

**ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK OLAHAN
BERBASIS RUMPUT LAUT**
(Studi Kasus pada UKM Sasak Maiq Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat)
**ADDITIONAL VALUE AND MARKETING STRATEGY ANALYSIS OF
SEAWEED BASED PRODUCTS**
(Case Study of Sasak Maiq UKM Batu Batu District, West Lombok Regency)

Oleh Evita Sarah¹⁾ Sri Supartiningsih²⁾ Efendy³⁾

¹⁾ Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Unram

^{2,3)} Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Unram

evitasarah23@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui nilai tambah yang diperoleh dari produk olahan berbasis rumput laut di UKM Sasak Maiq; (2) menganalisis strategi pemasaran dari produk olahan berbasis rumput laut di UKM Sasak Maiq; dan (3) mengidentifikasi hambatan yang dihadapi oleh UKM Sasak Maiq. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan jenis data kualitatif dan kuantitatif. Data dianalisis menggunakan metode hayami untuk nilai tambah, analisis *marketing mix* untuk strategi pemasaran dan analisis deskriptif untuk hambatan, dengan responden pemilik UKM (Usaha Kecil dan Menengah) Sasak Maiq. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) nilai tambah yang diperoleh dari penjualan yang dilakukan UKM Sasak Maiq ke konsumen akhir untuk produk stik rumput laut sebesar Rp 549.856/kg (rasio nilai tambah 82,48%), rengginang rumput laut sebesar Rp 319.713/kg (rasio nilai tambah 85,26%) dan kopi rumput laut sebesar Rp 2.864.934/kg (rasio nilai tambah 88,97%). Sedangkan nilai tambah yang diperoleh dari penjualan yang dilakukan UKM Sasak Maiq ke pengecer (toko oleh-oleh) untuk produk stik rumput laut sebesar Rp 283.189/kg (rasio nilai tambah 70,80%), rengginang rumput laut sebesar Rp 169.713/kg (rasio nilai tambah 75,43%) dan kopi rumput laut sebesar Rp 1.944.934/kg (rasio nilai tambah 84,56%); (2) strategi pemasaran yang dilakukan untuk produk olahan berbasis rumput laut adalah: (a) produk (*product*): memiliki bentuk yang berbeda-beda dan kemasan yang dilengkapi dengan stiker yang berisikan keterangan tentang produk sehingga produk mampu menarik banyak konsumen dan memberikan nilai tambah yang diharapkan; (b) harga (*price*): harga untuk produk olahan berbasis rumput laut berbeda antara penjualan yang dilakukan UKM Sasak Maiq ke konsumen akhir dan ke pengecer, serta terdapat potongan harga apabila konsumen membeli produk pada pameran-pameran yang diikuti oleh UKM Sasak Maiq; (c) tempat (*place*): tempat pemasaran produk olahan berbasis rumput laut yaitu di toko milik sendiri yang ada di tempat produksi dan melalui pengecer (toko oleh-oleh); (d) promosi (*promotion*): dilakukan melalui media online dan media offline; dan (3) hambatan yang dihadapi dalam proses produksi produk olahan berbasis rumput laut adalah ketersediaan dan kualitas bahan baku, kurang terampilnya tenaga kerja dan tempat produksi yang tidak luas.

Kata kunci: *UKM (Usaha Kecil dan Menengah) Sasak Maiq, Nilai tambah, Strategi Pemasaran dan Hambatan*

ABSTRACT

This study aims to: (1) determine the added value obtained from processed seaweed-based products in UKM Sasak Maiq; (2) analyzing the marketing strategy of processed seaweed-based products in UKM Sasak Maiq; and (3) identify barriers faced by UKM Sasak Maiq. This research uses descriptive research methods with qualitative and quantitative data types. Data were analyzed using the Hayami method for added value, marketing mix analysis for marketing strategies and descriptive analysis for obstacles, with UKM Sasak Maiq respondents. The results of this study indicate that: (1) the added value obtained from the sale of UKM Sasak Maiq to end consumers for seaweed stick products is Rp. 549,856 / kg (value added ratio of 82.48%), the seaweed rengginang is Rp. 319,713 / kg (value added ratio of 85.26%) and seaweed coffee of Rp. 2,864,934 / kg (value added ratio of 88.97%). While the added value obtained from the sale of UKM Sasak Maiq to retailers (souvenir shops) for seaweed stick products is Rp. 283,189 / kg (value added ratio of 70.80%), seaweed rengginang is Rp. 169,713 / kg (ratio value added 75.43%) and seaweed coffee Rp. 1,944,934 / kg (value added ratio 84.56%); (2) marketing strategies used for processed seaweed-based products are: (a) product (product): has a different shape and packaging that is equipped with stickers containing information about the product so that the product is able to attract many consumers and provide added value which is expected; (b) price: the price for processed seaweed based products differs between sales made by UKM Sasak Maiq to end consumers and to retailers, and there is a discount if consumers buy products at exhibitions participated in by UKM Sasak Maiq; (c) place: a place for marketing seaweed-based processed products, namely in their own shop in the production site and through retailers (gift shops); (d) promotion: carried out through online and offline media; and (3) the obstacles faced in the process of producing seaweed-based processed products are the availability and quality of raw materials, lack of skilled labor and not extensive production sites.

Keywords: *UKM (Small and Medium Enterprises) Sasak Maiq, Value added, Marketing Strategy and Barriers*

PENDAHULUAN

Rumput laut merupakan salah satu komoditas sektor perikanan dan kelautan yang mempunyai nilai ekonomis tinggi. Hal ini karena rumput laut memiliki kandungan karbohidrat (gula atau *vegetable-gum*), protein, sedikit lemak dan abu yang sebagian besar merupakan senyawa garam natrium dan kalium. Selain itu rumput laut mengandung vitamin-vitamin, seperti vitamin A, B₁, B₂, B₆, B₁₂ dan C, *betakaroten*, serta mineral seperti kalium, kalsium, fosfor, natrium, zat besi, dan yodium yang berguna dalam berbagai industri. Alasan lain rumput laut memiliki nilai ekonomis tinggi karena usaha budidaya rumput laut tergolong usaha yang paling mudah dan murah serta dengan penawaran keuntungan yang besar pula (Anggadireja, 2006).

Pengembangan rumput laut di NTB diikuti dengan berkembangnya agroindustri pengolahan rumput laut yang merupakan upaya untuk meningkatkan nilai tambah, meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani rumput laut serta meningkatkan pendapatan asli daerah. Agroindustri rumput laut adalah kegiatan pengolahan dengan menggunakan rumput laut sebagai bahan baku untuk menghasilkan produk rumput laut. Menurut Kotler (2005), agroindustri rumput laut bisa menjadi peluang usaha yang sangat menguntungkan bila ditangani secara profesional mulai dari pengadaan bahan baku, pengolahan, hingga aspek pemasaran. Salah satu agroindustri yang mengolah rumput laut menjadi produk baru sehingga menghasilkan nilai tambah adalah UKM Sasak Maiq yang berada di Desa Senteluk Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat. UKM Sasak Maiq merupakan Usaha Kecil Menengah yang memproduksi aneka olahan dari rumput laut berupa stik rumput laut, rengginang rumput laut dan kopi rumput laut (Satriani, 2017).

Dengan adanya kegiatan agroindustri yang mengubah bentuk primer menjadi produk baru yang lebih tinggi nilai ekonomisnya setelah melalui proses pengolahan, maka akan dapat memberikan nilai tambah. Nilai tambah dihasilkan dari perbedaan nilai produk yang memperoleh pengolahan pada proses-proses tertentu dikurangi dengan nilai yang dikorbankan yaitu biaya yang dikeluarkan saat proses berlangsung (Wardono *et al.*, 2016), serta dapat ditentukan nilai pemasaran yang wajar. Nilai pemasaran yang wajar dapat dicapai dengan pemilihan strategi pemasaran yang tepat sehingga dapat mencapai omset penjualan yang ditargetkan. Strategi pemasaran merupakan pola pikir pemasaran yang akan digunakan oleh unit bisnis untuk mencapai tujuan pemasarannya. Untuk menganalisis strategi pemasaran dapat menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) (Rangkuti, 2006). Berdasarkan uraian diatas, maka perlu dilakukan penelitian yang berjudul "***Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pemasaran Produk Olahan Berbasis Rumput Laut (Studi Kasus pada UKM Sasak Maiq Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat)***".

Tujuan penelitian ini adalah: (1) mengetahui nilai tambah yang diperoleh dari produk olahan berbasis rumput laut di UKM Sasak Maiq ; (2) menganalisis strategi pemasaran dari produk olahan berbasis rumput laut di UKM Sasak Maiq; dan (3) mengidentifikasi hambatan yang dihadapi oleh UKM Sasak Maiq Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Senteluk Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat yang dipilih *secara purposive sampling*. Data penelitian meliputi data skunder dan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dengan responden penelitian yang meliputi pemilik, pegawai, dan mitra pemasaran UKM Sasak Maiq. Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan Metode Hayami (Sa'id, 1999) untuk mengetahui besarnya nilai tambah, dan analisis deskriptif untuk mengetahui strategi pemasaran dan kendala yang dihadapi oleh UKM Sasak Maiq Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Berbasis Rumput Laut yang Menjual Ke Konsumen Akhir

Nilai tambah produk olahan berbasis rumput laut adalah pertambahan nilai yang diberikan dalam per kilogram rumput laut setelah menjadi macam-macam produk olahan seperti stik rumput laut, rengginang rumput laut dan kopi rumput laut. Untuk perhitungan analisis nilai tambah disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Berbasis Rumput Laut Untuk UKM Sasak Maiq yang Menjual Ke Konsumen Akhir Tahun 2019

No.	Variabel	Stik Rumput Laut	Rengginang Rumput Laut	Kopi Rumput Laut
1.	Output, Input dan Harga			
a.	Hasil Produksi (Kg)	16,00	4,50	13,80
b.	Bahan Baku (Kg)	3,00	2,00	1,00
c.	Tenaga Kerja (HKO)	1,71	1,71	1,14
d.	Faktor Konversi	5,33	2,25	13,80
e.	Koefisien Tenaga Kerja (HKO)	0,57	0,86	1,14
f.	Harga Produk (Rp/Kg)	125.000	166.667	233.333
g.	Upah Rata - rata Tenaga Kerja (Rp/HKO)	40.833	40.833	35.000
2.	Penerimaan dan Keuntungan			
h.	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	15.000	15.000	20.000
i.	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	101.811	40.287	335.066
j.	Nilai Produksi (Rp/Kg)	666.667	375.000	3.220.000
k.	Nilai Tambah (Rp/Kg)	549.856	319.713	2.864.934
l.	Rasio Nilai Tambah (%)	82,48	85,26	88,97
m.	Imbalan Tenaga Kerja (Rp/HKO)	23.333	35.000	40.000
n.	Bagian Tenaga Kerja (%)	4,24	10,95	1,40
o.	Keuntungan (Rp/Kg)	526.522	284.713	2.824.934
p.	Tingkat Keuntungan (%)	95,76	89,05	98,60
3.	Balas Jasa Pemilik Faktor - faktor Produksi			
q.	Margin Keuntungan (Rp/Kg)	651.667	360.000	3.200.000
r.	Pendapatan Tenaga Kerja (%)	3,58	9,72	1,25
s.	Sumbangan Input Lain (%)	15,62	11,19	10,47
t.	Keuntungan Kegiatan Produksi (%)	80,80	79,09	88,28

Sumber: Data primer diolah, 2019

Nilai Tambah

Berdasarkan Tabel 2 nilai tambah dari stik rumput laut sebesar Rp 549.856/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 82,48%. Nilai tambah dari rengginang rumput laut sebesar Rp 319.713/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 85,26%. Nilai tambah dari proses pengolahan rumput laut menjadi kopi rumput laut sebesar Rp 2.864.934/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 88,97%. Produk yang memberikan nilai tambah paling besar adalah kopi rumput laut dan yang paling rendah adalah rengginang rumput laut.

Imbalan Tenaga Kerja

Berdasarkan Tabel 2 tenaga kerja yang digunakan untuk produksi produk olahan berbasis rumput laut adalah sebesar 1,71 HKO untuk stik rumput laut, 1,71 HKO untuk rengginang rumput laut, dan 1,14 HKO untuk kopi rumput laut. Imbalan tenaga kerja untuk stik rumput laut sebesar Rp 23.333/kg dengan persentase 4,24%, untuk rengginang rumput laut sebesar Rp 35.000/kg dengan persentase sebesar 10,95%, dan untuk kopi rumput laut sebesar Rp 40.000/kg dengan persentase sebesar 1,40%.

Keuntungan

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 2 keuntungan untuk stik rumput laut sebesar Rp 526.522/kg bahan baku (95,76%), keuntungan untuk rengginang rumput laut sebesar Rp 284.713/kg bahan baku (89,05%), dan keuntungan untuk kopi rumput laut sebesar Rp 2.824.934/kg bahan baku (98,60%).

Balas Jasa Pemilik Faktor-faktor Produksi

Berdasarkan Tabel 2 margin keuntungan untuk stik rumput laut sebesar Rp 651.667/kg. Dari margin keuntungan ini diketahui bahwa balas jasa yang diterima oleh tenaga kerja sebesar 3,58%. Balas jasa untuk sumbangan input lain pada pengolahan stik rumput laut sebesar 15,62%. Balas jasa yang diperoleh pemilik perusahaan untuk stik rumput laut sebesar 80,80%. Margin keuntungan untuk rengginang rumput laut sebesar Rp 360.000/kg. Dari margin keuntungan ini diketahui bahwa balas jasa yang diterima oleh tenaga kerja sebesar 9,72%. Balas jasa untuk sumbangan input lain pada pengolahan rengginang rumput laut sebesar 11,19%. Balas jasa yang diperoleh pemilik perusahaan untuk rengginang rumput laut sebesar 79,09%. Margin keuntungan untuk

kopi rumput laut sebesar Rp 3.200.000/kg. Dari margin keuntungan ini diketahui bahwa balas jasa yang diterima oleh tenaga kerja sebesar 1,25%. Balas jasa untuk sumbangan input lain pada pengolahan kopi rumput laut sebesar 10,47%. Balas jasa yang diperoleh pemilik perusahaan untuk kopi rumput laut sebesar 88,28%.

Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Berbasis Rumput Laut yang Menjual Ke Pengecer (Toko Oleh-oleh)

Nilai tambah produk olahan berbasis rumput laut adalah penambahan nilai yang diberikan dalam per kilogram rumput laut setelah menjadi macam-macam produk olahan seperti stik rumput laut, rengginang rumput laut dan kopi rumput laut. Untuk perhitungan analisis nilai tambah disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Berbasis Rumput Laut Untuk UKM Sasak Maiq yang Menjual Ke Pengecer Tahun 2019

No.	Variabel	Stik Rumput Laut	Rengginang Rumput Laut	Kopi Rumput Laut
1.	Output, Input dan Harga			
a.	Hasil Produksi (Kg)	16,00	4,50	13,80
b.	Bahan Baku (Kg)	3,00	2,00	1,00
c.	Tenaga Kerja (HKO)	1,71	1,71	1,14
d.	Faktor Konversi	5,33	2,25	13,80
e.	Koefisien Tenaga Kerja (HKO)	0,57	0,86	1,14
f.	Harga Produk (Rp/Kg)	75.000	100.000	166.667
g.	Upah Rata - rata Tenaga Kerja (Rp/HKO)	40.833	40.833	35.000
2.	Penerimaan dan Keuntungan			
h.	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	15.000	15.000	20.000
i.	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	101.811	40.287	335.066
j.	Nilai Produksi (Rp/Kg)	400.000	225.000	2.300.000
k.	Nilai Tambah (Rp/Kg)	283.189	169.713	1.944.934
l.	Rasio Nilai Tambah (%)	70,80	75,43	84,56
m.	Imbalan Tenaga Kerja (Rp/HKO)	23.333	35.000	40.000
n.	Bagian Tenaga Kerja (%)	8,24	20,62	2,06
o.	Keuntungan (Rp/Kg)	259.856	134.713	1.904.934
p.	Tingkat Keuntungan (%)	91,76	79,38	97,94
3.	Balas Jasa Pemilik Faktor - faktor Produksi			
q.	Margin Keuntungan (Rp/Kg)	385.000	210.000	2.280.000
r.	Pendapatan Tenaga Kerja (%)	6,06	16,67	1,75
s.	Sumbangan Input Lain (%)	26,44	19,18	14,70
t.	Keuntungan Kegiatan Produksi (%)	67,49	64,15	83,55

Sumber: Data primer diolah, 2019

Nilai Tambah

Berdasarkan Tabel 2 nilai tambah dari stik rumput laut sebesar Rp 283.189/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 70,80%. Nilai tambah dari rengginang rumput laut sebesar Rp 169.713/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 75,43%. Nilai tambah dari kopi rumput laut sebesar Rp 1.944.934/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 84,56%. Produk yang memberikan nilai tambah paling besar adalah kopi rumput laut dan yang paling rendah adalah rengginang rumput laut.

Imbalan Tenaga Kerja

Berdasarkan Tabel 2 tenaga kerja yang digunakan untuk produksi produk olahan berbasis rumput laut adalah sebesar 1,71 HKO untuk stik rumput laut, 1,71 HKO untuk rengginang rumput laut, dan 1,14 HKO untuk kopi rumput laut. Imbalan tenaga kerja untuk stik rumput laut sebesar Rp 23.333/kg dengan persentase 8,24%, untuk rengginang rumput laut sebesar Rp 35.000/kg dengan persentase sebesar 20,62%, dan untuk kopi rumput laut sebesar Rp 40.000/kg dengan persentase sebesar 2,06%.

Keuntungan

Berdasarkan Tabel 2 Keuntungan untuk stik rumput laut sebesar Rp 259.856/kg bahan baku (91,76%), keuntungan untuk rengginang rumput laut sebesar Rp 134.713/kg bahan baku (79,38%), dan keuntungan untuk kopi rumput laut sebesar Rp 1.904.934/kg bahan baku (97,94%).

Balas Jasa Pemilik Faktor-faktor Produksi

Berdasarkan Tabel 2 margin keuntungan untuk stik rumput laut sebesar Rp 385.000/kg. Dari margin keuntungan ini diketahui bahwa balas jasa yang diterima oleh tenaga kerja sebesar 6,06%. Balas jasa untuk sumbangan input lain pada pengolahan stik rumput laut sebesar 26,44%. Balas jasa yang diperoleh pemilik perusahaan untuk stik rumput laut sebesar 67,49%. Margin keuntungan untuk rengginang rumput laut sebesar Rp 210.000/kg. Dari margin keuntungan ini diketahui bahwa balas jasa yang diterima oleh tenaga kerja sebesar 16,67%. Balas jasa untuk sumbangan input lain pada pengolahan rengginang rumput laut sebesar 19,18%. Balas jasa yang diperoleh pemilik perusahaan untuk rengginang rumput laut sebesar 64,15%. Margin keuntungan untuk kopi rumput laut sebesar Rp 2.280.000/kg. Dari margin keuntungan ini diketahui bahwa balas jasa yang diterima oleh tenaga kerja sebesar 1,75%. Balas jasa untuk sumbangan input lain pada pengolahan kopi rumput laut sebesar 14,70%. Balas jasa yang diperoleh pemilik perusahaan untuk kopi rumput laut sebesar 83,55%.

Analisis Biaya Produksi Produk Olahan Berbasis Rumput Laut

Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang harus dikeluarkan dalam usaha pengolahan produk berbasis rumput laut. Biaya produksi terdiri atas biaya tetap dan biaya tidak tetap (variabel). Total biaya produksi disajikan pada Tabel 3. Berdasarkan data pada Tabel 3 dapat dijelaskan bahwa biaya produksi Produksi Produk Olahan Berbasis Rumput Laut di UKM Sasak Maiq Tahun 2019 sebesar Rp 10.090.389 untuk produk stik rumput laut, rengginang rumput laut sebesar Rp. 725.297 dan kopi rumput laut sebesar Rp. 3.158.528.

Tabel 3. Total Biaya Produksi Produk Olahan Berbasis Rumput Laut di UKM Sasak Maiq Tahun 2019

No.	Uraian	Nilai (Rp/Bulan)		
		Stik Rumput Laut	Rengginang Rumput Laut	Kopi Rumput Laut
1.	Biaya Variabel			
	a. Biaya Bahan Baku (Rp)	1.080.000	120.000	160.000
	b. Biaya Bahan Penolong (Rp)	7.200.000	297.200	2.664.000
	c. Biaya Tenaga Kerja (Rp)	1.680.000	280.000	320.000
	d. Biaya Air (Rp)	22.000	6.000	2.000
	e. Biaya Listrik (Rp)	35.000	6.000	4.000
	Total Biaya Variabel	10.017.000	709.200	3.150.000
2.	Biaya Tetap			
	g. Biaya Penyusutan Alat (Rp)	73.389	16.097	8.528
	Total Biaya Tetap	73.389	16.097	8.528
	Total Biaya Produksi	10.090.389	725.297	3.158.528

Sumber: Data primer diolah, 2019

Analisis Penerimaan dan Keuntungan Produk Olahan Berbasis Rumput Laut yang Menjual Ke Konsumen Akhir

Dalam melakukan usaha atau bisnis, jumlah produksi yang dihasilkan akan mempengaruhi jumlah penerimaan. Selain jumlah produksi tingkat harga produk juga mempengaruhi jumlah penerimaan. Berdasarkan Tabel 4 penerimaan (nilai prodksi) untuk stik rumput laut sebesar Rp 48.000.000/bulan, rengginang rumput laut sebesar Rp 3.000.000/bulan dan kopi rumput laut sebesar Rp 25.760.000/bulan. Oleh karena itu penerimaan tertinggi yakni pada stik rumput laut dan yang paling sedikit adalah rengginang rumput laut. Keuntungan atau laba adalah selisih antara penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan Tabel 4 produk yang memperoleh keuntungan tertinggi adalah stik rumput laut sebesar Rp 37.909.611/bulan disusul kopi rumput laut sebesar Rp 22.601.472/bulan dan yang paling sedikit adalah rengginang rumput laut dengan keuntungan sebesar Rp 2.274.703/bulan. Keuntungan ini berasal dari jumlah penerimaan dikurang total biaya produksi per bulan.

Tabel 4. Analisis Keuntungan Produk Olahan Berbasis Rumput Laut Untuk UKM Sasak Maiq yang Menjual Ke Konsumen Akhir Tahun 2019

No.	Uraian	Nilai (Rp/Bulan)		
		Stik Rumput Laut	Rengginang Rumput Laut	Kopi Rumput Laut
1.	Produksi (Kg)	384,00	18,00	110,40
2.	Harga <i>Output</i> (Rp/Kg)	125.000	166.667	233.333
3.	Total Penerimaan (Rp)	48.000.000	3.000.000	25.760.000
4.	Total Biaya Produksi (Rp)	10.090.389	725.297	3.158.528
5.	Keuntungan (Rp)	37.909.611	2.274.703	22.601.472

Sumber: Data primer diolah, 2019

Analisis Penerimaan dan Keuntungan Produk Olahan Berbasis Rumput Laut yang Menjual Ke Pengecer

Dalam melakukan usaha atau bisnis, jumlah produksi yang dihasilkan akan mempengaruhi jumlah penerimaan. Selain jumlah produksi tingkat harga produk juga mempengaruhi jumlah penerimaan. Berdasarkan Tabel 5 penerimaan (nilai Produksi) untuk stik rumput laut sebesar Rp 28.800.000/bulan, rengginang rumput laut sebesar Rp 1.800.000/bulan dan kopi rumput laut sebesar Rp 18.400.000/bulan. Oleh karena itu penerimaan tertinggi yakni pada stik rumput laut dan yang paling sedikit adalah rengginang rumput laut. Keuntungan atau laba adalah selisih antara penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan Tabel 5 produk yang memperoleh keuntungan tertinggi adalah stik rumput laut sebesar Rp 18.709.611/bulan disusul kopi rumput laut sebesar Rp 15.241.472/bulan dan yang paling sedikit adalah rengginang rumput laut dengan keuntungan sebesar Rp 1.074.703/bulan. Keuntungan ini berasal dari jumlah penerimaan dikurang total biaya produksi per bulan.

Tabel 5. Analisis Keuntungan Produk Olahan Berbasis Rumput Laut Untuk UKM Sasak Maiq yang Menjual Ke Konsumen Akhir Tahun 2019

No.	Uraian	Nilai (Rp/Bulan)		
		Stik Rumput Laut	Rengginang Rumput Laut	Kopi Rumput Laut
1.	Produksi (Kg)	384,00	18,00	110,40
2.	Harga <i>Output</i> (Rp/Kg)	75.000	100.000	166.667
3.	Total Penerimaan (Rp)	28.800.000	1.800.000	18.400.000
4.	Total Biaya Produksi (Rp)	10.090.389	725.297	3.158.528
5.	Keuntungan (Rp)	18.709.611	1.074.703	15.241.472

Sumber: Data primer diolah, 2019

Analisis Strategi Pemasaran Produk Olahan Berbasis Rumput Laut Menggunakan Analisis Marketing Mix

Analisis strategi pemasaran digunakan untuk mengetahui bagaimana produsen memasarkan produknya hingga sampai pada konsumen akhir. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh produsen produk olahan berbasis rumput laut dianalisis secara deskriptif menggunakan pendekatan *marketing mix* yang terdiri dari 4P yaitu produk, harga, tempat dan promos.

Produk

Stik Rumput Laut

Stik rumput laut merupakan salah satu hasil olahan berbasis rumput laut yang berbentuk stik berwarna coklat keemasan. UKM Sasak Maiq menjual produk stik rumput laut kedalam dua bentuk produk yang berbeda dan dikemas menggunakan kemasan yang berbeda-beda, dimana berat untuk masing-masing kemasan stik rumput laut yang disajikan sama. Adapun deskripsi tentang produk stik rumput laut dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Deskripsi Produk Stik Rumput Laut di UKM Sasak Maiq

No.	Bentuk Produk	Ukuran (Cm)	Berat (Gram)	Jenis Kemasan
1.	Stik Rumput Laut Panjang	22	200	Plastik aluminium foil
2.	Stik Rumput Laut Pendek	11	200	Kotak mika

Sumber: Data primer diolah, 2019

Rengginang Rumput Laut

Rengginang rumput laut merupakan salah satu hasil olahan berbasis rumput laut yang berbentuk bulat dan tipis menyerupai kerupuk berwarna putih. UKM Sasak Maiq menjual produk rengginang rumput laut kedalam

dua bentuk produk yang berbeda dan dengan kemasan yang sama. Adapun deskripsi tentang produk rengginang rumput laut dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Deskripsi Produk Rengginang Rumput Laut di UKM Sasak Maiq

No.	Bentuk Produk	Berat (Gram)	Jenis Kemasan
1.	Rengginang Rumput Laut Mentah	150	Plastik aluminium foil
2.	Rengginang Rumput Laut Matang	150	Plastik aluminium foil

Sumber: Data primer diolah, 2019

Kopi Rumput Laut

Kopi rumput laut merupakan salah satu hasil olahan berbasis rumput laut yang berbentuk bubuk dan berwarna coklat. UKM Sasak Maiq menjual produk kopi rumput laut kedalam satu bentuk produk dan dikemas menggunakan dua jenis kemasan yang berbeda-beda yang dimana berat untuk masing-masing kemasan kopi rumput laut yang disajikan sama. Adapun deskripsi tentang produk kopi rumput laut dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Deskripsi Produk Kopi Rumput Laut di UKM Sasak Maiq

No.	Bentuk Produk	Berat (Gram)	Jenis Kemasan
1.	Kopi Rumput Laut Bubuk	150	Plastik aluminium foil
2.	Kopi Rumput Laut Bubuk	150	Plastik OPP (bagian dalam) + kertas samson (bagian luar)

Sumber: Data primer diolah, 2019

- **Kualitas Produk**

UKM Sasak Maiq menghasilkan produk olahan berbasis rumput laut seperti stik rumput laut, rengginang rumput laut dan kopi rumput laut. Untuk menjamin kualitas produk tersebut, diperlukan penanganan yang intensif seperti pemilihan bahan baku dan bahan penolong yang digunakan, menjaga kebersihan pada saat melakukan proses produksi dengan menggunakan tutup kepala, masker dan sarung tangan, pemilihan kemasan yang dapat menjaga kualitas produk serta mematuhi aturan-aturan yang sudah ditetapkan perusahaan.

- **Bentuk dan Variasi Produk**

Bentuk penyajian stik rumput laut terbagi menjadi dua jenis bentuk penyajian. Bentuk penyajian yang pertama yaitu stik rumput laut panjang dengan ukuran 22 cm dan stik rumput laut pendek dengan ukuran 11 cm. Berat dari setiap kemasan juga sudah ditentukan yaitu 200 gram/bungkus, baik itu untuk stik rumput laut panjang atau stik rumput laut pendek. Dari segi rasa, responden hanya memproduksi stik rumput laut dengan rasa original dan belum mengembangkan rasa yang baru untuk ditawarkan kepada konsumen.

Bentuk penyajian rengginang rumput laut terbagi ke dalam dua jenis bentuk penyajian yaitu rengginang rumput laut mentah dan rengginang rumput laut matang dengan berat 150 gram/bungkus. Dari segi rasa, responden memproduksi rengginang rumput laut dengan rasa original dan belum mengembangkan rasa yang baru untuk ditawarkan kepada konsumen.

UKM Sasak Maiq memiliki bentuk penyajian produk kopi rumput laut yang sama untuk dua jenis kemasan yang berbeda yaitu kopi rumput laut dalam bentuk bubuk dengan berat 150 gram/bungkus. Dari segi rasa, responden memproduksi kopi rumput laut dengan rasa original. Kopi rumput laut ini memiliki keunikan karena apabila dihidangkan panas/hangat maka akan terasa rasa kopi yang kental sedangkan apabila sudah dingin maka kopi akan berubah menjadi jelly, sesuai dengan slogannya yaitu "Kalau hangat nikmati kopinya dan kalau dingin nikmati jelly kopinya". Hal ini dapat terjadi karena dipengaruhi oleh rumput laut itu sendiri. Dengan demikian konsumen mendapatkan dua bentuk penyajian dalam satu seduhan kopi.

- **Tampilan dan Kemasan**

UKM Sasak Maiq memiliki dua jenis tampilan dan kemasan sesuai dengan bentuk dari stik rumput laut yaitu menggunakan plastik aluminium foil untuk stik rumput laut panjang dan kotak mika untuk stik rumput laut pendek. Tampilan dari kedua jenis kemasan ini tentu berbeda. Plastik aluminium foil dinilai lebih terlihat rapi dan indah dilihat dibandingkan dengan kotak mika. Bentuk fisik dari produk dapat terlihat dengan jelas karena kemasan bersifat transparan. Pada kemasannya juga terdapat stiker yang berisikan nama produk, nama tempat usaha yaitu UKM Sasak Maiq, label halal MUI dan L-POM, tanggal kadaluarsa, kode produksi dan lain-lain yang membuktikan bahwa produk aman untuk dikonsumsi. Kemasan dan stiker dibuat semenarik mungkin karena jenis kemasan terbukti berpengaruh besar terhadap volume penjualan yang dimana berarti konsumen tertarik melihat produk dari kemasannya.

Untuk tampilan dan kemasan rengginang rumput laut, UKM Sasak Maiq menggunakan kemasan plastik aluminium foil yang bersifat transparan dan dapat memperlihatkan lebih jelas bentuk fisik dari produk tersebut. Pada kemasannya juga terdapat stiker yang berisikan nama produk, nama tempat usaha yaitu UKM Sasak Maiq, label halal MUI dan L-POM, tanggal kadaluarsa, kode produksi dan lain-lain yang membuktikan bahwa produk aman untuk dikonsumsi. Kemasan dan stiker dibuat semenarik mungkin karena jenis kemasan terbukti berpengaruh besar terhadap volume penjualan yang dimana berarti konsumen tertarik melihat produk dari kemasannya.

Untuk tampilan dan kemasan kopi rumput laut, UKM Sasak Maiq memiliki dua jenis tampilan kemasan yaitu untuk tampilan kemasan pertama menggunakan plastik aluminium foil dan tampilan kemasan kedua menggunakan plastik OPP (bagian dalam) + kertas samson (bagian luar). Tampilan dari kedua jenis kemasan ini tentu berbeda. Produk yang menggunakan plastik aluminium foil dapat memperlihatkan lebih jelas bentuk fisik dari produk karena bersifat transparan sedangkan produk yang menggunakan plastik OPP (bagian dalam) + kertas samson (bagian luar) tidak bisa memperlihatkan keseluruhan bentuk fisik produk karena kemasan berwarna coklat, bentuk fisik produk hanya dapat dilihat dibagian depan kemasan yang terdapat lubang kecil. Pada kemasannya juga terdapat stiker yang berisikan nama produk, nama tempat usaha yaitu UKM Sasak Maiq, label halal MUI dan L-POM, tanggal kadaluarsa, kode produksi dan lain-lain yang membuktikan bahwa produk aman untuk dikonsumsi. Kemasan dan stiker dibuat semenarik mungkin karena jenis kemasan terbukti berpengaruh besar terhadap volume penjualan yang dimana berarti konsumen tertarik melihat produk dari kemasannya.

Harga (Price)

Pada komponen harga terdapat harga yang berbeda antara pengusaha menjual ke konsumen akhir dan pengusaha menjual ke pengecer (toko oleh-oleh). Penyaluran produk ke konsumen akhir dapat cepat terlaksana karena pengusaha mempunyai toko milik sendiri yang berada di tempat produksi untuk memasarkan produknya. Konsumen dapat langsung datang membeli produk olahan berbasis rumput laut dengan harga yang lebih terjangkau. Dapat dilihat pada tabel harga produk olahan berbasis rumput laut berikut:

Tabel 9. Harga Produk Stik Rumput Laut di UKM Sasak Maiq Tahun 2019

No.	Bentuk Produk	Berat (Gram)	Harga (Rp/Bungkus)	
			Produsen – Konsumen Akhir	Produsen – Pengecer
1.	Stik Rumput Laut Panjang 22 cm	200	25.000	15.000
2.	Stik Rumput Laut Pendek 11 cm	200	25.000	15.000

Sumber: Data primer diolah, 2019

Tabel 10. Harga Produk Rengginang Rumput Laut di UKM Sasak Maiq, 2019

No.	Bentuk Produk	Berat (Gram)	Harga (Rp/Bungkus)	
			Produsen – Konsumen Akhir	Produsen – Pengecer
1.	Rengginang Rumput Laut Mentah	150	25.000	15.000
2.	Rengginang Rumput Laut Matang	150	25.000	15.000

Sumber: Data primer diolah, 2019

Tabel 11. Harga Produk Kopi Rumput Laut di UKM Sasak Maiq Tahun 2019

No.	Bentuk Produk	Berat (Gram)	Harga	
			Produsen – Konsumen Akhir	Produsen – Pengecer
1.	Kopi Rumput Laut Bubuk	150	35.000	25.000
2.	Kopi Rumput Laut Bubuk	150	35.000	25.000

Sumber: Data primer diolah, 2019

- Penentuan Harga

Penentuan harga adalah proses menentukan apa yang akan diterima sebuah perusahaan sebagai pertukaran untuk produknya. Penentuan harga ini dilakukan sendiri oleh UKM Sasak Maiq dengan melihat jenis produk yang ditawarkan dan saluran pemasarannya. Untuk produk stik rumput laut harga yang ditetapkan Rp 25.000 untuk ke konsumen akhir dan Rp 15.000 ke pengecer. Untuk produk rengginang rumput laut harga yang ditetapkan Rp 25.000 ke konsumen akhir dan Rp 15.000 ke pengecer. Untuk produk kopi rumput laut harga yang ditetapkan Rp 35.000 ke konsumen akhir dan Rp 25.000 ke pengecer. Penentuan harga tersebut dirasa sudah tepat oleh UKM Sasak Maiq, karena dengan penetapan harga yang berbeda pada penjualan produk ke konsumen akhir dan ke pengecer dapat memberikan keuntungan yang diinginkan.

- Potongan Harga

Apabila konsumen ingin mendapatkan harga yang lebih murah dari harga yang sudah ditetapkan, konsumen dapat membeli produk olahan berbasis rumput laut pada pameran-pameran yang diikuti oleh UKM Sasak Maiq karena terdapat potongan harga yang diberikan. Potongan harga ini berlaku untuk semua produk yang ditawarkan pada saat pameran dan tentunya untuk dapat menarik lebih banyak konsumen.

- Harga Per Ukuran Produk

Harga jual produk stik rumput laut baik untuk stik rumput laut panjang atau stik rumput laut pendek dengan berat 200 gram/bungkus adalah Rp 25.000 ke konsumen akhir dan Rp 15.000 ke pengecer. Harga jual produk rengginang rumput laut baik untuk rengginang rumput laut mentah atau rengginang rumput laut matang

dengan berat 150 gram/bungkus adalah Rp 25.000 ke konsumen akhir dan Rp 15.000 ke pengecer. Harga jual produk kopi rumput laut bubuk dengan berat 150 gram/bungkus adalah Rp 35.000 ke konsumen akhir dan Rp 25.000 ke pengecer.

Tempat (Place)

- Tempat Pemasaran

Untuk memudahkan dalam pemasaran produknya, UKM Sasak Maiq menyalurkan produk olahan berbasis rumput laut secara langsung kepada konsumen akhir dan kepada pengecer (toko oleh-oleh). Secara lebih rinci dapat melihat bagan tempat pemasaran pada Gambar 1.



Gambar 1. Tempat Pemasaran Produk Olahan Berbasis Rumput Laut di UKM Sasak Maiq

Pada Gambar 1 menunjukkan bahwa tempat pemasaran produk olahan berbasis rumput laut di UKM Sasak Maiq adalah sebagai berikut:

Tempat Pemasaran 1 : Produsen – Konsumen Akhir

Tempat Pemasaran 2 : Produsen – Pengecer (Toko oleh-oleh)

Tempat pemasaran 1 yaitu produsen UKM Sasak Maiq menjual produknya langsung ke konsumen akhir melalui toko kecil di tempat produksi yang dikelola oleh pemilik usaha sendiri sehingga konsumen dapat membeli secara langsung dengan harga yang lebih terjangkau. Tempat pemasaran 2 yaitu produsen UKM Sasak Maiq menjual produknya kepada pengecer (toko oleh-oleh) yang ada di Pulau Lombok. Penyaluran produk ini dapat dilakukan dengan mengantarkan langsung produk tersebut ke pengecer (toko oleh-oleh) yang sebelumnya telah memesan apabila pengecer (toko oleh-oleh) tersebut letaknya tidak terlalu jauh dari tempat produksi atau pihak dari pengecer (toko oleh-oleh) tersebut yang datang langsung ke tempat produksi apabila letaknya jauh untuk mengambil pesannya. Toko pusat oleh-oleh merupakan salah satu tempat yang menyediakan berbagai produk khas suatu daerah, sehingga konsumen dapat menemukan dan membeli produk UKM Sasak Maiq dengan mudah.

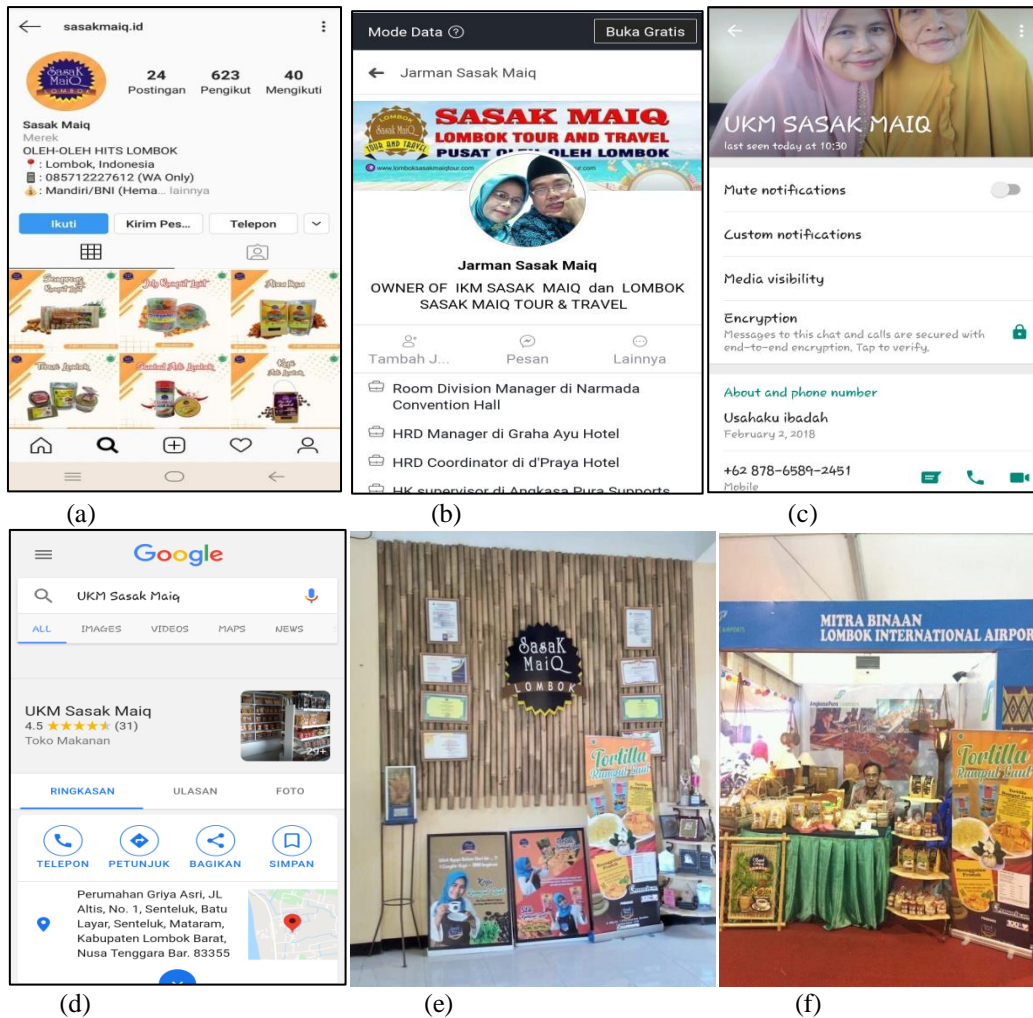
- Perluasan Area Pemasaran

Perluasan area pemasaran pengusaha produk olahan berbasis rumput laut dapat dikatakan memiliki area pemasaran yang cukup luas dimana pengusaha menjual hasil produksinya baik di dalam maupun di luar daerah seperti melalui Toko oleh-oleh yang ada di Pulau Lombok dan pesanan produk yang berasal dari Sumbawa, Bima, Dompu, Jakarta dan lain-lain. Jadi keuntungan yang diperoleh pengusaha baik melalui pemasaran ke konsumen akhir dan ke pengecer serta ke luar daerah memiliki nilai keuntungan yang diharapkan.

Promosi (Promotion).

- Metode Promosi yang Digunakan

UKM Sasak Maiq mengenalkan produknya dengan menggunakan media online dan media offline. Dari media online terdapat Instagram, Facebook, WhatsApp dan Google Bisnis sehingga konsumen dapat kapan saja dan dimana saja mengetahui informasi tentang produk-produk yang diproduksi oleh UKM Sasak Maiq, sedangkan dari media offline yaitu dengan menggunakan papan iklan dan mengikuti pameran-pameran yang diadakan.



Gambar 2. (a,b,c,d,e,f) Promosi Melalui Instagram, Facebook, WhatsApp, Google Bisnis, Papan Iklan di Tempat Produksi dan Pameran

- Pengembangan Promosi

Untuk pengembangan kegiatan promosi, pengusaha juga berusaha memperluas kerjasama dengan instansi serta pengusaha-pengusaha lainnya yang dapat membantu dalam mengembangkan usaha, sehingga pelanggan dan jangkauan pasar dapat lebih luas. Selain itu UKM Sasak Maiq dapat terus eksis di dalam memasarkan produknya agar tidak mudah dilupakan oleh konsumen, karena dengan adanya promosi yang dilakukan pengusaha produknya akan semakin dikenal dan penjualan dapat meningkat sehingga memberikan keuntungan yang lebih besar.

Hambatan Dalam Usaha Produk Olahan Berbasis Rumput Laut di UKM Sasak Maiq

Hambatan usaha adalah faktor-faktor yang dapat menjadi kendala dalam pembangunan dan perkembangan usaha atau industri. Adapun hambatan-hambatan yang dihadapi di UKM Sasak Maiq meliputi Ketersediaan dan kualitas bahan baku, Kurang terampilnya tenaga kerja, karena sebagian besar tenaga kerja merupakan ibu-ibu lanjut usia dan tempat produksi yang masih sempit.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Nilai tambah yang diperoleh dari penjualan yang dilakukan UKM Sasak Maiq ke konsumen akhir untuk produk stik rumput laut sebesar Rp 549.856/kg (rasio nilai tambah 82,48%), rengginang rumput laut sebesar Rp 319.713/kg (rasio nilai tambah 85,26%) dan kopi rumput laut sebesar Rp 2.864.934/kg (rasio nilai tambah 88,97%). Sedangkan nilai tambah yang diperoleh dari penjualan yang dilakukan UKM Sasak Maiq ke pengecer (toko oleh-oleh) untuk produk stik rumput laut sebesar Rp 283.189/kg (rasio nilai tambah 70,80%),

rengginang rumput laut sebesar Rp 169.713/kg (rasio nilai tambah 75,43%) dan kopi rumput laut sebesar Rp 1.944.934/kg (rasio nilai tambah 84,56%).

2. Strategi pemasaran yang dilakukan untuk produk olahan berbasis rumput laut adalah: (a) produk (*product*): memiliki bentuk yang berbeda-beda dan kemasan yang dilengkapi dengan stiker yang berisikan keterangan tentang produk sehingga produk mampu menarik banyak konsumen dan memberikan nilai tambah yang diharapkan; (b) harga (*price*): harga untuk produk olahan berbasis rumput laut berbeda antara penjualan yang dilakukan UKM Sasak Maiq ke konsumen akhir dan ke pengecer, serta terdapat potongan harga apabila konsumen membeli produk pada pameran-pameran yang diikuti oleh UKM Sasak Maiq; (c) tempat (*place*): tempat pemasaran produk olahan berbasis rumput laut yaitu di toko milik sendiri yang ada di tempat produksi dan melalui pengecer (toko oleh-oleh); (d) promosi (*promotion*): dilakukan melalui media online dan media offline.
3. Hambatan yang dihadapi dalam proses produksi produk olahan berbasis rumput laut adalah ketersediaan dan kualitas bahan baku, kurang terampilnya tenaga kerja dan tempat produksi yang masih sempit.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan di UKM Sasak Maiq Desa Senteluk Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat, maka diajukan saran sebagai berikut:

1. Bagi pengusaha agar tetap mengusahakan produk olahan berbasis rumput laut serta menambah inovasi produk, baik dari jenis produk, varian rasa yang semakin beragam dan kemasan yang lebih menonjolkan nama perusahaan daripada nama produk karena pada kenyataannya dipasaran yang dijual adalah nama perusahaan.
2. Terus meningkatkan promosi yang sudah ada agar produk olahan berbasis rumput laut tetap dikenal dan bisa tetap eksis di pasaran.
3. Untuk mengatasi faktor-faktor penghambat dalam usaha produk olahan berbasis rumput laut, perlu dilakukan pembelian bahan baku dengan lebih teliti, memberikan pelatihan secara terus-menerus agar pekerja tidak mudah lupa dan memperluas tempat produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggadireja, T.J.A. Zatinika, H. Purwoto, S. Istini. 2006. Rumput Laut Seri Agribisnis Penebar Swadaya. Jakarta.
- Kotler, P. 2005. Manajemen Pemasaran. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2006. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sa'id, E.G. 1999. Manajemen Agribisnis. MMA IPB. Bogor.
- Satriani, Lina. 2017. *Analisis Pemasaran Hasil Olahan Rumput Laut (Tortilla dan Kopi Rumput Laut) pada UKM Sasak Maiq Senteluk Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat*. Laporan PKL. Fakultas Pertanian Universitas Mataram. Mataram.
- Wardono, Budi, Fauzi A, Fahrudin A, Purnomo AH. (2016). Value Added Business Based On Small Scale Of Fisheries : A Case Study On Northern And Southern Coasts Of Java (Lamongan And Pelabuhan Ratu Regency), Indonesia. *International Journal of Scientific & Technology Research*5(02) : 134 - 139.