

LAPORAN AKHIR
HIBAH PENELITIAN PERGURUAN TINGGI
*The Development of Four Universities as The Centre of Excelent
For Nation Competitvness*



**PEMBERDAYAAN PEREMPUAN DALAM UPAYA
PENGENTASAN KEMISKINAN DI KAWASAN PESISIR
KECAMATAN SANGA-SANGA**

Peneliti :

Gusti Haqiqiansyah, SP M.Si (0006096804)

Eko Sugiharto, S.Pi. M.Si (0029097801)

**UNIVERSITAS MULAWARMAN
2018**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pemberdayaan Perempuan Dalam Upaya
Pengentasan Kemiskinan di Kawasan Pesisir
Kecamatan Sanga-Sanga

Kode>Nama Rumpun Ilmu : 231 / Sosial Ekonomi Perikanan
Fokus Penelitian : Humaniora

Peneliti

a. Nama Lengkap : Gusti Haqiqiansyah, SP. M.Si
b. NIDN : 0006096804
c. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
d. Program Studi : Agrobisnis Perikanan
e. Nomor HP : 08125810165
f. Alamat surel (e-mail) : haqiqi87@yahoo.co.id

Anggota Peneliti (1)

a. Nama Lengkap : Eko Sugiharto, S.Pi. M.Si
b. NIDN : 0029097801
c. Perguruan Tinggi : FPIK Unmul

Anggota Peneliti (2)

a. Nama Lengkap : -
b. NIDN : -
c. Perguruan Tinggi : -

Biaya Penelitian Keseluruhan : Rp. 40.000.000,-

Mengetahui,
Direktur Eksekutif PIU IDB,



Dr. Sc. Mustaid Yusuf, M.Si
NIP. 19720904 200012 1 001

Samarinda, 12 November 2018
Ketua Peneliti,

Gusti Haqiqiansyah, SP. M.Si
NIP. 19680906 199403 1 001

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi pola kemitraan yang sesuai dengan kebutuhan kelompok usaha pengolahan hasil perikanan dan mengkaji penerapan manajemen usaha kecil pada kelompok usaha pengolahan hasil perikanan. Kegiatan penelitian menggunakan metode survei untuk pengumpulan data primer dan sekunder. Analisis data hasil observasi dan wawancara di tabulasi, disajikan dalam bentuk grafik atau gambar dan dianalisis secara deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha pengolahan hasil perikanan sudah cukup lama diminati dan dikembangkan oleh masyarakat pesisir di Kecamatan Sanga-Sanga. Pengelolaan usaha pengolahan hasil perikanan masih dilakukan secara sederhana dan belum dikelola dengan manajemen yang baik. Beberapa faktor kendala dalam usaha ini adalah ketersediaan bahan baku, pemasaran produk, dan persaingan barang sejenis.

PRAKATA

Puji syukur ke hadirat ALLAH SWT karena atas izin-Nya jalah sehingga penelitian ini dapat dilaksanakan hingga selesai sampai pada penyusunan laporan kemajuan ini. Penelitian lanjutan yang berjudul “Pemberdayaan Perempuan Dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan di Kawasan Pesisir Kecamatan Sanga-Sanga” ini merupakan salah satu upaya untuk menyediakan data-data dan informasi yang terjadi pada masyarakat di pesisir Kecamatan Sanga-Sanga,

Tim peneliti dengan segala kerendahan hati menghaturkan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah membantu terlaksananya penelitian ini, yakni :

1. Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mulawarman dan PIU IDB Unmul
2. Pihak Kecamatan Sanga-Sanga dan Kelurahan, Petugas Penyuluh Perikanan, serta warganya atas penerimaan, keramahan dan bantuannya selama kami melakukan penelitian ini.
3. Teman-teman peneliti, teknisi, mahasiswa dan volunteer serta berbagai pihak yang telah banyak membantu.

Tim peneliti menyadari sepenuhnya bahwa berbagai komponen dalam penelitian yang kami gunakan dalam penelitian ini masih belum sempurna dan perlu dilengkapi lagi. Segala kritik dan saran yang konstruktif sangat kami harapkan demi kesempurnaan isi laporan akhir nantinya. Semoga penelitian dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang memerlukannya.

Samarinda, Agustus 2018

Tim Peneliti

DAFTAR ISI

RINGKASAN.....	iii
PRAKATA.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Urgensi (keutamaan) Penelitian.....	2
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	4
A. Hasil Penelitian Sebelumnya.....	4
B. Pembagian Peran Antara Laki-laki dan Perempuan.....	5
C. Kontribusi Pendapatan Kelompok Perempuan.....	8
D. Pemberdayaan Perempuan.....	8
E. Pola Kemitraan.....	9
F. Manajemen Usaha Kecil.....	10
BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN.....	13
A. Tujuan Penelitian.....	13
B. Manfaat Penelitian.....	13
BAB 4. METODE PENELITIAN.....	14
A. Jenis Data Yang Dikumpulkan.....	14
B. Metode Pengumpulan Data.....	14
C. Metode Analisis Data.....	14
D. Bagan Alir Penelitian.....	15
BAB 5. HASIL YANG DICAPAI.....	16
BAB 6. KESIMPULAN DAN SARAN.....	26
DAFTAR PUSTAKA.....	27
LAMPIRAN.....	28

DAFTAR TABEL

No	Teks	Halaman
1	Luas Kelurahan / Desa di Kecamatan Sanga-Sanga.....	17
2	Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin.....	17
3	Tingkat Kepadatan Penduduk di Kecamatan Sanga-Sanga.....	19
4	Jumlah Rumah Tangga Perikanan.....	20
5	Armada Penangkapan Ikan di Perairan Laut di Kecamatan Sanga-Sanga.....	24

DAFTAR GAMBAR

No	Teks	Halaman
1	Bagan alir penelitian (Fishbone).....	15
2	Proporsi penduduk per kelurahan Kecamatan Sanga Sanga.....	18
3	Prosentase responden berdasarkan tingkat pendidikan.....	22

DAFTAR LAMPIRAN

No	Teks	Halaman
1.	Dokumentasi Kegiatan Lapangan.....	28

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pemberdayaan perempuan merupakan usaha yang membutuhkan interaksi yang sederajat dan saling menguntungkan sesuai fungsi dan potensinya masing-masing dari faktor-faktor pemberdaya dan perempuan yang diberdayakan. Program pemberdayaan bagi perempuan mempunyai tujuan salah satunya adalah meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga

Kaum perempuan pada masyarakat miskin umumnya selalu berupaya melepaskan diri dari belenggu kesulitan ekonomi dan mengusahakan kehidupan ekonomis yang lebih baik dalam bentuk atau kiat-kiat tertentu dengan memanfaatkan potensi yang dimilikinya secara optimal. Dengan demikian memberdayakan perempuan dalam rumah tangga miskin merupakan masalah yang mendesak dalam strategi pengentasan kemiskinan. Upaya mengoptimalkan pemberdayaan perempuan dan upaya membangkitkan masyarakat miskin, dapat ditempuh salah satunya dengan mendampingi perempuan melalui pendekatan humanistik, pendekatan ekonomi produktif dan penyadaran lingkungan hidup

Hasil penelitian Haqiqiansyah (2017) kegiatan pada tahun pertama menunjukkan bahwa peran serta perempuan masyarakat Kecamatan Sanga-Sanga dalam perbaikan ekonomi rumah tangga cukup berperan. Kegiatan yang cukup menonjol adalah usaha pengolahan hasil perikanan seperti usaha amplang, kerupuk ikan, terasi, petis, nugget ikan. Namun usaha tersebut tidak terlepas dari berbagai kendala seperti ketersediaan bahan baku, harga ikan, pemasaran hasil. Selaras hasil kajian Saptatiningsih, dkk (2015) menyatakan bahwa pemberdayaan perempuan dengan pendekatan ekonomi merupakan realitas sosial yang sangat diharapkan masyarakat miskin. Pemberian praktik keterampilan yang menyesuaikan potensi lokal dapat mengembangkan usaha bersama ekonomi produktif kelompok perempuan, yang dapat meningkatkan penghasilan keluarga.

Menyikapi kondisi tersebut maka perlu dilakukan kajian lanjutan berkaitan dengan pola kemitraan pelaku usaha dan penerapan manajemen usaha kecil pada kelompok usaha pengolahan hasil perikanan.

B. Urgensi (Keutamaan) Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat menyajikan data-data aktual mengenai kondisi kehidupan sosial ekonomi masyarakat di kawasan Pesisir Kecamatan Sanga-Sanga, selain itu dapat dikaji berbagai potensi-potensi yang dimiliki masyarakat nelayan untuk pengembangan penghidupannya menjadi lebih baik.

Dalam konteks masyarakat pesisir ketimpangan kedudukan dan peran antara perempuan dan laki-laki dalam keluarga masih banyak terjadi. Pada satu sisi peran dan kedudukan perempuan sangat dihormati setara dengan laki-laki, akan tetapi pada sisi lain perempuan ditempatkan menjadi subordinat laki-laki. Kedudukan perempuan lebih banyak hanya mengurus kebutuhan rumah tangga, mengurus anak dan mengatur keuangan keluarga. Sungguh disesalkan banyak waktu terbuang yang sebenarnya dapat dimanfaatkan untuk peningkatan ekonomi keluarga dengan memberdayakan kalangan perempuan. Disisi lain potensi perikanan cukup besar, sehingga terbuka peluang luas untuk mengembangkan berbagai usaha usaha alternatif dengan memanfaatkan potensi sumberdaya lokal. Akhir-akhir ini banyak program-program pemberdayaan telah dikucurkan, akan tetapi hingga kini masih belum menyentuh persoalan yang dihadapi oleh masyarakat. Sikap ketergantungan masyarakat pesisir yang cukup tinggi, terutama terjadi pada saat tidak ada kegiatan penangkapan (karena pengaruh musim), sementara kegiatan non perikanan masih belum berkembang. Ketergantungan yang cukup besar terhadap para ponggawa atau pemilik modal tidak dapat dipungkiri, karena pada kondisi demikian pada umumnya masyarakat nelayan mengharap bantuan dari mereka untuk memenuhi kebutuhannya. Fenomena ini terus berlanjut sepanjang waktu, sehingga cukup sulit bagi masyarakat nelayan untuk melepaskan diri dari belenggu kemiskinan. Rantai kemiskinan seolah melilit mereka tanpa henti. Menyikapi kondisi demikian, perlu dicari solusi yang sistematis, terarah dan terencana. Kegiatan pemberdayaan kalangan perempuan pesisir mutlak dilakukan. Ada beberapa alasan sehingga kegiatan ini penting untuk dilakukan adalah :

1. Potensi perempuan pesisir sebagian besar masih belum dikembangkan, sebagian hanya berperan pada keluarga, sehingga cukup waktu luang yang bisa dimanfaatkan untuk kegiatan produktif.

2. Pada hasil hasil perikanan masih banyak produk yang dapat dikembangkan lebih jauh (diversifikasi produk) dan menambah nilai produk.
3. Usaha-usaha pengolahan hasil perikanan sebagian besar melibatkan kaum perempuan, tetapi dalam pengelolaannya masih bersifat tradisional

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Hasil Penelitian Sebelumnya

Berdasarkan hasil kajian yang dilakukan Haqiqiansyah, dkk (2012) pada kegiatan penelitian Strategis Nasional tentang penguatan kapasitas wirausaha perempuan pesisir di Kecamatan Sanga-Sanga diperoleh hasil bahwa potensi usaha pengolahan hasil perikanan yang banyak melibatkan kelompok perempuan seperti usaha pengolahan amplang, kerupuk, baso ikan, dan cimi-cimi ikan. Persepsi kelompok perempuan dalam pengembangan kewirausahaan cukup tinggi, dengan dicirikan oleh kaum perempuan pada umumnya berpendapat setuju untuk memanfaatkan waktu untuk bekerja dan menambah pendapatan, dalam hal pengembangan diri untuk usaha yang lebih produktif melalui pelatihan maupun kursus ketrampilan, pembagian waktu perempuan pada umumnya setuju jika ada pengaturan waktu antara mengurus rumah tangga dengan melakukan kegiatan usaha produktif. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kaum perempuan di kawasan tersebut memiliki potensi dan peluang yang prospektif untuk diberdayakan melalui berbagai kegiatan usaha produktif dan kegiatan pendampingan.

Hasil penelitian Mustarin, A (2013), tentang peran publik perempuan dalam kehidupan masyarakat pesisir dapat dijumpai di Kabupaten Sinjai, usaha pengolahan yang dilakukan oleh ibu rumah tangga di Sinjai Timur adalah usaha pengasapan ikan dan adanya keterbatasan tersedianya sumberdaya memerlukan adanya pengaturan yang dapat mengoptimalkan penggunaan sumberdaya tersebut dan menyelesaikan permasalahan yang dihadapi dalam usaha pengolahannya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan pada subsistem input usaha pengasapan ikan yaitu: jumlah ikan sebagai bahan baku semakin berkurang, kesulitan memperoleh kayu bakar, penggunaan pewarna makanan yang belum sesuai dengan keamanan pangan, wadah ikan yang mudah rusak, serta tidak adanya penggajian tenaga kerja.

Para pengasap ikan di Desa Tongke-Tongke belum memperhatikan mutu produk. Model pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha pengasapan ikan di desa tersebut adalah dengan memasarkan langsung di pasar dan tidak

menggunakan standardisasi mutu dan jaminan mutu. Rendahnya kualitas ikan asap tersebut mengakibatkan ikan ini hanya dijual di pasar-pasar tradisional daerah Sinjai dan sekitarnya. Usaha pengasapan ikan di Desa Tongke-Tongke juga dikelola secara tradisional dan belum ada pencatatan pembukuan untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan dari tiap kegiatan.

B. Pembagian Peran Antara Laki-laki dan Perempuan

Menurut Scanzoni dan Scanzon *dalam* Su'adah (2005), pria diharapkan melakukan peran bersifat instrumental yaitu berorientasi pada pekerjaan untuk memperoleh nafkah (*task oriented*), sedangkan wanita harus melakukan peran yang bersifat (*people oriented*). Oleh karena itu anak laki-laki disosialisasikan untuk menjadi lebih aktif dan tergantung. Hal ini disebabkan pria harus bersaing dalam masyarakat yang bekerja, sedang wanita menjadi istri dan ibu dalam keluarganya.

Hasil penelitian Sitorus *dalam* Ihromi (1999), kasus desa terpilih di Jabar, Jateng dan NTT. Menyatakan bahwa laki-laki terlibat di sektor produksi pada tahap produksi (menangkap ikan), sedangkan perempuan terlibat di sektor pasca produksi (pengolahan dan pemasaran ikan) serta sektor non produksi. Menurut Palmer *dalam* Saptari (1997), bahwa secara umum beban kerja wanita telah meningkat. Dalam praktek-praktek pertanian, tugas dibebankan kepada wanita sesuai dengan pembagian kerja secara seksual ialah memindahkan benih, menyiangi, memanen, dan mengolah hasil pertanian. Penyiapan tanah dan penerapan bahan-bahan kimia, yang biasanya menjadi tugas lelaki, telah dimekanisasi dan mengurangi beban kerja yang lebih sedikit karena baik pembagian kerja secara seksual atau karena pengurangan jam kerja atau keduanya. Pengurangan kerja dapat tampak sebagai pembebasan bagi wanita yang bekerja pada lahannya sendiri (petani menengah), tetapi berarti kehilangan kesepakatan kerja (dan penghasilan), bagi wanita yang tergantung pada upah pertanian. Karenanya, teknologi pertanian dan teknik penanaman yang baru harus dibebankan apakah sebagian penghematan tenaga kerja atau sebagai penciptaan lapangan pekerjaan.

Menurut Stoler *dalam* Saptari (1997), pembagian tenaga kerja menurut jenis kelamin terlibat pada pemberian pekerjaan reproduksi (pemeliharaan,

pekerja seksual), kepada wanita, mula-mula dibayar, kemudian tidak, ketika perusahaan memperlakukan kebijakan keluarga untuk pekerja-pekerjanya. Walaupun mereka melakukan pekerjaan yang sama dengan lelaki. Bahwa jika upah rendah, wanita harus memperoleh penghasilan tambahan melalui pekerja reproduksi yang merupakan bagian dari sosialisasi mereka. Pembagian kerja berdasar jenis kelamin ini menugaskan kerja reproduksi rumah tangga kepada wanita sebagai pekerja produktif (peran ganda). Hal ini menunjukkan ketika keseimbangan *gender* secara nyata. Dengan kata lain, ada subordinasi wanita dengan membebankan kerja lebih banyak di bahu wanita.

Wanita adalah satu anggota keluarga, seperti juga anggota keluarga yang lain mempunyai tugas dan fungsi dalam mendukung keluarga. Dahulu dan juga sekarang masih ada anggota masyarakat yang menganggap tugas wanita dalam keluarga adalah hanya melahirkan keturunan, mengasuh anak, dan mengurus rumah tangga. Dalam perkembangannya sekarang ternyata tugas atau peranan wanita dalam kehidupan keluarga semakin berkembang luas. Sementara itu kondisi geografis suatu daerah akan mempengaruhi pada pola pembagian tugas dari setiap anggota keluarga. Partisipasi wanita untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarga tidak semata-mata dalam kegiatan rumah tangga saja, melainkan lebih banyak terlibat secara aktif dalam usaha produksi (Sajogyo, 1983).

Setiap anggota keluarga mempunyai peranannya sendiri-sendiri dalam menopang keluarga. Dilihat secara umum seorang suami yang juga mempunyai kedudukan sebagai kepala rumah tangga mempunyai tanggung jawab yang penuh dalam memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Namun demikian kondisi kerja tambak yang cukup berat kelihatan sulit untuk dikerjakan sendiri, untuk itulah peranan keluarga khususnya sang istri mulai diperlukan oleh kepala rumah tangga, tentunya sesuai dengan kemampuan masing-masing (Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan RI Jawa Tengah, 1995).

Bagi wanita, keterlibatan dalam pekerjaan di luar rumah mempunyai arti sendiri dalam kehidupannya sebagai individu, istri, ibu rumah tangga dan anggota masyarakat. Keterlibatan ini dapat mempengaruhi hal-hal yang saling berkaitan pada diri wanita itu sendiri, antara lain sikap percaya diri dan peranannya pada pengambilan keputusan dalam keluarga (Sajogyo, 1983).

Masih menurut Sajogyo (1983), Fenomena ini ditemukan pada kasus di Desa Sukabumi Propinsi Jawa Barat bahwa peranan wanita sebagai pekerja usaha pertanian, dilihat dari curahan waktu kerja yang dikerahkan untuk bekerja pada pengelolaan usaha pertanian, namun tidak semua kegiatan usaha pertanian yang dikerjakan. Hal ini disebabkan semua pembagian kerja walaupun tidak secara tegas membatasi. Perbedaan ini terjadi karena pekerjaan wanita tersebut tidak membutuhkan pencurahan fisik yang lebih berat seperti yang sudah dilakukan oleh pria. Wanita sebagai pekerja secara tidak langsung ikut memberikan nafkah bagi keluarga. Pola curahan tenaga kerja wanita memperhatikan pekerjaan-pekerjaan yang menghasilkan nafkah. Hal tersebut dihubungkan dengan pola pendapatan atau upah rumah tangga serta dengan lapangan pekerjaan yang ada dalam masyarakat, sehingga hubungan tersebut akan mencerminkan strategi keluarga dalam mempertahankan hidup serta kesejahteraan.

Selama ini masih ada anggapan bahwa yang dilakukan wanita hanyalah membantu keluarga dan mencari penghasilan tambahan dan bukan sebagai tiang pokok mencari nafkah. Dengan demikian jelas peran wanita dalam mencari penghasilan hanya sebagai penunjang. Meskipun demikian karena wanita ikut peran dalam menambah penghasilan keluarga, maka pria tidak dapat menganggap remeh bahwa istrinya sekedar sebagai ibu rumah tangga saja, tetapi sebagai penunjang dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Adanya pergeseran dalam pembagian kerja antara pria dan wanita dalam keluarga dan rumah tangga mencerminkan perubahan akan peran wanita dalam pekerjaan rumah tangga (Sajogyo, 1985).

Dalam perkembangannya ada dua tipe peran wanita: peranan tunggal yaitu wanita yang seluruh waktunya hanya untuk rumah tangga atau pekerjaan pemeliharaan kebutuhan hidup anggota keluarga dan rumah tangganya dan kedua adalah peran ganda yaitu wanita yang berperan dalam pekerjaan rumah dan pekerja mencari nafkah (Sajogyo, 1983).

Satria (2002), aktivitas ekonomi wanita merupakan gejala yang sudah umum bagi kalangan masyarakat strata bawah, tidak ketercuali wanita yang bersetatus sebagai istri nelayan. Umumnya, selain banyak bergaul dalam urusan domestik rumah tangga, istri nelayan tetap menjalankan tugas fungsi-fungsi

ekonomi dalam kegiatan penangkapan di perairan dangkal (seperti beachseine), pengelolaan ikan, maupun kegiatan jasa dan perdagangan. Pada keluarga nelayan umumnya pria menangkap ikan dan anggota keluarga wanita menjual ikan hasil tangkapan tersebut.

C. Kontribusi Pendapatan Kelompok Perempuan

Pada umumnya peran perempuan adalah menambah pendapatan keluarga. Karena itu pendapatan perempuan dapat diharapkan mengentaskan keluarga dari kemiskinan (Raharjo, 1995). Upah pekerja perempuan di berbagai industri sangat bervariasi. Baik pada industri berskala besar maupun kecil mereka sering dibayar berdasarkan jumlah potongan. Tingkat upah sering berkaitan dengan pembagian kerja berdasarkan gender. Karena perempuan biasanya dialokasikan pada tugas-tugas yang dianggap tidak membutuhkan keterampilan, mereka sering kali menerima upah lebih rendah dibandingkan dengan yang diterima buruh pria (Grijns dkk, 1995 *dalam* Saleha, 2003).

Kontribusi pendapatan wanita baik dalam usaha tambak maupun pekerja utama mereka sehari-hari terhadap pendapatan keluarga di Desa Nenang sebesar 31,7 %, sedangkan sisanya 68,3 % masih didominasi oleh para suami untuk memberikan kontribusinya terhadap pendapatan keluarga. Seperti diungkapkan (Lestari Indra *dalam* Imelda, 2005). Bahwa walaupun wanita telah menyumbangkan jumlah waktu yang sedikit lebih rendah dari pada pria dalam mencari nafkah dan kegiatan di luar rumah lainnya, namun wanita jauh lebih banyak menghabiskan waktunya untuk mengurus rumah tangga.

D. Pemberdayaan Perempuan

Pemberdayaan mempunyai makna harfiah membuat seseorang dan kelompok berdaya, istilah lain untuk memberdayakan adalah penguatan (*empowerment*). Pemberdayaan pada intinya adalah pemanusiaan dalam arti mendorong orang untuk menampilkan dan merasakan hak-hak dasarnya. Didalam pemberdayaan terkandung unsur pengakuan dan penguatan posisi seseorang melalui penegasan hak dan kewajiban yang dimiliki dalam seluruh tatanan kehidupan. Proses pemberdayaan diusahakan agar orang lain berani menyuarakan dan memperjuangkan ketidak seimbangan hak dan kewajiban. Pemberdayaan

mengutamakan usaha sendiri dan orang yang diberdayakan untuk meraih keberdayaannya. Oleh karena itu pemberdayaan sangat jauh dari konotasi ketergantungan.

Lahir dan berkembangnya konsep *empowerment* memerlukan sikap dan wawasan yang mendasar, jernih serta kuat mengenai kekuasaan atau power itu sendiri. Kerancuan yang menyertai perkembangan konsep *empowerment* itu tidak saja disebabkan oleh adanya berbagai versi dan bentuk *empowerment* akan tetapi juga disebabkan karena tumbuh dan berkembangnya konsep *empowerment* tersebut tidak disertai dengan terjadinya refleksi mendasar secara jernih dan kritis terhadap konsep kekuasaan itu sendiri. Oleh karena itu memahami soal pemberdayaan tidak dapat dipisahkan dengan memahami tentang kekuasaan atau *power*, orang yang tidak berdaya dapat berdaya dapat disebut sebagai orang yang tidak mempunyai kekuasaan. Kekuasaan disini berarti menguasai sesuatu, sehingga mempunyai wewenang untuk memutuskan sesuatu.

Upaya mengoptimalkan pemberdayaan perempuan dan upaya membangkitkan daerah yang miskin, dapat ditempuh salah satunya dengan mendampingi perempuan untuk peningkatan potensi perempuan yang telah ada, melalui pengembangan usaha produktif dan diversifikasi hasil lokal secara berkelompok. Dalam proses pemberdayaan perempuan ini diajak untuk mengenali dulu apa yang menjadi kebutuhan riil perempuan baik kebutuhan praktis maupun kebutuhan strategis, dan permasalahannya. Dengan mengetahui kebutuhannya sendiri diharapkan mampu menemukan solusi dari permasalahannya. Sehingga perempuan sendirilah yang menentukan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi dari solusi yang ditentukan.

E. Pola Kemitraan

Dalam pengembangan usaha kecil disektor perikanan di Indonesia, terdapat beberapa pola atau bentuk kemitraan antara usaha kecil atau petani dengan pengusaha besar, yang dapat digolongkan sebagai berikut (BPBL-KKP Ambon, 2014) :

1. Pola kemitraan inti-plasma. Pada pola ini umumnya merupakan hubungan antara petani, kelompok tani sebagai plasma dengan perusahaan inti yang bermitra usaha. Perusahaan inti menyediakan lahan, sarana produksi,

bimbingan teknis, manajemen, menampung, mengolah dan memasarkan hasil produksi sedangkan kelompok mitra berkewajiban memenuhi kebutuhan perusahaan inti sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati bersama. Pola ini dapat diterapkan dalam pengembangan Tambak Inti Rakyat.

2. Pola Kemitraan subkontrak. Pola ini merupakan pola kemitraan antara perusahaan dengan kelompok mitra yang memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari hasil produksinya. Pada pola ini ditandai dengan adanya kesepakatan tentang kontrak bersama yang menyangkut volume, harga, mutu dan waktu. Pola ini sangat bermanfaat dalam transfer alih teknologi, modal, ketrampilan, dan produktifitas.
3. Pola Kemitraan dagang umum. Pola ini merupakan hubungan usaha dalam pemasaran hasil produksi. Dalam pola ini pihak yang terlibat adalah pihak pemasaran dengan kelompok usaha pemasok komoditas tertentu. Penerapan pola banyak dijumpai pada kegiatan agribisnis hortikultura, dimana kelompok tani hortikultura bergabung dalam bentuk koperasi kemudian bermitra dengan swalayan atau kelompok supermarket. Pihak kelompok tani berkewajiban memasok barang-barang dengan persyaratan dan kualitas produk yang telah disepakati bersama.
4. Pola kemitraan kerjasama operasional. Pola kemitraan ini merupakan pola hubungan bisnis yang dijalankan oleh kelompok mitra dengan perusahaan mitra. Umumnya kelompok mitra adalah kelompok yang menyediakan lahan, sarana dan tenaga kerja. Sedangkan perusahaan mitra menyediakan biaya, modal, manajemen dan pengadaan sarana produksi lainnya. Terkadang perusahaan mitra juga berperan sebagai penjamin pasar dengan meningkatkan nilai tambah produk melalui pengolahan dan pengemasan. Pola ini sering diterapkan pada usaha perkebunan tebu,tembakau, sayuran dan pertambakan. Dalam pola ini telah diatur tentang kesepakatan pembagian hasil dan resiko.

F. Manajemen Usaha Kecil

Menurut Dirjen Pendidikan Non Formal dan Informal (2010) bahwa pengertian usaha kecil adalah usaha yang pemiliknya mempunyai jalur komunikasi langsung dengan kegiatan operasi dan juga dengan sebagian besar

tenaga kerja yang ada dalam kegiatan usaha tersebut, dan biasanya hanya mempekerjakan tidak lebih dari limapuluh orang. Usaha kecil memiliki ciri-ciri: (1) manajemen tergantung pemilik, (2) modal disediakan oleh pemilik sendiri, (3) skala usaha dan jumlah modal relatif kecil, (4) daerah operasi usaha bersifat lokal, (5) sumber daya manusia yang terlibat terbatas, (6) biasanya berhubungan dengan kebutuhan kehidupan sehari-hari, (7) karyawan ada hubungan kekerabatan emosional, dan (8) mayoritas karyawan berasal dari kalangan yang tidak mampu secara ekonomis

Di negara-negara sedang berkembang usaha-usaha yang banyak bertumbuh di masyarakat pada umumnya tergolong sebagai usaha kecil. Fakta ini menunjukkan bahwa usaha kecil merupakan mayoritas kegiatan masyarakat yang membeikan kontribusi signifikan pada penciptaan pendapatan penduduknya.

Fakta-fakta seperti berikut ini adalah kenyataan di mana :

- a. Di banyak negara, 99% dari semua bisnis adalah usaha kecil.
- b. 40% pekerja bekerja di sektor usaha kecil.
- c. 40% dari volume bisnis di banyak negara dilakukan oleh usaha kecil.
- d. 75% persen dari pekerjaan baru dihasilkan oleh sektor usaha kecil
- e. 50% dari usaha kecil gagal pada dua tahun pertama.
- f. Usaha kecil menampung porsi terbesar pegawai dalam industry ritel, grosir dan jasa.
- g. Usaha kecil menyumbang bagian terbesar dari penjualan di sector manufaktur.
- h. Manajemen yang buruk adalah penyebab terbesar kegagalan usaha kecil.
- i. Di hampir semua negara, usaha kecil adalah tempat lahirnya kewirausahaan.

Fungsi-fungsi Manajemen Usaha

Perusahaan memiliki suatu sistem manajemen, dimana di dalam sistem manajemen tersebut terdapat empat fungsi, yaitu:

1. Perencanaan (planning), yang meliputi aktivitas:
 - a. Menentukan tujuan (jangka pendek dan jangka panjang).
 - b. Merumuskan kebijakan dan prosedur sebagai rencana kerja untuk mencapai tujuan perusahaan

- c. Merumuskan kebijakan dan prosedur sebagai rencana kerja untuk mencapai tujuan perusahaan
 - d. Melakukan peninjauan secara berkala untuk memantau rencana kerja yang telah ditetapkan
2. Pengorganisasian (*organizing*), yang meliputi aktivitas:
 - a. Penentuan dan penelitian kegiatan-kegiatan
 - b. Pengklasifikasian kegiatan perusahaan
 - c. Pembagian tugas kepada sumber daya sesuai keahlian
 3. Pengarahan (*actuating*), yang meliputi aktivitas:
 - a. Pemotivasian karyawan
 - b. Memimpin karyawan
 - c. Cara mengarahkan
 4. Pengawasan (*controlling*), yang meliputi aktivitas:
 - a. Menetapkan standart dan metode untuk mengukur prestasi
 - b. Mengukur prestasi kerja
 - c. Menentukan apakah prestasi kerja memenuhi standar
 - d. Mengambil tindakan korektif

BAB III. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai adalah :

- B. Mengidentifikasi pola kemitraan yang sesuai dengan kebutuhan kelompok usaha pengolahan hasil perikanan
- C. Mengkaji penerapan manajemen usaha kecil pada kelompok usaha pengolahan hasil perikanan.

B. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian adalah sebagai berikut :

1. Sebagai bahan referensi bagi instansi terkait dalam rangka meningkatkan pemberdayaan perempuan di kawasan pesisir
2. Sebagai acuan atau bahan bagi pelaku usaha perikanan dan Pembina masyarakat perikanan (Penyuluh Perikanan Lapangan/PPL) dalam program pemberdayaan perempuan.

BAB IV. METODE PENELITIAN

A. Jenis Data yang dikumpulkan

Kegiatan pada tahun kedua adalah melakukan survei untuk pengumpulan data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber utama, baik melalui pengamatan langsung (observasi) dari lapangan dan melakukan wawancara kepada responden. dengan berpedoman pada daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disusun sesuai dengan tujuan penelitian. Responden yang dipilih adalah kelompok perempuan yang melakukan kegiatan usaha pengolahan perikanan. Data sekunder diperlukan sebagai penunjang dan diperoleh dari Kantor Kelurahan, Dinas Kelautan dan Perikanan, serta laporan penelitian sejenis. Pengumpulan data sekunder dilakukan melalui studi kepustakaan serta sumber-sumber yang relevan dengan penelitian ini. Data sekunder meliputi : profil wilayah, potensi dan peluang pengembangan usaha perikanan, permodalan usaha.

B. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara mendalam, pengamatan langsung (observasi) dan diskusi. Metode penyusunan program yang digunakan dalam kaitannya dengan pelaksanaan kajian adalah PRA (*Participatory Rural Appraisal*) dengan pendekatan melibatkan masyarakat dalam keseluruhan kegiatan. Adapun langkah-langkah yang dilaksanakan dalam metode penyusunan program adalah melakukan identifikasi permasalahan dan kebutuhan pengolahan yang berhubungan dalam mengembangkan usaha. Kegiatan ini dilakukan melalui observasi, wawancara dan diskusi kelompok (*Group Discussion*).

C. Metode Analisis Data

Data yang terkumpul ditabulasi dan disajikan dalam bentuk tabel, grafik dan gambar.

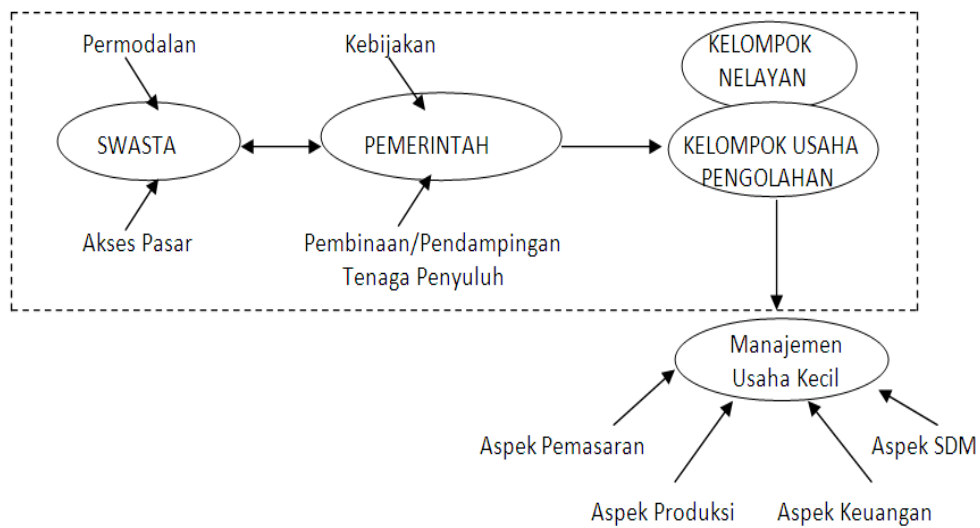
Data akan dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan tujuan mendeskripsikan tentang :

- Profil sosial ekonomi masyarakat pesisir Kecamatan Sanga-Sanga
- Kegiatan usaha pengolahan hasil perikanan yang dilakukan kelompok perempuan
- Pola kerjasama yang diinginkan kelompok usaha pengolahan

- Peran dan tanggungjawab masing-masing pihak yang terlibat dalam pola kemitraan

D. Bagan alir penelitian

Pada kegiatan penelitian ini diharapkan beberapa stakeholder yaitu, pihak swasta (Perusahaan, Perbankan), pihak pemerintah (Dinas Perikanan dan Kelautan, PPL), dan kelompok masyarakat perikanan (Kelompok Nelayan, kelompok pengolahan) dapat bersinergi sehingga perlu dibangun suatu pola kerjasama atau kemitraan.



Gambar 1. Kerangka Pikir Penelitian (Fishbone)

BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Keadaan Umum Wilayah Penelitian

1. Keadaan Geografis

Wilayah Kecamatan Sanga-Sanga secara geografis terletak di daerah khatulistiwa dan berada pada posisi antara $117^{\circ} 01' BT$ - $117^{\circ} 17' BT$ dan $0^{\circ} 35' LS$ - $0^{\circ} 45' LS$, dengan luas wilayah $233,4 \text{ km}^2$. Secara administratif batas wilayahnya adalah sebagai berikut :

Sebelah Utara	: Kecamatan Anggana
Sebelah Timur	: Kecamatan Anggana
Sebelah Selatan	: Kecamatan Muara Jawa
Sebelah Barat	: Kecamatan Palaran / Kota Samarinda

Wilayah Kecamatan Sanga-Sanga terdiri atas lima (5) Kelurahan yaitu : Jawa, Sanga-Sanga Dalam, Pendingin, Sarijaya, dan Sanga-Sanga Muara. Adapun sungai yang mengalir di Kecamatan Sanga-Sanga adalah Sungai Sanga-Sanga. Keadaan kondisi cuaca di Kecamatan Sanga-Sanga curah hujan per bulannya rata-rata 129 mm dan hari hujan berkisar 16 hh (hari hujan) per bulan pada tahun 2017. Curah hujan tertinggi terjadi pada bulan Desember yaitu sebanyak 211 mm dengan 26 hari hujan selama sebulan, sedangkan curah hujan terendah terjadi pada bulan Februari yaitu sebanyak 45 mm dengan 8 hari hujan selama sebulan.

2. Luas Wilayah

Kecamatan Sanga-Sanga dengan luas wilayah $233,4 \text{ km}^2$ yang terdiri atas lima (5) kelurahan, yaitu Kelurahan Jawa, Sanga-Sanga Dalam, Pendingin, Sarijaya, dan Sanga-Sanga Muara. Kelurahan Jawa merupakan kelurahan terluas ($60,63 \text{ km}^2$), dan yang paling kecil adalah Kelurahan Sarijaya ($22,81 \text{ km}^2$). Secara terinci mengenai luas wilayah pada masing kelurahan disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas Kelurahan / Desa di Kecamatan Sanga-Sanga

N0	Kelurahan	Luas (km²)	Persentase (%)
1.	Jawa	60,53	25,93
2.	Sanga-Sanga Dalam	55,42	23,74
3.	Pendingin	58,83	25,21
4.	Sarijaya	22,81	9,77
5.	Sanga-Sanga Muara	35,81	15,34
Jumlah		233,4	100,00

Sumber : Kecamatan Sanga-Sanga dalam Angka, 2017

3. Aspek Kependudukan

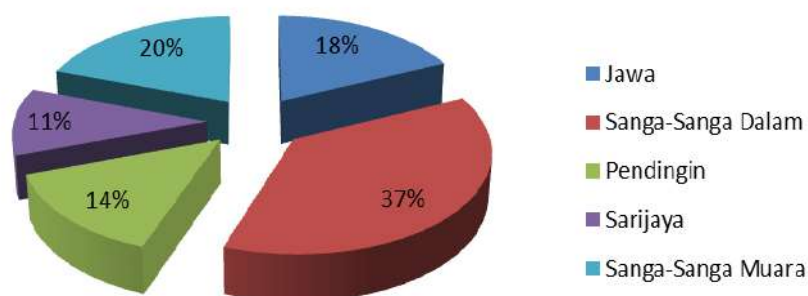
Jumlah penduduk Kecamatan Sanga-Sanga pada tahun 2016 tercatat sebanyak 18.998 jiwa, yang terdiri atas penduduk laki laki sebanyak 10.255 (59,98%) dan penduduk perempuan sebanyak 8.743 jiwa (46,02%). yang tersebar di 5 kelurahan. Rata-rata tingkat kepadatan penduduk di Kecamatan Sanga-Sanga sekitar 81 jiwa/km² atau 25 rumah tangga/ km². Penyebaran penduduk tidak merata antara kelurahan/desa.

Tabel 2. Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin

No	Desa/Kelurahan	Laki-Laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	Jumlah (Jiwa)
1.	Jawa	1.727	1.717	3.444
2.	Sanga-Sanga Dalam	3.990	3.106	7.096
3.	Pendingin	1.452	1.235	2.687
4.	Sarijaya	1.117	941	2.058
5.	Sanga-Sanga Muara	1.969	1.744	3.713
	Jumlah	10.255	8.743	18.998

Sumber : Kecamatan Sanga-Sanga dalam Angka, 2017

Berdasarkan pada Tabel 2 diketahui bahwa Kelurahan Sanga Sanga Dalam merupakan wilayah dengan jumlah penduduk terpadat, sedangkan Kelurahan Sarijaya dengan jumlah penduduk terendah. Secara terinci dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Proporsi penduduk per kelurahan Kecamatan Sangga Sangga

4. Sex Ratio

Komposisi penduduk laki-laki ternyata lebih banyak dibandingkan penduduk perempuan. Jumlah penduduk laki-laki sebanyak 10.255 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 8.743 jiwa. Dengan demikian bisa diketahui bahwa nilai rasio jenis kelamin antara penduduk laki-laki dan penduduk perempuan sebesar 117. Hal ini berarti dalam setiap 100 orang penduduk perempuan terdapat 117 penduduk laki-laki.

5. Tingkat Kepadatan

Tingkat kepadatan penduduk Kecamatan Sangga-Sanga sekitar 81 jiwa per kilometer persegi. Hal ini berarti bahwa dalam satu kilometer persegi dihuni penduduk sebanyak 81 jiwa. Kelurahan yang paling padat penduduknya adalah Kelurahan Sanga-Sanga Dalam dengan kepadatan 128 jiwa/km², dan paling jarang adalah Kelurahan Pendingin dengan kepadatan 46 jiwa/km². Secara terinci tingkat kepadatan penduduk disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Tingkat Kepadatan Penduduk di Kecamatan Sanga-Sanga

No	Desa/Kelurahan	Luas Wilayah (Km ²)	Jumlah (Jiwa)	Kepadatan (Jiwa/Km ²)
1.	Jawa	60,53	3.444	57
2.	Sanga-Sanga Dalam	55,42	7.096	128
3.	Pendingin	58,83	2.687	46
4.	Sarijaya	22,81	2.058	90
5.	Sanga-Sanga Muara	35,81	3.713	104
	Jumlah	233,4	18.998	81

Sumber : Kecamatan Sanga-Sanga dalam Angka, 2017

6. Aspek Sosial

Fasilitas pendidikan yang ada di Kecamatan Sanga-Sanga sudah menjangkau hamper di seluruh kelurahan. Di Kecamatan Sanga-Sanga terdapat 4 sekolah Taman Kanak-Kanak (TK). Jumlah Sekolah Dasar Negeri (SDN) sebanyak 15 buah, dan SD swasta sebanyak 1 buah. Penyebaran sekolah dasar hamper merata pada seluruh kelurahan. Untuk fasilitas pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) sebanyak 3 buah dan Madrasah Tsanawiyah (MTs) sebanyak 2 buah, sedangkan untuk fasilitas pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) hanya 1 buah, SMK Negeri 1 buah dan SMK swasta 1 buah, yang terletak di ibukota kecamatan.

Mayoritas penduduk Kecamatan Sanga-Sanga beragama Islam, dan sebagian beragama lainnya seperti Kristen Protestan dan Kristen Katolik. Fasilitas ibadah yang tersedia adalah sebanyak 10 buah Masjid, langgar / Musholla 31 buah, , gereja Katolik 1 buah, dan gereja Protestan sebanyak 3 buah.

B. Potensi Perikanan

Jumlah rumah tangga perikanan yang ada di Kecamatan Sanga-Sanga pada tahun 2015, yaitu 512 rumah tangga yang terdiri dari 197 rumah tangga perikanan laut, 51 rumah tangga perikanan budidaya kolam, dan 264 rumah tangga perikanan budidaya keramba.

Di Kecamatan Sanga-Sanga, hampir seluruh kelurahan berpotensi di bidang perikanan laut. Hanya Kelurahan Jawa saja yang tidak berpotensi dalam perikanan laut. Jumlah Rumah Tangga Perikanan (RTP) di Kecamatan Sanga-Sanga sebanyak 512 rumah tangga perikanan (RTP), yang terdiri perairan laut sebanyak 197 RTP, budidaya kolam 51 RTP, dan budidaya karamba 264 RTP, sedangkan jumlah kapal motor yang digunakan untuk menangkap ikan di laut sebanyak 51 buah kapal dengan mesin 0-5 GT, sedangkan jumlah perahu penangkap ikan yang digunakan untuk menangkap ikan di perairan umum sebanyak 234 buah perahu motor. Produksi perikanan laut sebesar 148,556 ton, kolam 0,605 ton dan karamba 0,3 ton.

Tabel 4. Jumlah Rumah Tangga Perikanan

No	Desa/Kelurahan	Perikanan laut	Budidaya		Jumlah
			Kolam	Karamba	
1.	Jawa	-	12	-	12
2.	Sanga-Sanga Dalam	57	17	-	74
3.	Pendingin	21	-	264	285
4.	Sarijaya	20	12	-	32
5.	Sanga-Sanga Muara	109	10	-	119
	Jumlah	197	51	264	512

Sumber : UPTD Dinas Kelautan dan Perikanan Kec Sanga-Sanga, 2016

Untuk kapal penangkapan yang digunakan oleh nelayan pada umumnya menggunakan motor tempel, dan kapal motor dengan kemampuan dibawah 5 GT. Jenis kapal yang digunakan relatif kecil sehingga para nelayan tidak mampu untuk melakukan penangkapan lebih jauh (> 4 mil), sehingga akan mempengaruhi hasil tangkapannya. Kondisi demikian perlu mendapat perhatian, agar kemampuan armada penangkapan nelayan bisa lebih besar dengan kapasitas jelajah lebih luas. Secara terinci mengenai kapal penangkapan ikan yang digunakan nelayan di Kecamatan Sanga-Sanga disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Armada Penangkapan Ikan di Perairan Laut di Kecamatan Sanga-Sanga

No	Desa/Kelurahan	Motor Tempel	Kapal Motor (0 – 5 GT)	Jumlah
1.	Jawa	-	-	-
2.	Sanga-Sanga Dalam	53	14	67
3.	Pendingin	55	7	62
4.	Sarijaya	13	3	16
5.	Sanga-Sanga Muara	113	27	140
	Jumlah	234	51	285

Sumber : UPTD Dinas Kelautan dan Perikanan Kec Sanga-Sanga, 2016

C. Karakteristik Responden

Pengumpulan data primer dilaksanakan dengan kegiatan survei atau pengamatan langsung di lapangan dan wawancara dengan responden. Responden yang diambil adalah para ibu-ibu pengolah hasil perikanan yaitu amplang dan kerupuk ikan. Kegiatan ini dilakukan diskusi dengan masyarakat, toko / warung sebagai pusat penjualan produk hasil olahan. Karakteristik responden meliputi umur, pendidikan, pengalaman usaha, jumlah tanggungan.

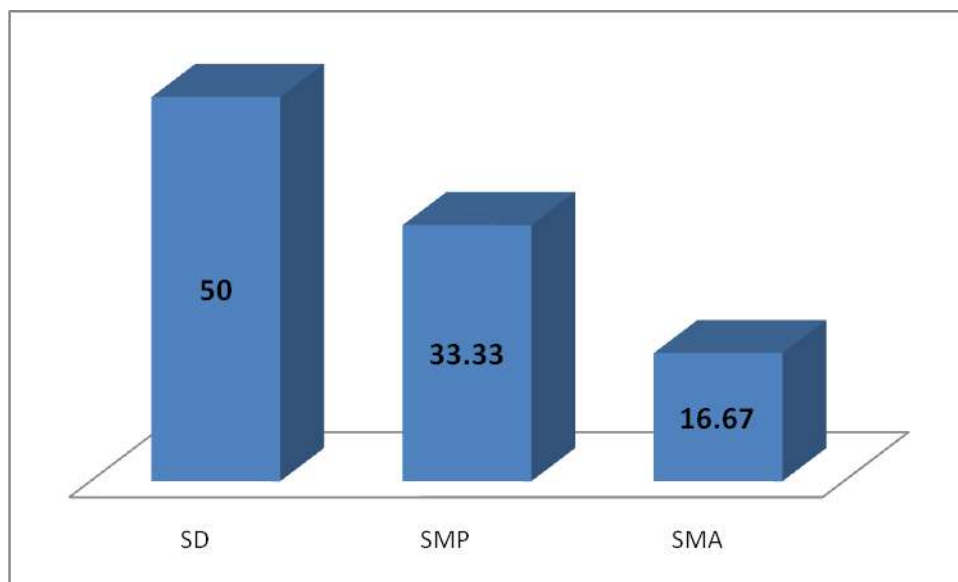
1. Umur Responden

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengolah hasil perikanan (amplang dan kerupuk ikan) diketahui bahwa umur responden berkisar antara 37 tahun sampai 64 tahun. Mayoritas kelompok umur responden berada kisaran umur antara 37 – 46 tahun sebesar 50%, kisaran umur 47 – 56 tahun sebesar 33%, dan kelompok umur > 56 tahun sebesar 17%. Dilihat dari komposisi umur, cukup bervariasi ada yang tergolong relatif muda dan ada yang sudah lanjut usia. Namun pengolah amplang / kerupuk yang tergolong lansia masih cukup produktif. Hal ini menunjukkan bahwa pekerjaan sebagai pengolah hasil perikanan sudah menjadi alternatif pilihan untuk memenuhi kebutuhan hidup dalam menambah pendapatan keluarga.

Dilihat dari komposisi umur pengolah hasil perikanan, maka sebagian besar masih tergolong kelompok usia produktif. Dilihat dari umur, maka kelompok usaha pengolahan hasil perikanan masih berpotensi untuk dapat mengembangkan usahanya. Guna mendukung dan meningkatkan kapasitas pengolaha, maka kegiatan kegiatan pendampingan lebih ditingkatkan, mengingat pada umur tersebut pada kelompok usia tersebut masih mampu untuk menerima dan mengadopsi teknologi teknologi baru.

2. Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan hal penting dalam upaya meningkatkan kesejahteraan. Melalui pendidikan akan menambah wawasan mereka dan menjadikan pola pikir lebih maju. Berdasarkan hasil survei dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan mulai tingkat Sekolah Dasar (SD) sampai dengan tingkat Sekolah Menengah Atas (SMA). Semua ibu-ibu pengolah ini pernah mendapatkan pendidikan formal. Sebagian dari ibu-ibu pengolahan pernah mengikuti pendidikan non formal seperti pelatihan / kursus. Secara terinci mengenai tingkat pendidikan responden dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Prosentase responden berdasarkan tingkat pendidikan

Dari Gambar 3 diketahui bahwa tingkat pendidikan responden mayoritas berpendidikan Sekolah Dasar (50%), diikuti tingkatan pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) sebesar 33,33%, dan selebihnya pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) sebesar 16,67%. Dengan tingkat pendidikan relatif

rendah, maka tentunya perlu ditingkatkan penambahan wawasan pengetahuan melalui kegiatan pendidikan non formal seperti penyuluhan, pelatihan-pelatihan, kursus-kursus yang berhubungan dengan usaha pengolahan hasil perikanan. Kegiatan pelatihan yang diikuti oleh kelompok usaha pengolahan cukup banyak, baik yang dilaksanakan oleh Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Kutai Kartanegara maupun pihak lainnya, seperti Perguruan Tinggi dan pihak swasta seperti perusahaan Migas dan Batubara di sekitar kawasan Kecamatan Sanga Sanga. Dengan adanya kegiatan ini cukup mendukung dalam pengembangan usaha.

3. Pengalaman Usaha

Usaha pengolahan amplang dan kerupuk ikan yang dilakukan oleh ibu-ibu sudah berkembang sudah cukup lama. Usaha tersebut awalnya dilakukan dengan coba-coba dengan memanfaatkan hasil tangkapan nelayan (ikan bandeng), yang pada saat itu hampir tidak ada nilai ekonominya. Seiring dengan waktu, maka usaha tersebut hingga kini sudah mulai berkembang, dan sudah cukup banyak ibu-ibu yang terlibat dalam usaha tersebut. Pengalaman usaha dari responden bervariasi mulai dari 2 tahun hingga 28 tahun. Pengalaman usaha responden berada pada kisaran 2 – 6 tahun sebanyak 66 %, kisaran 7 – 11 tahun sebanyak 17 %, dan diatas 11 tahun sebanyak 17 %. Secara umum bahwa para pengolah ini sudah memiliki pengalaman usaha yang relatif lama. Sehingga dalam mengelola usaha sudah mengetahui seluk beluk dan pasang surutnya kegiatan ini. Pengalaman ini dapat dijadikan modal yang kuat untuk memotivasi usaha yang dilakukan tersebut.

D. Keragaan Usaha Pengolahan Hasil Perikanan

Kegiatan usaha pengolahan hasil perikanan yang dilakukan masyarakat pesisir di Kecamatan Sanga-Sanga cukup beragam. Usaha yang dilakukan pada umumnya dilakukan secara turun temurun dan masih dalam skala rumah tangga. Jenis olahan yang dihasilkan umumnya memanfaatkan potensi sumberdaya perikanan yang ada. Adapun usaha pengolahan hasil perikanan yang banyak

diminati dan mulai berkembang adalah usaha pengolahan amplang, kerupuk ikan, terasi, petis dan makanan olahan lainnya seperti nugget ikan, baso ikan. Dari sekian banyak produk olahan yang dihasilkan, yang paling diminati dan berkembang cukup pesat adalah usaha pengolahan amplang.

Kegiatan usaha pengolahan tersebut sudah cukup lama berkembang sekitar 28 tahun yang lalu. Pada awalnya usaha tersebut dilakukan secara otodidak oleh ibu-ibu di wilayah tersebut, dengan memanfaatkan hasil tangkapan dari nelayan sekitarnya. Sejalan dengan perkembangan waktu, maka usaha tersebut sudah mulai banyak diminati oleh masyarakat, dan adanya fasilitasi oleh Dinas Perikanan dan Kelautan melalui tenaga Penyuluh Perikanan di lapangan, maka masyarakat pengolah mulai dihimpun dalam kelompok usaha bersama. Maka hingga saat ini sudah terdapat beberapa kelompok usaha pengolahan. Kegiatan pemberdayaan perempuan melalui kelompok usaha pengolahan terus dilakukan dan menunjukkan hasil yang positif. Kelompok usaha bersama tersebut hingga saat ini masih produktif, meskipun dalam perkembangannya fluktuatif.

Perkembangan usaha pengolahan hasil perikanan, terutama usaha amplang berdasarkan pengakuan pelaku usaha masih dalam kondisi relatif berkembang, meskipun masih belum maksimal. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha tersebut masih dapat menjadi andalan dalam membantu meningkatkan pendapatan rumah tangga. Kapasitas produksi amplang yang dapat dihasilkan oleh pengolah berfluktuatif, yaitu sekitar 50 kg sampai 300 kg perbulan.

Sesuai dengan istilah usaha kecil adalah usaha yang pemiliknya mempunyai jalur komunikasi langsung dengan kegiatan operasi dan juga dengan sebagian besar tenaga kerja yang ada dalam kegiatan usaha tersebut, dan biasanya hanya mempekerjakan tidak lebih dari limapuluh orang. Usaha kecil memiliki ciri-ciri: (1) manajemen tergantung pemilik, (2) modal disediakan oleh pemilik sendiri, (3) skala usaha dan jumlah modal relatif kecil, (4) daerah operasi usaha bersifat lokal, (5) sumber daya manusia yang terlibat terbatas, (6) biasanya berhubungan dengan kebutuhan kehidupan sehari-hari, (7) karyawan ada hubungan kekerabatan emosional, dan (8) mayoritas karyawan berasal dari kalangan yang tidak mampu secara ekonomis (Dirjen Pendidikan Nonformal dan Informal Kemendikbud, 2010). Berdasar kriteria tersebut, maka usaha yang dilakukan oleh pengolah ini

tergolong usaha kecil, dimana pemilik usaha sekaligus pelaksana operasional, modal sendiri, tenaga kerja lingkungan keluarga sendiri.

Berdasarkan diskusi dengan pelaku usaha, bahwa dalam melaksanakan usaha tersebut masih ada permasalahan atau kendala, antara lain sebagai berikut :

1) ketersediaan bahan baku

Ketersediaan bahan baku menjadi masalah utama bagi pengolah, karena kadang bahan baku (ikan bandeng) sulit didapat, meskipun ada kadang harga cukup mahal. Fluktuasi ketersediaan bahan baku ini cukup mengganggu keberlanjutan usaha. Keputusan yang diambil oleh pengolah jika bahan baku tidak ada atau cukup mahal adalah menghentikan kegiatan produksi sesaat.

2) Pemasaran masih lokal

Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pengolah masih sangat terbatas dan bersifat lokal. Menurut pengolah sebagian besar kesulitan untuk memasarkan produknya. Untuk kegiatan pemasaran yang dilakukan selama ini masih bersifat lokal dan berdasarkan pesanan (order) dari pelanggan. Ketidak pastian pemasaran ini menjadi kendala utama yang cukup dirasakan oleh pengolah.

3) Persaingan dengan usaha yang sejenis

Usaha pengolahan ini sudah cukup banyak masyarakat yang mengusahakannya, sehingga menjadi tantangan dalam pemasaran. Banyak produk tersebut di pasaran, terutama untuk pemasaran keluar kecamatan.

E. Pengembangan Pola Kerjasama

Pelaku kegiatan usaha kecil dan menengah dalam era globalisasi ini memiliki kedudukan yang strategis, baik pertumbuhan ekonomi nasional maupun bagi ekonomi rumah tangga. Ketika terjadi krisis ekonomi di Indonesia, ketahanan kegiatan usaha kecil dan menengah dapat bertahan di masa krisis tersebut. Kondisi ini sebagai bukti bahwa sektor usaha kecil dan menengah merupakan bagian dari sektor usaha yang cukup tangguh. Terdapat tiga alasan yang mendasari negara berkembang belakangan ini memandang penting

keberadaan usaha mikro dan kecil (Berry, et al.,2001). Alasan *pertama* adalah karena kinerja usaha mikro dan kecil cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. *Kedua*, sebagai bagian dari dinamikanya, usaha mikro dan kecil sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. *Ketiga* adalah karena sering diyakini bahwa usaha mikro dan kecil memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar.

Di era persaingan yang semakin kompetitif, keberadaan usaha mikro kecil dituntut untuk tetap dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya karena dianggap cukup representatif dalam memberdayakan ekonomi masyarakat. Dalam konteks ini, langkah kerjasama dalam bentuk kemitraan usaha merupakan suatu strategi untuk dapat mengembangkan usaha mikro kecil dan secara moral kerjasama ini sangat diperlukan adanya dukungan yang maksimal dari pihak pengusaha besar melalui paket pembinaan. Namun harus diakui bahwa usaha mikro kecil tidak terlepas dari tantangan dan hambatan baik dari segi permodalan, sumber daya manusia, manajemen, minimnya penguasaan teknologi informasi, iklim berusaha serta dari segi distribusi pemasaran produk yang dihasilkan.

Pola kemitraan secara umum dapat diartikan sebagai bentuk kerja sama yang saling menguntungkan antara dua pihak atau lebih untuk mencapai tujuan bersama. Menurut Thoby Mutis (www.hestanto.web.id), kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih manfaat bersama maupun keuntungan bersama sesuai prinsip saling membutuhkan dan saling mengisi sesuai kesepakatan yang muncul.

Kemitraan usaha adalah jalinan kerjasama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah/besar (Perusahaan Mitra) disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar, sehingga saling memerlukan, menguntungkan dan memperkuat. Kemitraan usaha akan menghasilkan efisiensi dan sinergi sumber daya yang dimiliki oleh pihak-pihak yang bermitra dan karenanya menguntungkan semua pihak yang bermitra.

Ada beberapa alasan terjadi kemitraan dikemukakan sebagai berikut:

- a. Meningkatkan profit atau sales pihak-pihak yang bermitra

- b. Memperbaiki pengetahuan situasi pasar
- c. Memperoleh tambahan pelanggan atau para pemasok baru
- d. Meningkatkan pengembangan produk
- e. Memperbaiki proses produksi
- f. Memperbaiki kualitas
- g. Meningkatkan akses terhadap teknologi

Dari hasil wawancara dan diskusi dapat diketahui bahwa fenomena tersebut juga terjadi pada kelompok usaha kecil yang ada di daerah pesisir Kecamatan Sanga-Sanga, yaitu pada kelompok usaha pengolahan hasil perikanan. Kegiatan tersebut hingga saat ini masih bisa bertahan dan dapat berkontribusi terhadap peningkatan ekonomi rumah tangga. Meskipun mampu bertahan, akan tetapi perlu lebih banyak dilakukan pendampingan dan pembinaan. Hal ini perlu karena usaha tersebut juga banyak kendala-kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha. Maka dalam kondisi tersebut peran pemerintah melalui instansi teknis dan Petugas Penyuluh Lapangan (PPL) sangat diperlukan. Kehadiran tenaga PPL sebagai pembina kelompok usaha lebih diintensifkan. Keberadaan tenaga penyuluh sangat membantu bagi kelompok usaha pengolahan, karena menurut mereka sebagai media untuk menyampaikan permasalahan dan aspirasi yang diinginkan.

Beberapa pola kerjasama yang dapat dikembangkan untuk kelompok usaha pengolahan hasil perikanan di Kecamatan Sanga –Sanga adalah sebagai berikut :

1. Kerjasama Pengolah dan Kelompok Nelayan

Kerjasama antar pelaku utama tersebut perlu diintensifkan, mengingat selama ini kelompok nelayan sebagai penyuplai utama bahan baku untuk usaha pengolahan. Selama ini ketergantungan usaha pengolahan ini terhadap ketersediaan bahan baku utama sangat penting. Bahan baku menjadi satu diantara kendala yang sering dihadapi oleh pengolah. Ketersediaan bahan baku yang sering sulit didapat, sangat mengganggu keberlanjutan usaha pengolahan, kadang-kadang pengolah berhenti melakukan kegiatan karena tidak adanya bahan baku tersebut. Menyikapi kondisi demikian, maka kerjasama pengolah dengan kelompok nelayan perlu dikuatkan, jika perlu dibuat kesepakatan antara kelompok pengolahan dan kelompok nelayan. Dengan dibuat kesepakatan ini, maka

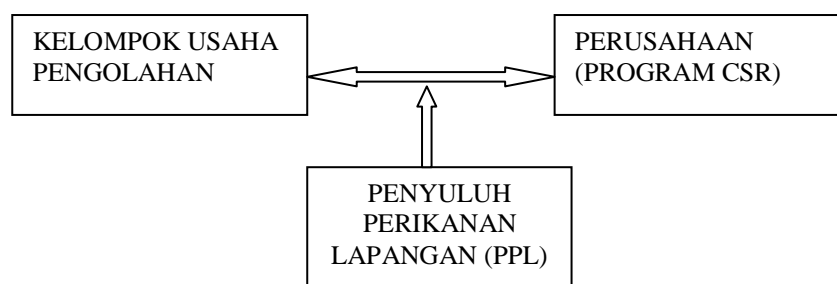
kebutuhan bahan baku bagi pengolah bisa terjamin, dan bagi nelayan kepastian pasar sudah ada yang menampungnya. Untuk mewujudkan kesepakatan tersebut, maka peran penyuluh lapangan dan aparat desa sangat diperlukan. Sehingga perlu dilakukan langkah selanjutnya melalui forum musyawarah desa (Rembug Desa). Kerjasama yang dibangun ini diharapkan mampu mengatasi kelangkaan bahan baku ikan bagi usaha pengolahan. Dengan adanya kerjasama ini mampu menjamin ketersediaan bahan baku sehingga usaha pengolahan ini dapat berlangsung secara terus menerus.

2. Kerjasama pemasaran

Kegiatan pemasaran menjadi bagian yang sangat strategis dalam mendukung keberhasilan usaha. Pada umumnya banyak kegagalan usaha terjadi salah satu penyebabnya adalah pemasaran tidak lancar. Pada usaha pengolahan di Kecamatan Sanga-Sanga, pemasaran hasil menjadi kendala yang sering terjadi. Hampir semua pelaku usaha menyatakan bahwa pemasaran tersebut masih sangat terbatas. Kondisi demikian yang menyebabkan mereka masih membatasi produksinya. Masih terbatasnya permintaan konsumen dan ketidak mampuan untuk memperluas pemasaran hasil, sehingga sangat mempengaruhi kapasitas produksinya. Berbagai upaya telah banyak dilakukan, namun masih belum menunjukkan hasil yang memuaskan. Keterlibatan berbagai pihak baik dinas terkait dan perusahaan lokal sudah pernah dilakukan, namun belum memberikan dampak yang maksimal. Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa kurang efektifnya program yang dilakukan selama ini karena kegiatan pendampingan dan keberlanjutan program tidak menentu. Berbagai kegiatan promosi melalui even-even hari besar sering dilibatkan, namun hanya sebatas pada saat kegiatan tersebut.

Menyikapi kondisi demikian, maka untuk meningkatkan daya saing dan kemampuan pengolah dalam mengembangkan usaha pemasaran hasil, peran berbagai stakeholder seperti Dinas terkait melalui PPL lebih ditingkatkan dalam melakukan pendampingan dan pembinaan pada kelompok usaha tersebut. Penguatan peran kemampuan kelompok usaha sebagai wadah kerjasama, wadah belajar dan wadah produksi lebih dioptimalkan.

Peran lembaga swasta seperti perusahaan sangat penting. Melalui program CSR yang ada dapat dimanfaatkan untuk membantu kegiatan usaha masyarakat. Peran penyuluh sebagai perantara antara pengolah dan pihak perusahaan sangat diperlukan. Untuk menunjang hal ini maka sinergitas antara stakeholder perlu dibangun. Pola hubungan antara stakeholder disajikan pada gambar berikut.



Gambar 4. Pola hubungan antara stakeholder

Pola hubungan ini pada umumnya sudah terjadi pada masyarakat, namun masih belum intensif, sehingga perlu dilakukan pembenahan secara kolektif. Pada Gambar 4 diharapkan peran PPL dalam memfasilitasi kerjasama dengan pihak perusahaan melalui program CSR. Pihak perusahaan (program CSR) diharapkan dapat membantu persoalan kelompok usaha pengolahan terutama dalam pemasaran produk.

F. Aspek Aspek Manajemen Usaha Kecil

Manfaat manajemen bagi usaha kecil dan menengah adalah sebagai upaya untuk mengembangkan usahanya dari awal usaha agar tertib administrasi, sehingga setiap transaksi bisa dicatat dan direview. Dengan tertib administrasi ini dapat diketahui perkembangan usaha secara detail, kesalahan-kesalahan dapat diketahui lebih awal sehingga memudahkan untuk perbaikan kedepannya.

Selain itu, pengelolaan yang baik juga dilihat dari beberapa faktor yang diidentifikasi dalam lingkungan internal perusahaan (David, 2009) : (1) Sumber Daya Manusia, yaitu suatu proses untuk memperoleh, melatih, menilai, dan memberikan kompensasi kepada karyawan, serta memperhatikan hubungan kerja dengan karyawan, (2) Keuangan, yaitu keputusan investasi dan keputusan

pembiayaan, (3) Produksi dan Operasi, yaitu semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang dan jasa, (4) Pemasaran, yaitu proses pendefinisian, pengantisipasi, penciptaan, serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen akan produk dan jasa.

1) Manajemen Sumberdaya Manusia

Seorang wirausaha membutuhkan banyak keterampilan untuk dapat menjalankan bisnis dengan sukses. Kemampuan yang baik dalam menerapkan pengetahuan yang diperoleh dan membuktikan kemampuannya tersebut dalam menjalankan sebuah bisnis menunjukkan tingkat keterampilan yang diperoleh oleh seorang wirausaha. Keterampilan-keterampilan ini berbeda-beda antara satu bisnis dengan bisnis yang lain, karena setiap usaha memang berbeda. Tentu saja, setiap bisnis akan membutuhkan beberapa pengetahuan dan keterampilan khusus yang diperlukan untuk bisnis itu sendiri. Meskipun demikian, terdapat keterampilan-keterampilan umum dan pengetahuan yang bersifat umum bagi kebanyakan bisnis. Beberapa pengetahuan umum tersebut meliputi:

- a) Mengembangkan sebuah rencana bisnis. Ini merupakan sebuah proposal yang menggambarkan bisnis anda dan berlaku sebagai sebuah panduan untuk mengelola bisnis anda. Seringkali, rencana bisnis menjadi penting ketika anda perlu meminjam uang atau ketika anda ingin agar orang-orang menanamkan modalnya dalam usaha anda.
- b) Memperoleh bantuan teknis. Memperoleh bantuan dari orang-orang yang berpengalaman dan lembaga-lembaga khusus dapat memberikan pengetahuan tambahan dan keterampilan untuk mengambil keputusan bagi para wirausaha.
- c) Memilih jenis kepemilikan. Bagaimana sebuah bisnis dibangun secara legal tergantung pada bagaimana bisnis tersebut dimiliki. Apabila satu orang memiliki bisnis tersebut, maka bisnis tersebut merupakan bisnis kepemilikan tunggal. Apabila terdapat lebih dari satu orang yang mengambil bagian dalam kepemilikan/kepengurusan bisnis tersebut, maka bisnis tersebut merupakan kemitraan. Sebuah korporasi diatur oleh negara dan beroperasi sebagai entitas legal yang terpisah dari para pemiliknya.

- d) Merencanakan strategi pasar. Hal ini merupakan alat bisnis untuk membantu merencanakan semua kegiatan yang terlibat dalam pertukaran barang dan jasa antara produsen dan konsumen.
- e) Lokasi Bisnis. Hal ini merupakan sebuah keputusan yang penting yang dapat "membangun" atau "menghancurkan" sebuah bisnis baru. Pemilik usaha kecil harus memilih lokasi yang "tepat" untuk bisnisnya.
- f) Membiayai bisnis. Penting untuk mengetahui ke mana harus meminjam uang yang dibutuhkan untuk memulai bisnis anda dan membuatnya tetap berjalan.
- g) Menangani isu-isu hukum. Wirausaha berhadapan dengan berbagai pertanyaan hukum. Ia perlu mengetahui kapan ia harus mencari nasehat dan kemana ia harus mencari nasehat hukum tersebut.
- h) Menaati peraturan pemerintah. Peraturan pemerintah ada untuk melindungi semua orang yang terlibat di dalam bisnis (warga yang ingin bekerja untuk bisnis tersebut, konsumen, pemilik bisnis, dan bahkan lingkungan). Peraturan-peraturan mengenai pengoperasian usaha-usaha kecil dibuat di tingkat Negara (nasional), propinsi, kabupaten/kota, dan lokal.
- i) Mengelola bisnis. Manajemen yang baik adalah kunci kesuksesan. Manajer harus merencanakan pekerjaannya mengatur pegawainya dan sumber daya lainnya untuk mendukung pekerjaan, mengarahkan pegawai, dan mengendalikan serta mengevaluasi pekerjaan.
- j) Mengelola sumber daya manusia. Manajemen sumber daya manusia melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan evaluasi seluruh kegiatan yang langsung melibatkan pegawai dan mendorong produktifitas mereka.
- k) Mempromosikan bisnis. Tujuan promosi adalah menginformasikan kepada konsumen tentang barang dan jasa yang diproduksi, untuk membantu mereka membuat keputusan pembelian yang baik.
- l) Mengelola upaya penjualan. Sangat penting untuk menggunakan prinsip-prinsip penjualan yang baik untuk menarik pelanggan baru serta untuk terus melayani pelanggan lama. Jika sebuah perusahaan tidak dapat menjual barang atau jasanya, perusahaan tersebut tidak akan menghasilkan laba dan bisnis tersebut akan gagal.

- m) Menyimpan catatan-catatan bisnis. Menyimpan catatan-catatan bisnis merupakan sebuah bentuk pencatatan nilai. Pemilik/manajer usaha kecil dapat mengetahui nilai bisnis mereka pada saat ini dengan catatan-catatan yang akurat dan terkini.
- n) Mengelola keuangan. Hal ini dibutuhkan sebuah usaha yang ingin berkembang dan menghasilkan laba. Tugas-tugas manajemen keuangan mencakup membaca dan menganalisis laporan-laporan keuangan dan kemudian menggunakan informasi ini untuk menentukan kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut. Laporan keuangan memberikan informasi yang dibutuhkan untuk menyusun rencana dan mengambil tindakan korektif yang diperlukan.
- o) Mengelola kredit pelanggan dan penagihannya. Pemilik usaha kecil sering kali harus memberikan kredit kepada pelanggan agar mereka tidak pindah ke perusahaan lain. Pada saat yang bersamaan, mereka harus menghindari pinjaman pinjaman yang melewati tenggat waktunya yang dapat membuat modal mandeg dan meningkatkan biaya penagihan. Kredit pelanggan diberikan kepada orang-orang yang latar belakangnya dalam pembayaran utang sudah diperiksa. Penagihan mengacu pada metode atau jadwal yang digunakan untuk pembayaran

Sumberdaya manusia merupakan salah satu faktor produksi utama yang menentukan keberhasilan usahatani. Sumberdaya manusia yang dimaksud adalah penggunaan tenaga kerja dalam kegiatan usaha. Tenaga kerja merupakan faktor produksi insani yang secara langsung maupun tidak langsung menjalankan kegiatan produksi. Faktor produksi tenaga kerja juga dikategorikan sebagai faktor produksi asli. Dalam faktor produksi tenaga kerja, terkandung unsur fisik, pikiran, serta kemampuan yang dimiliki oleh tenaga kerja. Oleh karena itu, tenaga kerja dapat dikelompokkan berdasarkan kualitas (kemampuan dan keahlian) dan berdasarkan sifat kerjanya.

Pada kegiatan usaha pengolahan ini, tenaga kerja yang digunakan sebagian besar berasal dari tenaga kerja dalam keluarga, artinya bahwa tenaga kerja yang digunakan berasal dari lingkungan keluarga dengan jumlah yang terbatas. Penggunaan tenaga kerja berkisar dari 1 – 2 orang saja dalam kegiatan produksi.

Tenaga kerja yang digunakan umumnya bersifat *unskill* (tidak terlatih). Masih terbatasnya penggunaan tenaga kerja ini disebabkan usaha yang dilakukan masih skala rumah tangga dan kegiatan produksi yang masih terbatas (menyesuaikan permintaan).

Dari segi pengetahuan dan ketrampilan yang dimiliki sebagian besar sudah memadai. Sebagian besar pengolah pernah mengikuti kegiatan pelatihan yang diselenggarakan baik dari Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Kutai Kartanegara maupun dari instansi lainnya. Secara ketrampilan teknis dapat dikatakan bahwa sudah cukup memadai. Peran penyuluh sebagai Pembina kelompok usaha cukup berperan. Sehingga dari segi kualitas SDM tersedia sudah cukup menunjang untuk keberlanjutan usaha tersebut. Namun untuk mencapai kriteria yang diperlukan untuk mencapai kesuksesan dalam berwirausaha masih perlu lebih ditingkatkan baik pengetahuan maupun ketrampilan teknis pengolah. Pengetahuan tentang teknis promosi / pemasaran, tentang pembukuan usaha (mengelola keuangan usaha), perencanaan bisnis / usaha, perizinan, dan permodalan / kredit usaha lebih diarahkan dan diberikan penyuluhan yang intensif, sehingga pemahaman mereka menjadi lebih baik.

2) Manajemen Produksi

Manajemen produksi adalah suatu proses secara berkesinambungan dan efektif menggunakan fungsi-fungsi manajemen untuk mengintegrasikan berbagai sumberdaya secara efisien dalam rangka mencapai tujuan. Manajemen produksi merupakan kegiatan manajemen yang berhubungan dengan pembuatan barang dan jasa.

Beberapa Fungsi manajemen produksi adalah sebagai berikut ;

- a. Pada fungsi perencanaan, mencakup penentuan peranan dari kegiatan produksi termasuk perencanaan produk, perencanaan fasilitas, dan perencanaan penggunaan sumber daya produksi.
- b. Pada fungsi pengorganisasian, mencakup penentuan struktur organisasi dan kebutuhan sumberdaya yang diperlukan di bagian produksi untuk mencapai tujuan operasi serta mengatur wewenang dan tanggung jawab yang diperlukan dalam pelaksanaannya.

- c. Pada fungsi penggerakan, mencakup kegiatan memotivasi karyawan bagian produksi untuk melaksanakan tugasnya produksi dapat diartikan sebagai seberapa besar output yang dihasilkan oleh usaha tersebut.
- d. Pada fungsi kontrol, mencakup kegiatan mengembangkan standar kualitas, standar waktu kerja dan standar hasil kerja pada bagian produksi.

Penerapan manajemen produksi pada kelompok usaha pengolahan amplang di Kecamatan Sanga Sanga masih belum sepenuhnya dilakukan. Kelompok usaha pengolahan ini belum bisa merencanakan kegiatan produksi secara tetap, karena masih tergantung dari berbagai faktor seperti ketersediaan bahan baku, permintaan konsumen dan pemasaran hasil.

Pada usaha pengolahan amplang, rata-rata produksi yang dihasilkan berkisar 50 kg – 300 kg per bulan. Kapasitas produksi yang dihasilkan sangat berfluktuatif, tergantung dari berbagai faktor faktor penghambat seperti ketersediaan bahan baku, pemasaran produk dan persaingan produk yang sejenis. Secara potensial usaha pengolahan amplang masih dapat ditingkatkan kapasitas produksinya. Dari aspek produksi tersebut, para pengolah mengkondisikan kegiatan usahanya, artinya pada saat tertentu produksi dapat melonjak tinggi seperti pada saat lebaran dan tahun baru karena permintaan cukup tinggi, dan kadang berhenti sementara ketika bahan baku ikan tidak tersedia.

Menyikapi kondisi demikian, maka perlu dilakukan terobosan agar potensi usaha ini dapat dikembangkan. Kegiatan transfer teknologi perlu disampaikan kepada kelompok pengolah, terutama dalam mempertahankan stok bahan baku. Mengingat hasil perikanan bersifat musiman, artinya pada saat tertentu ketersediaan ikan melimpah. Pada saat melimpah ini maka diharapkan para pengolah mampu menyimpan persediaan bahan baku untuk jangka waktu tertentu.

3) Manajemen Keuangan

Setiap kegiatan dalam mencapai tujuan membutuhkan modal apalagi kegiatan proses produksi komoditas pertanian. Modal adalah barang atau uang yang secara bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang baru, dalam hal ini adalah hasil pertanian (Hernanto, 1988)

Kemampuan mengelola keuangan yang baik sangat mendukung keberhasilan usaha. Pengelolaan keuangan pada usaha ini di kelola oleh pemilik

usaha dimana aktivitas keuangan dengan melakukan sistem pembukuan secara manual dengan menggunakan pencatatan sederhana. Karena laporan keuangan usaha tersebut masih dilakukan secara manual maka tidak jarang ditemukan ketidaktepatan dalam proses pembukuan. Berdasarkan laporan keuangan *owner* sudah mengetahui rata-rata biaya yang harus dikeluarkan untuk dana operasional. Dana operasional yang dikeluarkan merupakan realisasi jangka pendek, sisa dana sebagian disimpan untuk hal yang mungkin terjadi di luar rencana menyangkut usaha.

Pada usaha ini, sebagian besar modal yang digunakan berasal dari modal sendiri, dan hanya sebagian kecil yang memanfaatkan modal pinjaman dari perbankan.

4) Manajemen Pemasaran

Pada dasarnya strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan variabel-variabel seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, pemosisian, dan elemen bauran pemasaran. Manajemen pemasaran bertujuan agar usaha tetap hidup dan berkembang. Tujuan itu dapat dicapai dengan cara mempertahankan dan meningkatkan laba. Laba dapat dipertahankan dan ditingkatkan dengan cara mempertahankan dan meningkatkan penjualan. Salah satu cara untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan adalah dengan meningkatkan kegiatan pemasaran secara insentif dan kontinu. Pemasaran merupakan kegiatan perusahaan di dalam membuat perencanaan, menentukan harga, produk, mendistribusikan barang dan jasa, serta promosi

Dalam memasarkan produk, ada beberapa analisa pemasaran yang perlu dilakukan, yaitu :

1. Analisa Konsumen

Analisa konsumen dilakukan dengan cara melakukan pengamatan terhadap pengunjung/pembeli yang datang. Pengamatan ini dilakukan untuk menggali keinginan atau harapan konsumen terhadap produk amplang. Para pengolah amplang dalam mengidentifikasi konsumen potensial masih belum dilakukan secara maksimal. Pada umumnya pengolah ini bersifat pasif, dalam artian bahwa mereka lebih banyak menunggu permintaan dari konsumen. Menyikapi kondisi tersebut, maka perlu dilakukan kegiatan kegiatan yang mampu memotivasi dan

memperluas wawasan pengetahuan pengolah. Para pengolah perlu diberikan pemahaman agar lebih pro aktif dalam berkomunikasi dengan konsumen potensial yang dapat membantu atau memfasilitasi pemasaran produk.

2. Penjualan Produk

Guna menciptakan dan memelihara keunggulan pembeda (*differential advantage*) dari apa yang ditawarkan pesaing maka sebagian besar produk dan merek yang berhasil akan membutuhkan promosi penjualan yang dilakukan dengan menggunakan alat-alat promosi. Promosi sebagai salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk.

Dari hasil wawancara dan diskusi dengan pengolah, maka kegiatan promosi yang dilakukan masih belum maksimal. Para produsen menggunakan media promosi dari mulut ke mulut, mengikuti event-event pameran pembangunan, penitipan di kios/warung sekitar tempat usaha.

3. Penetapan Harga

Dalam menetapkan harga terdapat lima faktor yang dapat mempengaruhi. Lima pemangku itu adalah konsumen, pemerintah, pemasok, distributor, dan pesaing.

Penetapan aktivitas mendatang dalam aspek pemasaran adalah meningkatkan omset penjualan. Untuk memenuhi target tersebut perencanaan yang akan dilakukan dalam fungsi pemasaran adalah tetap beriklan di media promosi online (WA, Facebook). Kegiatan beriklan di media online tetap dilakukan untuk terus meningkatkan *awareness* konsumen terhadap keberadaan usaha ini. Promosi akan dilakukan pada waktu-waktu tertentu seperti bulan puasa, Lebaran, Natal, dan Tahun Baru. Usaha ini tidak memiliki divisi khusus yang menangani dan bertanggung jawab terhadap kegiatan pemasaran. Manajer bersama *Owner* yang menentukan dan memutuskan program promo yang akan dilakukan. Masukan dari para konsumen seringkali menjadi dasar dan ide dalam menentukan kegiatan pemasaran.

Pada kelompok usaha amplang ini, pengelolaan pemasaran masih sangat terbatas. Sebagian besar pemasaran produk di sekitar wilayah Kecamatan Sanga Sanga (75%), dan hanya sebagian kecil dari pengolah yang mampu memasarkan

ke luar kecamatan seperti Kota Tenggarong, Kota Samarinda, dan Kota Balikpapan (sekitar 25%). Masih terbatasnya kemampuan pemasaran oleh pengolah ini menjadi satu faktor yang menghambat perkembangan usaha ini.

Dalam penetapan harga jual, antar satu pengolah dengan pengolah lain hampir seragam, artinya bahwa harga jual produk yang ditawarkan sama. Penetapan harga terjadi adanya kesepakatan antara pengolah dengan konsumen, ketika omset pembelian dalam kapasitas besar, atau bagi konsumen yang akan menjual kembali produk tersebut. Dari segi penetapan harga yang ditawarkan cukup kompetitif, artinya masih mampu bersaing dengan harga produk lainnya.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dan analisis maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Pola kerjasama yang dapat dikembangkan untuk kelompok usaha pengolahan hasil perikanan di Kecamatan Sanga –Sanga adalah pola kerjasama pengolah dan kelompok nelayan. Pola ini dikembangkan untuk dapat mengatasi masalah ketersediaan bahan baku. Selain itu perlu dikuatkan pola kerjasama pemasaran hasil olahan, karena selama ini pemasaran produk menjadi kendala utama dalam meningkatkan kapasitas usaha.
2. Penerapan manajemen usaha kecil yang meliputi aspek sumber daya manusia, keuangan, produksi dan pemasaran belum sepenuhnya dilakukan. Usaha tersebut masih dikelola secara sederhana dan belum menerapkan prinsip-prinsip manajemen.

B. Saran

1. Perlu dilakukan pendampingan dan pelatihan dalam manajemen usaha, agar dapat meningkatkan kapasitas usaha tersebut.
2. Penguatan dalam kerjasama dengan kelompok nelayan. Kegiatan ini dapat dilakukan dengan mengadakan pertemuan antara kelompok usaha pengolahan dengan kelompok nelayan difasilitasi oleh penyuluh perikanan.
3. Mendorong keterlibatan aktif pihak perusahaan di kawasan tersebut untuk membantu kegiatan pemasaran produk.

DAFTAR PUSTAKA

- David, F. R. 2009. Manajemen strategi. Edisi Kesepuluh. Jilid 1. Salemba Empat, Jakarta
- Haqiqiansyah, G., dkk. 2012. Penguatan Kapasitas Wirausaha Perempuan di Pesisir Kecamatan Sanga-Sanga Kabupaten Kutai Kartanegara. Laporan Penelitian Hibah Strategis Nasional. Lembaga Penelitian Universitas Mulawarman, Samarinda.
- <https://pasca.unhas.ac.id/jurnal/files/61f108ed10e029141482e6ae867cf18e.pdf>. Pemberdayaan Ekonomi Rumah Tangga Masyarakat Pesisir Berbasis Agribisnis Di Desa Tongke-Tongke Kabupaten Sinjai. (diverifikasi tanggal 11 Oktober 2016)
- <https://bpblambon-kkp.org/2014/11/04/pola-kemitraan-untuk-sebuah-usaha-perikanan/> (diakses tanggal 1 Agustus 2018)
- <https://www.hestanto.web.id/teori-pola-kemitraan-menurut-para-ahli/> (diverifikasi tanggal 5 November 2018)
- Hempri Suyatno, *Evaluasi Pengentasan Kemiskinan Sleman*, 2013
- Ihromi, T. O. 1999 (peny) Sosiologi Keluarga, Bunga Rampai. Hasil Penelitian Felix Sitorus 240-267. Jakarta. Yayasan Obor Indonesia.
- Sajogyo, P. 1985. Peranan Wanita Dalam Pembangunan Masyarakat Desa Penerbit Rajawali Pers, Jakarta.
- Sajogyo, P. 1983. Peranan Wanita Transformasi dan Pembangunan Ekonomi- Pidato Dies Natalis Fakultas Ekonomi-Universitas Indonesia. Ke 40.
- Saleha, Q. 2003. Manajemen Keluarga : Suatu Analisis Gender dalam Kehidupan Keluarga Nelayan Di Pesisir Bontang Kuala, Kalimantan Timur, Anem. Jakarta.
- Satria, A. 2002. Sosiologi Masyarakat Pesisir. PT. Pustaka Indesindo.
- Saptari, Ratna, 1997. Perubahan Kerja Dan Perubahan Sosial . PT. Kosong. Jakarta.
- Saptatiningsih, R.I. Nugrahani, T.S., Sri Rejeki. 2015. Prosiding Seminar Nasional Universitas PGRI Yogyakarta. ISBN 978-602-73690-3-0

Su'adah. 2005. Sosiologi Keluarga. Universitas Muhammadiyah Malang.

Direktorat Jenderal Pendidikan Non Formal dan Informal. 2010. Manajemen Usaha Kecil. Kementerian Pendidikan Nasional. Jakarta

Lampiran 1. Dokumentasi kegiatan penelitian



Gambar 1. Wawancara dengan pengolah



Gambar 2. Nama kelompok Usaha Pengolahan



Gambar 3. Produk olahan kelompok usaha