dan dipergunakan untuk mencapai kesejahteraan masyarakat. Jika dilihat dari sumberdaya hayati yang melimpah di subsektor kelautan dan perikanan ini juga memiliki nilai guna dan nilai ekonomi yang sangat tinggi. Di 2018 lalu, Negara Indonesia merupakan wilayah kepulauan dengan luas laut yang besar dalam memproduksi

perikanan tangkap tertinggi ke-5 di dunia setelah China, Peru, Amerika Serikat, dan Chile. Adapun produksi ikan laut di Indonesia masih tergolong kecil, berkisar 5,05% dari total jumlah perikanan yang ditangkap di dunia (Wiadnya *et al.*, 2018; Wicaksono *et al.*, 2020). Sebagai perbandingan, pada 2021, ada pergeseran peringkat negara penghasil tangkapan laut. Indonesia kini berada di rangking 3 setelah Cina dan India. Istimewanya, Indonesia memproduksi ikan sebanyak 6,10 juta

ton. Dengan ekosistem laut yang memukau, Indonesia mampu mensuplai 3 ribu macam spesies ikan seperti: ikan salmon, tuna, dan boni yang menyumbang pangsa pasar global, mendongkrak kemakmuran bidang maritim, dan sekaligus memberi sinyal positif bagi perekonomian domestik. Terlepas dari itu, Peru dan Amerika Serikat kini justru menempati posisi ke-4 dan ke-5 sebagai produsen komoditas ikan dunia (IDN Times, 2022).

Khusus bagi dunia perikanan, juga bermanfaat untuk dikembangkan karena Indonesia memiliki wilayah kepulauan dimana ketersediaan sumber daya cukup banyak dan juga didukung oleh pangsa pasar yang cukup tinggi atas permintaan hasil laut selain itu sub-sektor hasil laut ini menyangkut permintaan untuk memenuhi kebutuhan orang banyak (Angeles & Mendoza-Dreisbach, 2020). Permintaan terhadap produk perikanan laut cukup tinggi untuk memenuhi kebutuhan konsumen karena bernilai gizi dan protein yang tinggi seiring dengan meningkatkan pertumbuhan penduduk di Indonesia untuk itu perlu mendapatkan perhatian serta dukungan dari pemerintah dengan serius.

Produk dari hasil laut merupakan suatu produk yang penting dan juga sebagai bahan makan pokok selama ini di masyarakat dan juga jika dilihat dari segi pendapatan, maka memicu peningkatan penerimaan komunitas yang tinggal di pesisir laut yang berprofesi sebagai nelayan ataupun penjual ikan (Nurkholis *et al.*, 2016). Perikanan dan kelautan menjadi primadona yang sangat urgen menyokong pembangunan ekonomi nasional, khususnya dalam penyediaan lapangan pekerjaan informal, untuk penyediaan, bahan pangan berprotein tinggi, hingga perolehan devisa bagi Negara (Suryawati, 2021).

Dalam penyediaan lapangan kerja subsektor perikanan dan kelautan diantaranya adalah nelayan, budidaya ikan laut, penjual ikan dan pengusaha ikan. Dalam bidang kuliner dan penyediaan lauk pauk, secara umumnya, penduduk Bontang Kuala mayoritas mengkonsumsi ikan laut disamping itu kebutuhan bahan makanan seperti: ikan laut masyarakat akan dapat dengan mudah memperolehnya dan masyarakat juga dapat memperoleh ikan laut dengan harga yang murah dan terjangkau jika dibandingkan dengan membeli daging yang harganya mahal.

Analisis didefinisikan sebagai uraian dari sistem informasi utuh kedalam bagian komponen untuk menelusuri maupun mengevaluasi tentang

hambatan dan kesempatan yang akan terjadi dan kebutuhan yang akan diharapkan guna memperbaikinya (Basuki, 2019). Ukuran analisis pendapatan berfungsi atau pertanda sinyal atau tidaknya dari suatu kegiatan yang dilakukan dan berusaha untuk menemukan suatu komponen utama di dalam pendapatan dan suatu komponen itu apakah dapat ditingkatkan lagi atautah tidak (Rofi & Saleh, 2020). Idealnya, ekosistem bisnis diartikulasikan berhasil apabila target keuntungan dari penjualan melampaui biaya atau sarana produksi yang dikeluarkan. Konkritnya, terminologi dalam analisa usaha menerangkan dan menjelaskan secara terperinci mengenai pola penerimaan dan pengeluaran pada periode tertentu (Najmaei & Sadeghinejad, 2016).

Pendapatan para pedagang ikan diestimasi dari selisih antara semua biaya yang dikeluarkan dengan penerimaan (Rahim, 2010). Mengacu pemikiran Andiny (2017), dimana pendapatan bersih dari pedagang ikan merupakan banyaknya hasil produksi yang dikalkulasikan dengan harga yang dikurangi dari seluruh biaya produksi yang telah dikeluarkan. Pendapatan bersih dari pedagang ikan dari hasil penjualan dapat dihitung dari nilai hasil penjualan yang ditambah dengan nilai untuk dipergunakan sendiri dan dikurangi dari nilai total pengeluaran untuk input (Agustino *et al.*, 2018).

Kelurahan Bontang Kuala memiliki potensi yang sangat besar yang bersumber dari alam meliputi: hasil laut, hutan *mangrove*, ikan laut, dan masih banyak produk yang dihasilkan dari bidang perikanan di sekitar area laut. Selain itu, juga dari sumber daya manusia maupun dari kelembagaan organisasi.

Masyarakat memiliki peran dalam mencapai dan mewujudkan kesejahteraan sosial di Bontang Kuala mengacu hubungan kerjasama antara pemerintah setempat dengan masyarakat di Bontang Kuala. Upaya yang dilakukan oleh pemuda dan masyarakat di Bontang Kuala dalam mewujudkan kesejahteraan sosial dilandasi dan didasari oleh adanya persamaan konsep dan tindakan antara pemuda yang mendapatkan dukungan dari pemerintahan setempat. Beberapa upaya yang telah dilakukan oleh masyarakat di Bontang Kuala melalui Badan Usaha Milik Desa (BumDes) dan juga diantaranya usaha bersifat mandiri yang telah dikembangkan oleh masyarakat setempat yang memberikan penghasilan. Jika dilihat dari potensi yang ada, maka masih banyak peluang dan sumber daya yang ada belum digali

secara maksimal untuk dimanfaatkan mencakup Sumber daya alam (SDA) terutama yang bersumber dari laut, sungai, lahan perkebunan dan bonus demografi semisal penduduk, keluarga, yang mayoritas bermata pencaharian utama sebagai nelayan serta tenaga kerja sesuai latar belakang pendidikan yang telah menamatkan pendidikan dasar: Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP), Sekolah Menengah Atas (SMA), hingga di tingkat Universitas.

Sebagian besar, penduduk Bontang Kuala berprofesi sebagai nelayan, mengurus rumah tangga, dan sebagian penduduk memilih pekerjaan sebagai pedagang ikan untuk dapat memenuhi semua kebutuhan hidup mereka sehari-harinya. Pada saat bersamaan, pendapatan penjual ikan di Kelurahan Bontang Kuala Kecamatan Bontang Utara mengalami penurunan karena disebabkan adanya penularan Covid-19 dan sekarang ini memasuki masa *new normal* (Roy *et al.*, 2021). Terlebih, pendapatan penjual ikan kering juga bergantung kondisi alamiah (semisal cuaca eksterim), sehingga berdampak pada mobilitas nelayan. Intinya, selain cuaca yang tidak menentu, juga dipengaruhi oleh anomali suhu, arus laut, arah angin, gelombang, dan sifat iklim yang sangat menentukan hasil tangkapan (Abudarda *et al.*, 2021; Fiorella *et al.*, 2021; Ishikawa *et al.*, 2021; Liddon, 2017; Ryan, 2013).

Mempertimbangkan realitas dan fakta diatas, maka goals dari studi ini berusaha mengungkap besaran pendapatan dari penjual ikan kering di Bontang Kuala. Motivasi penelitian mengedepankan aspek akademis dan tinjauan praktis dalam kerangka perbaikan untuk merangsang kemakmuran yang lebih masif lagi. Disamping itu, kontribusi pada agenda lanjutan menitikberatkan pada rintangan atau keterbatasan menuju implikasi perbaikan studi-studi setelahnya. Kerangka makalah disusun berdasarkan empat inti. Fase 1: memusatkan melimpahnya sumber daya perikanan nasional, berkaitan dengan ketimpangan sosial-ekonomi dari para nelayan domestik, halangan Covid-19, dan menyaring pokok problematika kedalam sebuah studi kasus secara lokal. Fase 2: mengilustrasikan desain penelitian. Fase 3: mengkompilasi dan interpretasi hasil. Fase 4: diskusi naratif yang membangun elaborasi mengacu publikasi relevan. Fase 5: luaran studi, implikasi, dan kontribusi untuk agenda masa depan.

II. METODE

2.1. Area Study

Pelaksanaan, wawancara, dan objektivitas studi di Kelurahan Bontang Kuala, tepatnya yang berlokasi di Kecamatan Bontang Utara (Kota Bontang) pada Agustus 2022. Alur kuantitatif diimplementasikan melalui teknik survey yang dikombinasikan dengan pendekatan naratif. Pilar utama yang menjadi fokus adalah pendapatan penjual ikan yang memiliki lapak tetap. Sampel hanya ditujukan kepada 18 (delapan belas) informan terpercaya karena memiliki karakteristik sesuai ketentuan berlaku, standar penelitian, dan pengetahuan yang sepadan untuk dimintai keterangannya. Dengan begitu, instrumen *purposive sampling* merupakan elemen vital dalam kapasitas atau kelayakan sampel (Darma *et al.*, 2022). Sisanya, karakter responden akan ditelaah mendalam berkaitan dengan struktur ekonomi dan latar sosialnya (Kurniawan *et al.*, 2021).

2.2. Analisis Data

Validitas pengumpulan ditempuh mengacu observasi langsung dan sesi tanya-jawab pada objek yang akan berkenaan terhadap pendapatan yang diperoleh penjual ikan. Analisis data menghimpun perolehan (pendapatan) bersih yang bersumber dari total pendapatan (TP) dikurangi dengan total biaya (TB). Kristianti (2021) dan Urba *et al.* (2019) merumuskan formulasi umum dalam memproyeksi pendapatan bersih:

$$NI = TR - TC$$

Dimana, NI = Net Income/Pendapatan Bersih (Rp), TR = Total Revenue/Pendapatan Kotor (Rp), dan TC = Total Cost/Biaya Total (Rp).

Sesudahnya, untuk memperoleh Pendapatan Kotor (TR), dikalkulasikan dengan mengalikan antara antara Total Produksi (Q) dengan harga jual (P) sebagaimana dipaparkan dibawah ini:

$$TR = Q \times P$$

Dimana, TR = Pendapatan Kotor (Rp), Q = Jumlah produksi kegiatan usaha (Unit), dan P = Harga Jual (Damayanti & Utomo, 2014).

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil

3.1.1. Profile Kluster Ikan Kering

Bontang Kuala identik sebagai satu diantara wisata populer di Bontang, dimana letaknya yang strategis yang dikelilingi perkampungan diatas laut di sepanjang bagian timur dari pusat kota. Untuk menuju kesana, memerlukan waktu sekitar 3–4 jam dari Ibukota Kalimantan Timur, yaitu Samarinda. Selain menyajikan hiburan/rekreasi, yang paling mencolok dari Bontang Kuala adalah kehadiran penjual yang menjajakan souvenir dan olahan tradisional seperti ikan kering. Sebelum masuk ke kawasan industri ikan kering, para pengunjung melawati area tambak dan hutan bakau yang luas.



Gambar 1. Gerbang "Bontang Kuala". Sumber: Dokumentasi peneliti (2022).



Gambar 2. Sesi *interview*. Sumber: Dokumentasi peneliti (2022).

Sebelum memasuki zona destinasi, wisatawan terlebih dahulu melintasi gerbang depan yang posisinya berdekatan atau berdampingan (sisi kanan dan kiri) dari kluster ikan kering seperti

yang terlihat di Gambar 1. Beberapa fasilitas pendukung destinasi Bontang Kuala mencakup panggung pertunjukan, penginapan, ruang ibadah, parkir, cafe, restoran, dll. Mayoritas material bangunan tempat menjual ikan kering adalah kayu. Umumnya, ketika *week end* dan musim liburan adalah puncak kenaikan pengunjung lokal, domestik, bahkan internasional ke Bontang Kuala.

Uniknya, di kampung tersebut, pengelolaan produksi, pengemasan, dan penjualan dilakukan oleh rumah tangga dan secara mandiri. Disamping itu, karena jarak yang berdekatan, otomatis mereka saling mendukung, mempromosikan, mempekerjakan keluarga, dan bahkan ada yang secara bergantian dibantu oleh tetangga dengan profesi serupa. Sayangnya, unit bisnis ini masih terkategori skala kecil. Persoalan yang paling menonjol adalah akses jalan yang hanya boleh dilewati oleh kendaraan motor dan sepeda. Disisi lainnya, pembeli yang berkendara mobil yang hendak menuju kesana hanya diperbolehkan berjalan kaki. Mobil harus di parkir yang jaraknya cukup jauh dari gerbang pintu masuk. Gambar 2 sebagai contoh situasi ketika proses wawancara di salah satu kluster ikan kering.

Bisnis ini berlangsung sejak lama dan turun-temurun. Awalnya, dilakukan secara personal. Lama-kelamaan, juga diikuti oleh mayoritas penduduk yang telah lama berdomisil di Bontang Kuala. Adanya tradisi, kepercayaan, keeratn hubungan sosial, dan menjembatani keberlangsungan bisnis ikan kering. Tumbuhnya habitat industri ikan kering, kebanyakan diantaranya juga ditopang oleh pemerintah yang memberikan bantuan finansial ataupun modal lainnya seperti: alat/mesin pengemasan, pengenalan pemasaran, keringanan pajak bisnis, edukasi, dan pameran Usaha Kecil Menengah (UKM).

3.1.2. Gambaran Informan

Tabel 1 melaporkan karakteristik informan yang berprofesi sebagai pedagang ikan kering. Diketahui bahwa rata-rata durasi bisnis pedagang ikan kering yakni 9–12 tahun (50%). Sedangkan, 5 informan (27,85) merespon bahwa pengalaman mereka menjalankan bisnis selama 5–8 tahun dan 3 informan (16,7%) mengaku mendirikan usaha kurang dari 5 tahun. Sedangkan, hanya 1 informan (5,6%) yang bisnisnya sejak 12 tahun silam. Gender perempuan merupakan pelaku bisnis ikan kering yang paling dominan. Sebanyak 16 informan

Tabel 1. Karakteristik informan

Informasi	Frekuensi	%
Pengalaman bisnis		
• <5 tahun	3	16,7
• 5–8 tahun	5	27,8
• 9–12 tahun	9	50
• >12 tahun	1	5,6
Gender		
• Laki-laki	2	11,1
• Perempuan	16	88,9
Umur		
• <20 tahun	0	0
• 20–30 tahun	8	44,4
• 31–40 tahun	7	38,9
• >41 tahun	4	22,2
Latar belakang pendidikan		
• Tidak pernah bersekolah	4	22,2
• SD	5	27,8
• SMP	7	38,9
• SMA	1	5,6
• Diploma/Sarjana	1	5,6
Tenaga kerja		
• Dari keluarga	10	55,6
• Sendiri	7	38,9
• Dibantu karyawan	2	11,1
Pengolahan dan pengemasan		
• Mesin	6	33,3
• Konvensional	12	66,7
Jenis ikan kering yang paling laris		
• Kerapu	4	22,2
• Kakap	5	27,8
• Ketambak	2	11,1
• Trakulu	2	11,1
• Lainnya	5	27,8

Sumber: Data primer diolah (2022)

perempuan (88,9%) dibanding informan laki-laki yang berjumlah 2 orang (11,1%). Pada Tabel 1, juga mendeteksi bahwa umur informan yang paling menonjol adalah pedagang ikan kering yang berusia 20–30 tahun (44,4%). Angka ini jauh lebih tinggi diatas mereka yang berusia >41 tahun (22,2%) dan 31–40 tahun (38,9%). Lebih jauh, terkonfirmasi tingkat pendidikan. Rata-rata yang berijazah SD adalah 5 informan (27,8%) dan SMP sebanyak 7 informan (38,9%). Pedagang ikan kering juga ada yang tidak pernah mengenyam pendidikan (22,2%). Menariknya, diantara mereka, 1 informan ada yang sudah lulus SMA (5,6%) dan bahkan 1 informan telah bersertifikat Diploma/Sarjana atau lulusan dari kampus. Dari sini, diproyeksi bahwa keberlangsungan bisnis ikan kering banyak ditopang oleh pihak keluarga, dimana 10 informan

(55,6%) menyatakan peranan keluarga sangat krusial dalam pengoperasian, promosi, dan aktivitas penjualan. Terdapat 7 informan (38,9%) yang melakukan bisnis secara personal dan 2 pebisnis ikan kering (11,1%) yang memberdayakan pekerja profesional.

Terkait pengemasan dan pengolahan ikan kering, relatif dilakukan secara konvensional (66,7%). Justru 6 informan (33,3%) yang beralih menerapkan mesin pengolahan dan pengemasan untuk mempercepat kapasitas produksi ikan kering. Pada aspek penjualan, jenis ikan kering yang paling digemari oleh konsumen adalah ikan kakap (27,8%) dan bahan baku lainnya mencakup: ikan ikan tenggiri, ikan layang, dan ikan baronang (27,8%). Anehnya, para pedagang ikan kering justru beropini bahwa ikan ketambak (11,1%) dan ikan trakulu (11,1%) merupakan jenis bahan baku yang kurang laris. Dibandingkan sumber-sumber produksi diatas, sebanyak 4 informan (22,2%) mengaku jika ikan kerapu juga cukup diminati oleh pasar. Meskipun pedagang ikan kering kebanyakan perempuan, tetapi suami, anak, ataupun keluarga mereka ada juga yang berprofesi nelayan, sehingga memudahkan untuk memperoleh bahan baku yang lebih segar.

3.1.3. Kalkulasi Pendapatan

Dalam perhitungan akuntansi sederhana, pendapatan usaha merupakan hasil berupa materi, uang, maupun bentuk lainnya yang diperoleh sebagai output dari faktor-faktor produksi (Dinar *et al.*, 2021). Dalam konteks ini, mengidentifikasi Pendapatan Bersih (NI) dari pedagang ikan kering dalam frekuensi rumah tangga, kami mengimplementasikannya dengan formula Total Pendapatan (TR) yang dikurangi dengan Total Biaya (TC). Standar baku ini umum digunakan, walaupun sebagian dimodifikasi sesuai tingkat bisnis, karakteristik bisnis, parameter pendapatan, dan pangsa pasar (Madan *et al.*, 2018; Sumantri *et al.*, 2018; Upadhyay *et al.*, 2017). Tabel 2 merangkum tabulasi NI berdasarkan masing-masing informan tiap bulan.

Secara inklusif, nominal rata-rata untuk NI mencapai Rp 4.033.004 yang merupakan hasil pengurangan dari TR rata-rata (Rp 5.722.222) dikurangi dengan TC rata-rata (Rp 1.689.218). Dari jumlah TR sebesar Rp 103.000.000, diperoleh bahwa “informan R” yang paling besar diantara yang lainnya yaitu Rp 7.800.000. Disatu sisi “informan L” adalah yang terendah yang TR nya sekitar Rp 4.300.000. Pada nilai TC, yang terbesar justru dari

Tabel 2. Pendapatan bersih (Rp per bulan)

Inisial	TR	TC	NI
Informan A	6.450.000	1.595.000	4.855.000
Informan B	4.600.000	590.000	4.010.000
Informan C	6.500.000	1.215.000	5.285.000
Informan D	5.150.000	1.700.000	3.450.000
Informan E	4.850.000	920.000	4.849.080
Informan F	6.900.000	2.510.000	4.390.000
Informan G	4.700.000	1.190.000	3.510.000
Informan H	5.200.000	1.845.000	3.355.000
Informan I	5.400.000	1.235.000	4.165.000
Informan J	7.550.000	3.005.000	4.545.000
Informan K	6.300.000	2.765.000	3.535.000
Informan L	4.300.000	995.000	3.305.000
Informan M	5.000.000	1.150.000	3.850.000
Informan N	6.050.000	2.475.000	3.575.000
Informan O	5.250.000	2.035.000	3.215.000
Informan P	6.000.000	1.950.000	4.050.000
Informan Q	5.000.000	1.500.000	3.500.000
Informan R	7.800.000	2.650.000	5.150.000
Jumlah	103.000.000	30.405.920	72.594.080
Rata-rata	5.722.222	1.689.218	4.033.004

Sumber: Rangkuman data survey (2022)

“informan J” mencapai Rp 3.005.000 dan nominal terendah adalah “informan B” Rp 590.000. Dengan begitu, diperoleh pendapatan bersih dari bisnis ikan kering di Bontang Kuala yang paling dominan adalah “informan C” sebesar Rp 5.285.000. Tingkat NI yang terendah pada “informan” O (Rp 3.215.000). Apabila dikonversikan menggunakan nominal, total TC mencapai Rp 30.405.920. Untuk total pada NI, nilainya adalah Rp 72.594.080.

Dalam sebulan, terkonfirmasi bahwa para penjual ikan kering tidak menyewa bangunan atau tempat bisnis tertentu, melainkan rumah miliki sendiri. Volume produksi yang tinggi dipicu oleh adopsi mesin pengolahan dan pengemasan, sehingga terjadi efisiensi dalam memproduksi ikan kering. Beban modal dalam produksi umumnya meliputi biaya tetap dan operasional meliputi: tarif air, tarif listrik, layanan internet, pajak bisnis, ikan segar, garam, alat penjemur ikan, plastik, dan bahan baku yang berkaitan dengan proses produksi. Dari perspektif endogen, faktor alam seperti cuaca ekstrim karena area yang berdekatan dengan laut, juga menyebabkan kekosongan stok bahan baku.

Target selanjutnya untuk memverifikasi nilai TR yang dirincikan dari perkalian antara Jumlah Produksi (Q) dengan Harga Jual (P). Secara detail, Tabel 3 menggambarkan ada tren “ketidakseimbangan TR” yang bervariasi diantara para

Tabel 3. Rincian total pendapatan kotor (Rp per bulan)

Inisial	Q	P	TR
Informan A	150	43.000	6.450.000
Informan B	125	36.800	4.600.000
Informan C	175	37.143	6.500.000
Informan D	140	36.786	5.150.000
Informan E	120	40.417	4.850.000
Informan F	165	41.818	6.900.000
Informan G	130	36.154	4.700.000
Informan H	180	28.889	5.200.000
Informan I	165	32.727	5.400.000
Informan J	200	37.750	7.550.000
Informan K	195	32.308	6.300.000
Informan L	110	39.091	4.300.000
Informan M	135	37.037	5.000.000
Informan N	185	32.703	6.050.000
Informan O	140	37.500	5.250.000
Informan P	130	46.154	6.000.000
Informan Q	130	38.462	5.000.000
Informan R	215	36.279	7.800.000
Jumlah	2.790	671.016	103.000.000
Rata-rata	155	37.279	5.722.222

Sumber: Rangkuman data survey (2022)

pedagang ikan kering di Bontang Kuala. Terdapat “elastisitas” antara nilai Q tiap bulan (2.790 pcs) dengan nilai P per bulan (Rp 671.016). Terkait unit produksi, umumnya tergantung dari jenis ikan yang terjual yang ukurannya adalah, dimana setiap pcs, bobotnya sekitar 0,5 kg. Berdasarkan rincian TR diatas, dari realisasi Rp 103.000.000 per bulan, unit Q rata-rata sekitar 155 dan nominal harga sekitar Rp 37.279 per pcs. Dalam aktualisasinya, “informan J” mampu menjual ikan kering selama sebulan dengan rata-rata 200 pcs (tertinggi), sementara “informan L” (110 pcs) justru yang paling sedikit ketimbang penjual lainnya. Tingginya maupun rendahnya penjualan ikan kering belum tentu menyiratkan harga jual. Seperti yang tampak dari Tabel 3, dimana harga jual ikan kering yang tertinggi adalah Rp 46.154 untuk setiap pcs “informan P” dan yang terendah dari “informan H” yang harga jual dagangannya dalam sebulan sekitar Rp 28.889 per pcs. Faktanya, faktor lokasi, komunikasi, atmosfer tempat berjual, tingkat pelayanan, dan strategi pemasaran sebagai dimensi vital dalam volume penjualan dan nominal harga. Selain aspek-aspek yang mempengaruhi pendapatan keseluruhan, ada pula pemberian diskon kepada konsumen, namun tidak semua pedagang ikan kering yang menerapkan trik tersebut.

3.2. Pembahasan

Ditinjau berdasarkan analisis pendapatan bersih pada bisnis ikan kering ditingkat produksi rumah tangga, dipandang kurang impresif. Mengingat Upah Minimum Kota/Kabupaten (UMK) Bontang tahun 2022 yang ditetapkan sesuai regulasi pemerintah senilai Rp 3.226.487. Meski menurut BPS Kalimantan Timur (2021) ada sedikit kenaikan 0,013% dari 2021 (Rp 3.182.706), namun hal tersebut belum mencerminkan kesejahteraan per kapita. Terkait studi ini, ada ketimpangan, dimana terdapat informan yang berpendapatan Rp 3.215.000 dan ada juga yang berpendapatan dibawah Rp 4.000.000. Jika meninjau tingkat Provinsi, kesejahteraan yang diukur dengan Upah Minimum Provinsi (UMP), juga menunjukkan gap yang lebar. Di 2021, UMP Kalimantan Timur senilai Rp 2.981.379 dan untuk 2022, ditetapkan menjadi Rp 3.014.497 atau naik sekitar 0,011% (Diskominfo Kalimantan Timur, 2022). Memang, ada perbedaan antara UMK Bontang dan UMP Kalimantan Timur, dimana nominal UMK diatas UMP. Akan tetapi, kebanyakan konsumen ikan kering di Bontang Kuala secara garis besar adalah para pengunjung dari Samarinda dan wilayah sekitar Kalimantan Timur. Kecilnya tingkat upah per bulan, dapat mempengaruhi terhadap penurunan daya beli ke UKM, termasuk komoditas ikan kering.

Belum lagi berbicara Covid-19 yang telah berdampak signifikan terhadap seluruh elemen ekonomi dan sosial (Roy *et al.*, 2021). Efeknya sangat dirasakan oleh setiap kalangan, mengancam kesehatan, mengacaukan prospek bisnis, menimbulkan ketidakpastian, dan mereduksi lahan pekerjaan.

Sehubungan dengan hasil eksplorasi survey, ada kesamaan naratif dan temuan yang bertolak belakang dari beberapa riset. Di Desa Lamahala Jaya, sentra pengolahan ikan teri terbukti bahwa ada prospek ekonomi yang positif (Bahri, 2018). Siagian (2021) mengkonsolidasikan variabel keuntungan dan pendapatan berpengaruh signifikan terhadap produksi dan kesejahteraan UKM ikan asin di Tanjung Tiram – Kabupaten Batu Bara. Sumantri *et al.* (2016) menerangkan bahwa performa pembuatan ikan kering di Kota Bengkulu terus meningkat. Melompat ke Desa Kuala Bubon – Aceh Barat, Yuyun & Faizin (2022) menyimpulkan sebuah penemuan yang mengkomparasikan antara pendapatan pedagang ikan olahan ketika era dan sebelum Covid-19. Hasilnya, pendapatan dan penjualan dari bisnis ini mengalami kemunduran akibat rendahnya daya beli masyarakat. Selain

pandemi, Junianingsih (2014) mengindikasikan jika kondisi krisis ekonomi pada industri pengolahan ikan kering di Desa Jangkar – Situbondo yang dipicu oleh merosotnya profit sebagai akumulasi dari tingkat produktivitas penjualan yang tidak seimbang. Ketika harga penjualan relatif tetap tidak diikuti oleh semakin tingginya biaya produksi.

IV. KESIMPULAN

Kunci dari penelitian adalah untuk mengidentifikasi pendapatan dari penjual ikan kering yang berfokus pada skala usaha rumah tangga di Bontang Kuala. Melalui pendekatan finansial yang membingkai pendapatan bisnis sepanjang Agustus 2021, analisis ini merepresentasikan bahwa rata-rata produksi ikan kering adalah 155 pcs dengan harga 37.279 per pcs, menghasilkan pendapatan kotor rata-rata mencapai Rp 5.722.222. Adapun pendapatan bersih rata-rata di Agustus 2021 adalah Rp 4.033.004 yang memerlukan biaya modal rata-rata Rp 1.689.218.

Studi ini sebagai momentum berharga yang setidaknya menilai tingkat kemapaman dan kelayakan sebuah bisnis dari sisi pendapatan. Sebaliknya, terdapat kelemahan dalam studi ini, salah satunya adalah kerentanan bisnis yang tidak menelusuri dinamika dalam eksistensi bisnis, progress profit, hingga orientasi pesaing, khususnya penggiat UKM. Berbagai gangguan yang paling mencolok adalah krisis ekonomi yang agresif, sehingga mendorong kenaikan inflasi terhadap bahan baku, tarif energi termasuk bahan bakar minyak, listrik, dan air, ongkos transport, dan kredit pinjaman.

Pada prinsipnya, bauran pengolahan ikan kering cukup cocok dengan perilaku, selera pasar, gaya hidup, dan familiar di lintas generasi. Produk ini cukup diminati oleh konsumen yang berkunjung ke Destinasi Bontang Kuala. Mengacu prospek bisnis ikan asin, rekomendasi yang disarankan kepada pemerintah dan para pemangku kepentingan untuk mendukung para pedagang ikan asin dalam bentuk pengembangan kluster yang lebih modern, memelihara iklim bisnis, membangun mitra kelembagaan, mengusulkan perbaikan gaya pemasaran melalui pelatihan, dan memberi solusi yang strategis, semisal revitalisasi ruang penyimpanan produk guna tetap menjaga kualitas ikan asin. Menelaah performa penjualan ikan asin yang kurang optimal, dibutuhkan gagasan konstruktif. Maka dari itu, saran praktis kepada pedagang untuk menyoroti,

mengembangkan, dan bereksperimen terhadap diversifikasi produk lewat penggunaan bahan baku serupa tanpa menghilangkan kearifan lokal. Juga, prosedur baru harus ditingkatkan, misalkan adopsi finansial digital yang menyatu dengan neraca dan kas penjualan–penerimaan, sehingga semua transaksi dapat dimonitor dari waktu ke waktu.

REFERENSI

- Abudarda, A. R. F., Zainuddin, M., & Safruddin, S. (2021). Impact of increasing sea surface temperature on potential fishing zone of skipjack tuna *Katsuwonus pelamis* in Makassar Strait. *Jurnal Ilmu Dan Teknologi Kelautan Tropis*, 13(3), 427-437. <https://doi.org/10.29244/jitkt.v13i3.35692>
- Agustino, D., Yulmardi, Y., & Bhakti, A. (2018). Kajian sosial ekonomi pedagang ikan di Kuala Tungkal Kabupaten Tanjung Jabung Barat. *E-Jurnal Perspektif Ekonomi Dan Pembangunan Daerah*, 7(3), 147 - 156. <https://doi.org/10.22437/pdppd.v7i3.5526>
- Angeles, R. C., & Mendoza-Dreisbach, S. (2020). Comparative study on Indonesian and Philippine marine exploitation and the fish consumption. *International Journal of Social Science and Business*, 4(4), 506-512. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v4i4.25685>
- Andiny, P. (2017). Analisis tingkat keuntungan pedagang ikan di Kecamatan Peureulak Kabupaten Aceh Timur. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 1(1), 22-32. <https://doi.org/10.1234/jse.v1i1.63>
- BPS Kalimantan Timur. (2021). Upah minimum regional (rupiah), 2019-2021. Retrieved from <https://kaltim.bps.go.id/indicator/6/310/1/upah-minimum-regional.html>
- Bahri, S. (2018). Analisa usaha ikan teri kering (*Stolephorus* Sp) di Desa Lamahala Jaya Kecamatan Adonara Timur Kabupaten Flores Timur. *Jurnal Akuntansi*, 5(2), 50-59. Retrieved from <https://e-journal.unmuhkupang.ac.id/index.php/ja/article/view/76>
- Basuki, S. (2019). Analisis dan perancangan sistem informasi pengendalian drawing pada PT. XYZ. *Insan Pembangunan Sistem Informasi dan Komputer*, 7(1), 1-8. <http://dx.doi.org/10.58217/ipsikom.v7i1.145>
- Darma, S., Hakim, Y. P., Kurniawan, E., Darma, D. C., & Suparjo, S. (2022). Understanding market behavior on corn commodity: phenomenon at year end. *Asian Journal of Agriculture and Rural Development*, 12(2), 53–64. <https://doi.org/10.55493/5005.v12i2.4434>
- Damayanti, R., & Utomo, C. (2014). Analisa biaya dan permintaan pada penetapan harga marginal unit rumah di perumahan royal regency, Lumajang. *Jurnal Teknik ITS*, 3(1), 36-40. <https://doi.org/10.12962/j23373539.v3i1.5583>
- Dinar, L., Widayaningsih, N., Gunawan, D. S., & Yarama, J. Y. (2021). Factors affecting business income of Empal Gentong in Cirebon City. *EKO-REGIONAL: Jurnal Pembangunan Ekonomi Wilayah*, 16(2), 129-135. <https://doi.org/10.20884/1.erjpe.2021.16.2.1847>
- Diskominfo Kalimantan Timur. (2022). Gubernur Kaltim umumkan UMP 2022 sebesar Rp 3.014.497, 22. Retrieved from <https://diskominfo.kaltimprov.go.id/index.php/pemerintahan/gubernur-kaltim-umumkan-ump-2022-sebesar-rp-3014497-22>
- Fiorella, K. J., Bageant, E. R., Schwartz, N. B., Thilsted, S. H., & Barrett, C. B. (2021). Fishers' response to temperature change reveals the importance of integrating human behavior in climate change analysis. *Science Advances*, 7(18), eabc7425. <https://doi.org/10.1126/sciadv.abc7425>
- IDN Times. (2022). 5 Negara dengan hasil tangkapan laut terbesar di Dunia, ada Indonesia?. Retrieved from <https://www.idntimes.com/science/discovery/salsabila-manlan/negara-dengan-hasil-tangkapan-laut-terbesar-c1c2-1?page=all>
- Ishikawa, N. F., Ogawa, N. O., Chikaraishi, Y., Yamaguchi, M., Fujikura, K., Miyairi, Y., Yokoyama, Y., Nagata, T., & Ohkouchi, N. (2021). Influences of ocean currents on the diets of demersal fish

- communities in the Western North Pacific revealed by their muscle carbon and nitrogen isotopic compositions. *Frontiers in Marine Science*, 8, 641282. <https://doi.org/10.3389/fmars.2021.641282>
- Junianingsih, I. (2014). Analisis usaha pengolahan tradisional ikan kering di Desa Jangkar Kabupaten Situbondo. *Samakia: Jurnal Ilmu Perikanan*, 5(1), 39-45. Retrieved from <https://journal.ibrahimy.ac.id/index.php/JSAPI/article/download/215/204>
- Kurniawan, E., Hasid, Z., & Fitriadi, F. (2021). Problems of social, economic, and educational – case in “Kampung Ketupat” (Samarinda City, Indonesia). *Budapest International Research and Critics Institute: Humanities and Social Sciences*, 4(4), 8432-8444. <https://doi.org/10.33258/birci.v4i4.2784>
- Kristianti, A. (2021). Pengaruh modal kerja dan penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan otomotif yang tercatat di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unsurja*, 1(1), 60-76. Retrieved from <https://jom.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jima/article/view/26>
- Liddon, L. (2017). Effects of wave action on the structure of fish assemblages across an exposure gradient. *Master's Theses*, No. 302. The Aquila Digital Community, University of Southern Mississippi. Retrieved from https://aquila.usm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1325&context=masters_theses
- Madan, M. S., Radhakrishnan, K., Ranjith, L., Narayanakumar, R., Aswathy, N., & Kanthan, K. P. (2018). Economics and marketing of dry fish production in Thoothukudi District, Tamil Nadu, India. *Indian Journal of Fisheries*, 65(4), 135-141. <https://doi.org/10.21077/ijf.2018.65.4.53463-16>
- Najmaei, A., & Sadeghinejad, Z. (2016). Toward a Theory of Business Models and Business Modeling in Public Entrepreneurship. In: *New Perspectives on Research, Policy & Practice in Public Entrepreneurship (Contemporary Issues in Entrepreneurship Research, Vol. 6)*. Emerald Group Publishing Limited, Bingley, pp. 77-102. <https://doi.org/10.1108/S2040-724620160000006004>
- Nurkholis, N., Nuryadin, D., Syaifudin, N., Handika, R., Setyobudi, R. H., & Udjiyanto, D. W. (2016). The economic of marine sector in Indonesia. *Aquatic Procedia*, 7, 181-186. <https://doi.org/10.1016/j.aqpro.2016.07.025>
- Rahim, A. (2010). Analisis harga ikan laut segar dan pendapatan usaha tangkap nelayan di Sulawesi Selatan. Disertasi. Program Pascasarjana, Fakultas Pertanian, Universitas Gadjah Mada. Retrieved from <http://etd.repository.ugm.ac.id/penelitian/detail/49407>
- Rofi, K. A., & Saleh, A. (2020). Hubungan tingkat partisipasi anggota sekolah peternakan rakyat Muara Tigo Manunggal dengan tingkat pendapatan. *Jurnal Sains Komunikasi Dan Pengembangan Masyarakat*, 4(1), 15-24. <https://doi.org/10.29244/jskpm.4.1.15-24>
- Roy, J., Hasid, Z., Lestari, D., Darma, D. C., & Kurniawan A, E. (2021). Covid-19 maneuver on socio-economic: exploitation using correlation. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis*, 9(2), 146-162. <https://doi.org/10.21009/JPEB.009.2.6>
- Ryan, P. G. (2013). The effect of wind direction on flying fish counts. *African Journal of Marine Science*, 35(4), 585-587. <https://doi.org/10.2989/1814232X.2013.856342>
- Siagian, N. A. (2021). Analisa pendapatan produksi ikan asin di Desa Pahlawan Kecamatan Tanjung Tiram Kabupaten Batu Bara. *Kumpulan Karya Ilmiah Mahasiswa Fakultas Sosial Sains*, 1(1), . Retrieved from <https://jurnal.pancabudi.ac.id/index.php/jurnalfasosa/article/view/3285>
- Sumantri, B., Purwoko, A., & Sriyoto, S. (2016). Analisis kinerja usaha pembuatan ikan kering di Kota Bengkulu. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 15(1), 15–26. <https://doi.org/10.31186/jagrisep.15.1.15-26>
- Sumantri, B., Purwoko, A., Sriyoto, S., Sukiyono, K., & sumartono, E. (2018). Economic value a dried fish business development in Bengkulu City. *Indonesian Journal of Agricultural Research*, 1(2), 123-133. <https://doi.org/10.32734/injar.v1i2.250>
- Suryawati, S. H. (2021). Analisis potensi dan peranan sektor perikanan di Kabupaten Majene, Propinsi Sulawesi Barat. *Prosiding Simposium Nasional Kelautan Dan Perikanan*, 8, 347-358. Retrieved from <https://journal.unhas.ac.id/index.php/proceedingsimnaskp/article/view/14953>

- Upadhyay, A. D., Pandey, D. K., & Dhar, B. (2017). Value chain analysis of dry fish in North-East Region of India. In: Mani, G., Joshi, P., Ashok, M. (eds) *Financing Agriculture Value Chains in India*. India Studies in Business and Economics. Springer, Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-10-5957-5_8
- Urba, N., Yuliani, Y., & Umrie, R. (2019). Pendapatan dan laba bersih sebelum dan sesudah pendanaan di financial technology: Studi UMKM Kota Palembang. *MBIA*, 18(3), 114-120. <https://doi.org/10.33557/mbia.v18i3.680>
- Wicaksono, B. R., Sutandi, T., & Tembo, S. (2020). Forecasting fisheries production in Indonesia. *Jurnal Ekonomi & Studi Pembangunan*, 21(2), 170-184. <https://doi.org/10.18196/jesp.21.2.5039>
- Wiadnya, D. G., Mous, P. J., Djohani, R., Erdmann, M. V., Halim, A., Knight, M., Pet-Soede, L., & Pet, J. S. (2018). Marine capture fisheries policy formulation and the role of marine protected areas as tool for fisheries management in Indonesia. *Marine Research in Indonesia*, 30, 33–45. <https://doi.org/10.14203/mri.v30i0.422>
- Yuyun, I., & Faizin, R. (2022). Analysis of the income of processed fish traders before and during the Covid 19 (study case in Kuala Bubon Village). *Mahatani: Jurnal Agribisnis*, 5(1), 138-149. <http://dx.doi.org/10.52434/mja.v5i1.1581>