

**STRATEGI KOPIN DALAM PENINGKATAN EKONOMI
PELAKU USAHA INDUSTRI IKAN ASAP DI KELURAHAN
BANDARHARJO KECAMATAN SEMARANG UTARA**

SKRIPSI

Program Sarjana (S-1)

Jurusan Sosiologi



Oleh:

Esti Ramadhani

1606026003

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2022

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar

**Hal : Persetujuan Naskah
Skripsi**

Kepada Yth.

Ibu Dekan Fakultas Ilmu Sosial

Dan Ilmu Politik

UIN Walisongo Semarang

Di Tempat

Assalamu'allaikum Wr. Wb

Setelah membaca, mengadakan koreksi, dan perbaikan sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa skripsi saudara/i

Nama : ESTI RAMADHANI

NIM : 1606026003

Jurusan : Sosiologi

Judul Skripsi : Strategi KOPIN dalam Peningkatan Ekonomi Pelaku Usaha
Industri Ikan Asap

Dengan ini telah saya setuju dan mohon agar segera diujikan. Demikian atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wasalamu'allaikum Wr. Wb

Semarang, 30 Mei 2022

Pembimbing

Bidang Subtansi Isi



Kaisar Atmaja, M.A
NIDN. 2013078202

Bidang Metodologi dan Tata Tulis



Endang Supriadi, M.A
NIDN. 2015098901

SKRIPSI

**STRATEGI KOPIN DALAM PENINGKATAN EKONOMI PELAKU USAHA
INDUSTRI IKAN ASAP DI KELURAHAN BANDARHARJO KECAMATAN
SEMARANG UTARA**

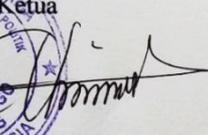
Disusun Oleh :

Esti Ramadhani

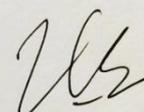
1606026003

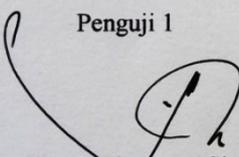
Telah dipertahankan di depan majelis pengujian skripsi pada tanggal 13 Juni 2022 dan dinyatakan
LULUS

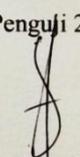
Susunan Dewan Pengujian


Ketua

Dr. Muhammad Fanani, M.Ag
NIP. 197809302003121001

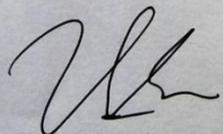
Sekretaris


Kaiser Atmaja, M.A
NIDN. 2013078202

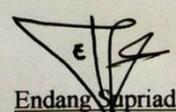
Pengujian 1

Drs. Sugiarso, M.Si
NIP. 195710131986011001

Pengujian 2

Akhriyadi Sofian, M.A
NIDN. 2022107903

Pembimbing I


Kaiser Atmaja, M.A
NIDN. 2013078202

Pembimbing II


Endang Supriadi, M.A.
NIDN. 2015098901

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil kerja saya sendiri dan di dalamnya terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di UIN Walisongo Semarang maupun di perguruan tinggi dan di lembaga pendidikan lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum atau tidak diterbitkan sumbernya dijelaskan di dalam tulisan dan daftar pustaka.

Kendal, 30 Mei 2022



Esti Ramadhani

NIM. 1606026003

KATA PENGANTAR

Assalamu'allaikum Warahmatullahi Wabarakatuh...

Puji syukur atas kehadiran Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* yang telah Melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul "**Strategi KOPIN dalam Peningkatan Ekonomi Pelaku Usaha Industri Ikan Asap di Kelurahan Bandarharjo Kecamatan Semarang Utara**" dapat berjalan sesuai dengan rencana. Shalawat dan salam tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, yang merupakan sari tauladan bagi umat muslim. Adapun tujuan penyusunan laporan ini sebagai syarat untuk menempuh gelar Sarjana pada Prodi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulisan skripsi ini dapat terlaksana dengan rencana dan terdapat banyak kendala yang berarti tidak dari adanya kerjasama dan dorongan dari beberapa pihak yang terkait, maka dari itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Prof Dr. H. Imam Taufiq, M. Ag, selaku rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dr. Hj. Misbah Zulfa Elizabeth, M. Hum, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang.
3. Dr. H. Mochamad Parmudi, M.Si, selaku Ketua Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang.
4. Kaisar Atmaja, M.A dan Endang Supriadi, M.A selaku Dosen Pembimbing Skripsi 1 dan 2 penulis, yang senantiasa memberikan nasehat dan saran, serta telah sabar dalam membantu penulis dalam penyusunan skripsi sampai penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi tersebut.
5. Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang yang telah mendidik dan mengajarkan penulis tentang berbagai ilmu dan pengetahuan baru yang membuat penulis dapat menyelesaikan Program Sarjana Sosiologi.

6. Kedua orang tua yang tidak henti-hentinya memberikan dukungan serta doa kepada penulis.
7. Pemerintah setempat dan anggota KOPIN sebagai informan penulis yang ada di Bandarharjo untuk melakukan penelitian guna pemenuhan tugas.
8. Sahabat-sahabat penulis, Annisa Ridwan, Surami, Puji Ziyaroh, Andina Nazilatus S dan Melati Husna yang selalu ada dalam suka maupun duka dan membantu dalam segala situasi, yang selalu memberikan dukungan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
9. Rekan-rekan Sosiologi A 2016 yang telah bersedia menjadi teman seperjuangan dan memberikan semangat serta dukungan.
10. Pihak-pihak lainnya terkait dalam membantu dan memberikan semangat terhadap penulis dalam segala situasi baik secara langsung dan tidak langsung karena keterbatasan penulis tidak dapat menyebutkan satu-persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis berharap adanya kritik dan saran dari pembaca yang membangun, sehingga dapat menjadi refrensi pada kesempatan lain dan berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi setiap orang yang membacanya.

Terimakasih.

Wassalamu'allaikum Warahmatullahi Wabarokatuh...

Kendal, 30 Mei 2022

Penulis



Esti Ramadhani

NIM. 1606026003

PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim

Dengan mengucap segala syukur Allhamdulillahirohmanirrohim, saya persembahkan karya ini untuk orang-orang yang saya cintai dan saya sayangi, yaitu kepada :

- 1. Keluarga saya terutama Bapak Tardju dan Ibu Ika tercinta serta Mas Wahyu yang memberikan dukungan dan semangat serta doa kepada saya sehingga saya dapat melewati langkah demi langkah.*
- 2. Segenap civitas akademika kampus Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, staf pengajar dan seluruh mahasiswa.*

MOTTO

"Bukan kesulitan yang membuat kita takut, tapi ketakutan yang membuat kita sulit. Karena itu, jangan pernah mencoba untuk menyerah dan jangan pernah menyerah untuk mencoba. Maka jangan katakan pada Allah aku punya masalah, tapi katakanlah pada masalah aku punya Allah yang Maha Segalanya." (Ali Bin Abi Thalib)

ABSTRAK

KOPIN merupakan wadah perkumpulan yang anggotanya terdiri dari pelaku usaha industri ikan asap di Bandarharjo. KOPIN menjadi tempat bagi pelaku usaha untuk berbagi pengalaman maupun solusi pemecah masalah internal ataupun eksternal yang terkait dengan usaha industri ikan asap dalam peningkatan ekonomi. Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap di kelurahan Bandarharjo, kecamatan Semarang Utara dan bagaimana peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap anggota KOPIN. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang dilakukan KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap di kelurahan Bandarharjo, kecamatan Semarang Utara serta untuk mengetahui peningkatan ekonomi yang dialami pelaku usaha industri ikan asap anggota KOPIN.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Teori yang digunakan dalam menganalisis strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi adalah teori Fungsionalisme Struktural dari Talcott Parsons dengan menggunakan skema AGIL (*Adaptation, Goal Attainment, Integration, Latency*).

Hasil penelitian didapatkan dua hasil temuan. Pertama, strategi yang dilakukan KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap seperti membantu memilih pemasok ikan, membantu memilih bahan bakar pengasapan, mengadakan kuliner lokal Kampoeng Mangoet, mengadakan pengelolaan limbah terkait usaha industri ikan asap, mengadakan penyuluhan terkait usaha industri ikan asap, dan mengadakan kegiatan simpan pinjam. Kedua, adanya peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap di Bandarharjo yang dilihat berdasarkan perubahan dalam pendapatan, pendidikan keluarga, pelayanan kesehatan, dan kepemilikan terkait usaha ikan asap.

Kata Kunci : Strategi KOPIN, Peningkatan Ekonomi, Pelaku Usaha Industri Ikan Asap

ABSTRACT

KOPIN is an association forum whose members consist of business players in the smoked fish industry in Bandarharjo. KOPIN is a place for business actors to share experience and solution for solving internal or external problems related to the smoked fish industry in improving the economy. The problems studied in this study are how the KOPIN strategy in increasing the economy of smoked fish industry business actors in Bandarharjo, Semarang Utara district and how to increase the economy of KOPIN members of the smoked fish industry. The purpose of this study was to find out the strategy carried out by KOPIN increasing the economy of smoked fish industry business actors in Bandarharjo, Semarang Utara district and to determine the economic improvement experienced by KOPIN members of the smoked industry.

The research method used is qualitative with a descriptive approach. Collecting data in this study using observation techniques, in-depth interviews, and documentation. The theory used in analyzing the KOPIN strategy in economic improvement is the theory of Structural Functionalism from Talcott Parsons using the AGIL (*Adaptation, Goal Attainment, Integration, Latency*) scheme.

The result of the study obtained two findings. First, the strategy carried out by KOPIN in improving the economy of the smoked fish industry business actors such as helping to choose fish suppliers, helping to choose smoking fuel, holding local culinary in Kampoeng Mangoet, conducting waste management related to the smoked fish industry, conducting counselling to business actors related to the smoked fish industry, and conduct savings and loan activities. Second, there is an increase in the economy of smoked fish industry business actors in Bandarharjo which is seen based on changes in income, family education, health service, and ownership related to the smoked fish business.

Keywords : KOPIN Strategy, Economic Improvement, Smoked Fish Industry Business Actors

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
PERSEMBAHAN	vii
MOTTO	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
1. Manfaat Teoritis.....	6
2. Manfaat Praktis	6
E. Kajian Pustaka	7
1. Strategi Kelembagaan	7
2. Peningkatan Ekonomi	9
3. Pelaku Usaha Industri Ikan Asap.....	11
F. Kerangka Teori	12
1. Definisi Konseptual	12
2. Teori Fungsionalisme Struktural oleh Talcott Parsons.....	14
G. Metode Penelitian	18
1. Jenis Penelitian.....	18
2. Sumber dan Jenis Data.....	18

3. Teknik Pengumpulan Data.....	19
a. Observasi.....	19
b. Wawancara Mendalam.....	20
c. Dokumentasi.....	20
4. Teknik Analisis Data	21
BAB II.....	24
STRATEGI KOPIN DALAM PENINGKATAN EKONOMI PELAKU USAHA INDUSTRI IKAN ASAP DALAM PERSPEKTIF FUNGSIONALISME STRUKTURAL TALCOTT PARSONS.....	24
A. Strategi "KOPIN" dan Peningkatan Ekonomi Pelaku Usaha Industri Ikan Asap.....	24
1. Strategi	24
2. KOPIN	24
3. Peningkatan Ekonomi	25
4. Pelaku Usaha Industri Ikan Asap.....	25
B. Teori Fungsionalisme Struktural Talcott Parsons	26
BAB III	32
GAMBARAN UMUM KELURAHAN BANDARHARJO.....	32
A. Kondisi Geografis dan Topografi.....	32
B. Kondisi Demografi	33
C. Perekonomian Kelurahan Bandarharjo.....	38
D. KOPIN di Kelurahan Bandarharjo	42
1. Struktur Organisasi KOPIN.....	42
2. Visi dan Misi KOPIN	44
3. Tugas dari Anggota KOPIN	44
BAB IV	45
STRATEGI KOPIN DALAM PENINGKATAN EKONOMI PELAKU USAHA INDUSTRI IKAN ASAP	47
A. Membantu Pelaku Usaha dalam Memilih Pemasok Bahan Baku	47
B. Membantu Pelaku Usaha dalam Memilih Bahan Bakar Pemasapan	55

C. Mengadakan Kegiatan Kuliner Lokal Kampoeng Mangoet.....	57
D. Mengadakan Kegiatan Mengelola Limbah Terkait Usaha Ikan Asap.....	62
E. Mengadakan Kegiatan Penyuluhan kepada Pelaku UsahaTerkait Usaha Ikan Asap.....	66
F. Mengadakan Kegiatan Simpan Pinjam.....	72
BAB V.....	72
PENINGKATAN EKONOMI PELAKU USAHA INDUSTRI IKAN	
ASAP ANGGOTA KOPIN.....	74
A. Peningkatan dalam Pendapatan.....	74
1. Pendapatan Pelaku Usaha Sebelum Mengalami Peningkatan.....	77
2. Pendapatan Pelaku Usaha Setelah Mengalami Peningkatan.....	77
B. Peningkatan dalam Pendidikan Keluarga.....	80
1. Pendidikan Keluarga Sebelum Mengalami Peningkatan.....	80
2. Pendidikan Keluarga Setelah Mengalami Peningkatan.....	81
C. Peningkatan dalam Mendapatkan Pelayanan Kesehatan.....	85
1. Pelayanan Kesehatan Sebelum Mengalami Peningkatan.....	85
2. Pelayanan Kesehatan Setelah Mengalami Peningkatan.....	86
D. Peningkatan dalam Kepemilikan Terkait Usaha Ikan Asap.....	88
1. Kepemilikan Terkait Usaha Ikan Asap Sebelum Mengalami Peningkatan.....	88
2. Kepemilikan Terkait Usaha Ikan Asap Setelah Mengalami Peningkatan.....	89
BAB VI.....	93
PENUTUP.....	93
A. KESIMPULAN.....	93
B. SARAN.....	94
Daftar Pustaka.....	95

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Jumlah Penduduk Kelurahan Bandarharjo Berdasarkan Usia	33
Tabel 2 Penduduk Kelurahan Bandarharjo Menurut Agama.....	34
Tabel 3 Sarana Peribadatan di Kelurahan Bandarharjo	35
Tabel 4 Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan.....	36
Tabel 5 Sarana Pendidikan di Kelurahan Bandarharjo	37
Tabel 6 Mutasi Penduduk Kelurahan Bandarharjo Menurut Jumlah Perpindahan, Kedatangan, Kelahiran, dan Kematian.....	38
Tabel 7 Jumlah Penduduk Kelurahan Bandarharjo Menurut Mata Pencarian	39
Tabel 8 Jumlah Perusahaan atau Usaha di Kelurahan Bandarharjo.....	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Sentra Industri Ikan Asap di Bandarharjo	41
Gambar 2.1 Struktur Organisasi KOPIN di Bandarharjo.....	42
Gambar 3.1 Bahan Baku Ikan Segar (Manyung)	53
Gambar 4.1 Wawancara dengan Ketua KOPIN.....	54
Gambar 5.1 Wawancara dengan Lurah Bandarharjo	59
Gambar 6.1 Kuliner Lokal Kampong Mangoet.....	61
Gambar 7.1 Kegiatan Weekend	62
Gambar 8.1 Produk Krupuk Cekatak	65
Gambar 9.1 Perkumpulan Anggota KOPIN.....	67
Gambar 10.1 Konsep Pengasapan Tiga Layer	69
Gambar 11.1 Wawancara dengan Pelaku Usaha.....	76
Gambar 12.1 Tenaga Kerja Rumah Produksi	90

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ekonomi masyarakat pada saat ini berada dalam persimpangan. Potensi untuk mengembangkannya semakin terbuka, karena semua masyarakat mengakui kebutuhan mutlak akan keadilan sebagai prasyarat untuk mencapai keadilan sosial. Artinya, ekonomi masyarakat kecil yang selama ini terdesak dan tercampakan perlu benar-benar dibenahi. Proses pembangunan dalam memajukan masyarakat, diperlukan seluruh perencanaan keputusan dan pelaksanaan yang dibuat oleh masyarakat itu sendiri. Oleh karena itu, diperlukan revolusi mental yang dapat mengubah sikap ketergantungan menjadi sikap mandiri dan bermanfaat bagi individu lainnya. Sehingga dapat meningkatkan ekonomi masyarakat sekitar dan mengantarkannya menjadi masyarakat yang maju dan hebat (Purbaya, 2016).

Setiap masyarakat di suatu daerah tentunya memiliki suatu kelembagaan atau organisasi. Kata kelembagaan juga dikenal dengan pranata sosial. Pranata sosial adalah suatu sistem tata perilaku dan hubungan yang didasarkan kepada kegiatan-kegiatan untuk memenuhi kebutuhan tertentu dalam masyarakat. Interaksi sosial dalam masyarakat sangat dipengaruhi oleh kelembagaan yang terbangun diantara mereka (Barlan, 2018). Keberadaan kelembagaan atau organisasi dalam masyarakat sangat dibutuhkan karena dianggap sebagai pusat pembelajaran bagi masyarakat dan memiliki struktur organisasi yang jelas untuk mengatur hubungan tugas dan wewenang dalam mengendalikan setiap individu yang saling bekerjasama, serta memobilisasikan potensi yang ada untuk mencapai tujuan dari organisasi (Noor, 2014).

Berhubungan dengan peningkatan ekonomi di suatu daerah, eksistensi organisasi yang sudah berkembang pada masyarakat lokal akan menjadi sarana alternatif pemecah masalah. Organisasi dan potensi lokal yang berkembang di masyarakat harus memperoleh ruang gerak bebas untuk mengekspresikan dan memanifestasikan berbagai kebutuhan masyarakat lokal. Pembangunan dapat mengembangkan keswadayaan masyarakat apabila pembangunan tersebut berpusat pada kebutuhan masyarakat. Pembangunan yang berorientasi pada masyarakat

tersebut dapat diwujudkan apabila memanfaatkan organisasi lokal yang ada di masyarakat.(Widodo & Suradi, 2011).

Berbicara mengenai strategi yang dilakukan organisasi, berarti sama halnya memperbincangkan mengenai usaha yang dilakukan masyarakat untuk melakukan peningkatan. Hasil peningkatan itulah yang nantinya akan membawa masyarakat ke dalam kehidupan yang lebih baik. Seperti yang disampaikan oleh Allah SWT dalam surat Ar Ra'd ayat 11, seperti berikut ini :

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنِّ وَّالٍ

Artinya :

"Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah suatu keadaan kaum, sebelum mereka mengubah keadaan mereka sendiri. Dan Apabila Allah menghendaki keburukan pada suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia".

Berdasarkan pada ayat tersebut ditegaskan bahwa Allah tidak akan merubah nasib dan kedudukan masyarakat, kecuali mereka berusaha mengubahnya sendiri. Masyarakat yang menjadi bagian dari manusia diminta untuk meningkatkan kapasitas dan bekerja sekeras mungkin untuk merubah nasib mereka. Ayat ini juga memberikan motivasi kepada masyarakat untuk memiliki jiwa yang mandiri agar mereka dapat mencapai taraf hidup yang lebih baik (Sany, 2019).

Kajian mengenai strategi kelembagaan atau organisasi dalam peningkatan ekonomi telah dilakukan oleh Saifuddin (2020) dan Yasin (2015). Saifuddin (2020) mengkaji tentang masyarakat Yayasan AL Madina Surabaya sebagai lembaga sosial yang memiliki unit bisnis kidspreneur. Dalam peningkatan ekonomi, strategi yang dilakukan lembaga tersebut adalah memanfaatkan secara maksimal penggunaan media pemasaran dengan mengimplikasikan aplikasi pemasaran berbasis android untuk memudahkan konsumen memperoleh informasi online mengenai produk atau merk dari usaha KidsPreneuer Yayasan Al-Madina Surabaya (YAS), sehingga dapat menghasilkan keuntungan. Adanya *Digital Marketing* juga berpotensi untuk membantu pelaku usaha dalam memasarkan produknya. Selain itu, konsumen dapat memesan produk melalui aplikasi tanpa adanya batasan waktu,

sehingga strategi digital marketing memberikan keuntungan bagi produsen maupun konsumen.

Yasin (2015) mengkaji tentang masyarakat desa Kuala yang melakukan upaya strategis pemberdayaan ekonomi melalui Kelompok Usaha Bersama (KUBE). Potensi yang ada di desa tersebut dalam pemberdayaan masyarakat melalui Kelompok Usaha Bersama yakni catering. Upaya yang dilakukan dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat yaitu melakukan sosialisasi untuk meyakinkan betapa pentingnya berpartisipasi dalam Kelompok Usaha Bersama dengan harapan masalah kebutuhan yang dihadapi masyarakat dapat terselesaikan sedikit demi sedikit, terutama kebutuhan pendidikan. Selain itu, terdapat strategi lain yang dibuat oleh Dinas Sosial selaku penanggung jawab program KUBE yang memerlukan kerjasama antara Dinas Sosial, Tenaga Kerja dan Transmigrasi dengan Dinas Pariwisata untuk pengembangan KUBE catering di desa Kuala.

Berkaitan dengan konteks sebagaimana dijelaskan di atas, penulis tertarik untuk mengkaji masyarakat pesisir, khususnya di kelurahan Bandarharjo kecamatan Semarang Utara. Masyarakat pesisir adalah gabungan masyarakat yang hidup secara bersamaan di wilayah pesisir yang menciptakan dan mempunyai kebudayaan khas terkait dengan implikasi pada pemanfaatan sumber daya pesisir (Satria, 2009). Salah satu bentuk pemanfaatan sumber daya pesisir adalah dengan memanfaatkan ikan laut dalam bentuk produk tradisional yang mempunyai peluang untuk dikembangkan. Hal ini didukung dengan masih tersedianya sumber daya ikan, tingginya permintaan konsumen, sederhananya teknologi serta banyaknya beberapa industri kecil pengolah tradisional (Sulistijowati dkk, 2011).

Masyarakat Bandarharjo sebagian besar berprofesi sebagai pelaku usaha yang memanfaatkan ikan sebagai sumber daya pesisir. Pemanfaatan ikan pada masyarakat Bandarharjo berupa produk tradisional pengolahan ikan asap. Terdapat sentra industri ikan asap yang terdiri dari 25 industri kecil. Menurut wawancara dari bapak Nurhadi, tenaga kerja setiap rumah produksi ikan asap berbeda-beda, disesuaikan dengan kapasitasnya. Untuk rumah produksi berkapasitas besar memiliki tenaga kerja sebanyak 13 sampai 15 orang. Rumah produksi berkapasitas

sedang memiliki tenaga kerja sebanyak 5 sampai 8 orang. Sedangkan rumah produksi berkapasitas kecil memiliki tenaga kerja sebanyak 2 sampai 5 orang.

Berdasarkan wawancara dari bapak Nurhadi, usaha pengolahan ikan asap merupakan tradisi turun-temurun dari nenek moyang, yang berdiri sekitar tahun 1980-1985 an, yang awalnya berupa home industri, dimana kegiatan produksinya menjadi satu dengan kegiatan domestik. Kemudian dari masyarakat meminta perhatian kepada pemerintah untuk memindahkan usaha mereka ke dalam satu lahan kosong karena alasan polusi yang mengganggu kesehatan mereka. Akhirnya, pada tahun 1990an, Dinas Perikanan dan Kelautan Kota Semarang merealisasikan permintaan mereka. Ikan asap merupakan produk makanan yang terkenal di masyarakat kota Semarang, karena mempunyai nilai rasa yang berbeda dan beraroma khas dengan harga terjangkau bagi semua golongan masyarakat. Usaha ikan asap tergolong dalam usaha industri kecil atau rumah tangga yang masih memiliki pangsa pasar yang besar. Sentra industri ikan asap di kota Semarang memiliki kontribusi yang cukup besar dalam perekonomian masyarakat serta mendukung program pemerintah untuk mengurangi jumlah pengangguran, khususnya bagi mereka yang berada di sekitar sentra, sebab sebagian besar pekerjaannya bertempat tinggal di sekitar sentra.

Pada tahun 2017 pemerintah kota Semarang meresmikan Bandarharjo sebagai “Kampung Mangoet”. Dengan adanya peresmian kampung mangoet, diharapkan mampu menyerap tenaga kerja bagi masyarakat yang sebelumnya tidak bekerja. Pada tahun 2017 jumlah tenaga kerja berjumlah 135 (Data Monografi Kelurahan Bandaharjo 2017). Kemudian di tahun 2020, tenaga kerja bertambah menjadi 146 orang (Data Monografi Kelurahan Bandarharjo 2020). Tenaga kerja berasal dari penduduk sekitar dan masyarakat lain. Produksi ikan asap di Bandarharjo setiap harinya per rumah produksi dapat menghasilkan 2 sampai 5 kuintal ikan asap. Ikan, sebagian di dapatkan dari berbagai daerah seperti Bali, Jakarta, Purbalingga, Indramayu dan daerah lainnya.

Berdasarkan wawancara dari bapak Nurhadi, sentra industri ikan asap di Bandarharjo terletak di RT 01 RW 02. Setiap industri pengasapan ikan pemiliknya berbeda-beda, hanya terletak di tempat yang sama. Meskipun industri ikan asap

bersifat perorangan, namun tergabung dalam satu organisasi. Awal mulanya, organisasi perkumpulan pelaku usaha yang bernama KOPIN beroperasi sekitar tahun 1985. KOPIN memiliki susunan struktur yang anggotanya dapat bekerja sama dengan baik dan sama-sama memiliki keinginan untuk mencapai tujuan dalam peningkatan ekonomi. KOPIN menjadi wadah bagi pelaku usaha untuk berbagi pengalaman maupun solusi pemecah masalah internal ataupun eksternal yang terkait dengan usaha ikan asap. Hal tersebut terbukti dengan adanya pertemuan anggota yang diadakan setiap sebulan sekali. Dalam pemenuhan kebutuhan bahan baku produksi, kelompok pengrajin ikan ini memudahkan pelaku usaha untuk mendapatkan bahan baku produksi. KOPIN juga mengatur biaya operasional seperti air, penerangan, keamanan dan jimpitan sosial. Kegiatan lainnya yang dilakukan KOPIN adalah gotong-royong dan kerja bakti.

Berkaitan dengan peningkatan ekonomi suatu kelompok, organisasi tentu memiliki strategi dalam menggerakkan sumber daya yang ada dalam masyarakat. Strategi yang dilakukan tergantung pada jenis sumber daya dan organisasi yang ada. Seperti halnya pada penelitian yang sudah dilakukan dengan mengkaji masyarakat Yayasan Al-Madina Surabaya dan masyarakat desa Kuala dengan jenis organisasi yang berbeda serta strategi yang disusun juga berbeda. Begitu juga pada masyarakat Bandarharjo yang memiliki potensi sentra pengolahan ikan asap dan kelompok pengrajin ikan asap. KOPIN mengajak pelaku usaha untuk memanfaatkan, mengolah, menggerakkan dan mengatur potensi tersebut melalui beberapa strategi yang disusun. Strategi tersebut seperti adanya kuliner lokal berkhas ikan asap, inovasi pengolahan ikan asap, adanya pengelolaan keuangan mereka melalui simpan pinjam, adanya kegiatan pengelolaan limbah produksi seperti limbah ikan dan tempurung kelapa, adanya pelatihan pembukuan keuangan dan adanya penyuluhan terkait dengan usaha ikan asap. Beberapa strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap anggota KOPIN.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul "**Strategi KOPIN dalam Peningkatan Ekonomi Pelaku Usaha Industri Ikan Asap di Kelurahan Bandarharjo Kecamatan Semarang Utara**".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap?
2. Bagaimana peningkatan ekonomi yang dialami oleh pelaku usaha industri ikan asap anggota KOPIN?

A. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini secara umum adalah untuk memperoleh gambaran tentang bagaimana strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap di Bandarharjo. Secara terperinci tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan memahami strategi yang dilakukan KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap.
2. Untuk mengetahui dan memahami peningkatan ekonomi yang dialami oleh pelaku usaha industri ikan asap anggota KOPIN.

B. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis
 - a. Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan serta kemampuan berfikir yang dimiliki penulis secara sistematis dan metodologis.
 - b. Sebagai bahan referensi dan kepustakaan untuk penelitian selanjutnya.
2. Manfaat Praktis
 - a. Dapat memberikan tambahan pengetahuan baru bagi penelitian-penelitian selanjutnya terkait dengan bagaimana strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap di kelurahan Bandarharjo kecamatan Semarang Utara.
 - b. Dapat memberikan wawasan dan pengalaman langsung pada penulis tentang bagaimana strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku

usaha industri ikan asap di kelurahan Bandarharjo kecamatan Semarang Utara.

C. Kajian Pustaka

Kajian pustaka dalam penelitian adalah sebagai bahan auto kritik terhadap penelitian yang ada, baik mengenai kelebihan maupun kekurangannya, sekaligus sebagai bahan komparatif terhadap kajian yang terdahulu serta untuk menghindari terjadinya pengulangan hasil temuan yang membahas permasalahan yang sama atau hampir sama dari penulis lain, baik dalam bentuk skripsi, buku, dan dalam bentuk tulisan lainnya.

Judul skripsi mengenai “Strategi KOPIN dalam Peningkatan Ekonomi Pelaku Usaha Industri Ikan Asap di Kelurahan Bandarharjo Kecamatan Semarang Utara”, penulis merujuk pada penelitian terdahulu dengan membagi tema kajian sebagai berikut :

1. Strategi Kelembagaan

Kajian tentang strategi telah dilakukan oleh Abdulhalil Ibrahim dkk (2021) dengan judul *Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Perdesaan*. Kedua, paper *Strategi Pengembangan Usaha Lebah Madu Kelompok Tani Setia Jaya di Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu* oleh Andri Setiawan dkk (2017). Ketiga, artikel jurnal *Strategi Kelompok Sadar Wisata (PORDAKWIS) dalam Pengembangan Wisata di Desa Canggu Kecamatan Badas Kabupaten Kediri* oleh Dhea Nurmayasari (2017). Abdulhalil Ibrahim dkk (2021) mengkaji tentang BUMDes Were Mandiri yang menjadi salah satu BUMDes di wilayah kabupaten Halmahera Tengah yang mengalami perkembangan dan kemajuan dengan unit usaha paling diunggulkan, yaitu usaha pengolahan tepung sagu khas Almahera. Adapun strategi yang dilakukan untuk pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Were Mandiri dalam meningkatkan perekonomian masyarakat perdesaan di Desa Were Kecamatan Weda Utara Kabupaten Halmahera Tengah meliputi, identifikasi potensi dan pemilihan produk usaha,

survey pasar, analisis dan perencanaan usaha, pengembangan sumber daya manusia, serta pengembangan jaringan usaha, pemasaran dan kemitraan usaha.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah lembaga yang dikaji sama-sama memiliki beberapa strategi dalam meningkatkan ekonomi masyarakatnya. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah penelitian tersebut mengkaji tentang strategi pengembangan BUMDes terkait usaha tepung sagu, dimana lembaga yang bersangkutan langsung dikelola oleh pemerintah desa dan warga desa. Sedangkan penelitian penulis mengkaji tentang strategi peningkatan ekonomi terkait dengan usaha industri ikan asap yang lembaganya dikelola oleh sebagian dari masyarakat Bandarharjo yang bermata pencaharian sebagai pelaku usaha industri ikan asap.

Andri Setiawan (2017) mengkaji tentang Kelompok Tani Setia Jaya yang masih menggunakan cara tradisional dan manual terkait usaha madu. Sehingga hasil yang diperoleh pun kurang maksimal. Adapun alternatif strategi yang dilakukan kelompok tersebut dalam mengembangkan usaha, seperti membuat produk madu yang berkualitas, menciptakan produk madu unggulan dan mempertahankan keaslian dan kemurnian madu, serta meningkatkan produktivitas madu agar loyalitas konsumen terhadap kelompok tani dapat meningkat. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah sama-sama memiliki kelompok yang melakukan strategi dalam mencapai tujuan bersama. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah penelitian tersebut mengkaji tentang kelompok yang beranggotakan tani usaha madu. Sedangkan penelitian penulis mengkaji tentang kelompok yang beranggotakan pelaku usaha industri ikan asap.

Dhea Nurmayasari (2017) mengkaji tentang Kelompok Sadar Wisata (PORDAKWIS) yang dibentuk pemerintah sebagai mitra dalam mengembangkan pariwisata di desa Canggu kecamatan Badas kabupaten Kediri. Adapun strategi yang dilakukan kelompok tersebut seperti mengembangkan industri pariwisata melalui pembangunan warung-warung, mengembangkan destinasi pariwisata melalui penyediaan sarana dan prasarana, mengembangkan

pemasaran dan promosi melalui website yang dapat diakses dengan menyediakan paket wisata yang menarik, serta mengembangkan sumber daya pariwisata melalui peningkatan mutu pelayanannya. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah sama-sama memiliki wadah perkumpulan yang anggotanya memiliki tujuan bersama dengan melakukan beberapa strategi. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah penelitian tersebut mengkaji tentang kelompok yang berfokus pada pengembangan wisata. Sedangkan penelitian penulis mengkaji tentang kelompok yang berfokus pada peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap.

2. Peningkatan Ekonomi

Kajian tentang peningkatan ekonomi dilakukan oleh Fahmi Riyansyah dkk (2018) dengan judul *Pemberdayaan Home Industry dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Desa Cipedes*. Kedua, skripsi *Analisis Dampak Program Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga di Kecamatan Binjai Barat* oleh M Riduan Syahputra (2019). Ketiga, artikel jurnal *Pemberdayaan Masyarakat melalui Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera* oleh Siti Aghnia Nurhusni (2019). Fahmi Riyansyah dkk (2018) mengkaji tentang Pemerintah desa Cipedes yang melakukan pemberdayaan kepada masyarakat melalui home industri. Awalnya masyarakat Cipedes bekerja menjadi petani, kemudian beralih ke home industri rak dan tas sepatu. Adanya pemberdayaan tersebut memberikan dampak bagi masyarakat Cipedes, seperti terpenuhinya kebutuhan sehari-hari, mengurangi pengangguran, dan terbukanya lapangan pekerjaan serta peningkatan ekonomi yang dapat dilihat dari indikator pendidikan anak, fasilitas transportasi, dan rumah yang layak huni. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah sama-sama melihat peningkatan ekonomi melalui pendidikan anak, fasilitas transportasi dan rumah layak huni. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah penelitian tersebut meninjau dampak pemberdayaan terhadap peningkatan ekonomi masyarakat yang hanya dilihat dari tiga indikator. Sedangkan penelitian penulis meninjau peningkatan ekonomi yang indikatornya

menjelaskan kondisi ekonomi dari sebelum hingga sesudah dilakukannya strategi peningkatan oleh kelompok pengrajin ikan asap.

M Riduan Syahputra (2019) mengkaji tentang dampak kegiatan kelompok program UP2K di Kecamatan Binjai Barat bagi ibu-ibu PKK, yang dapat meningkatkan pendapatan keluarganya. Melalui kegiatan tersebut, dapat membantu ibu-ibu rumah tangga untuk mengembangkan usahanya dan membuka lapangan pekerjaan bagi ibu-ibu di sekitar rumah produksi. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah masyarakat sama-sama mengalami peningkatan pendapatan yang digambarkan dari keadaan sebelum hingga sesudah terlaksananya beberapa kegiatan. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah penelitian tersebut hanya meninjau peningkatan ekonomi dari sisi pendapatan. Sedangkan penelitian penulis akan meninjau peningkatan ekonomi dari beberapa sisi dengan menggambarkan keadaan sebelum hingga sesudahnya.

Siti Aghnia Nurhusni (2019) mengkaji tentang proses pemberdayaan masyarakat melalui kelompok usaha pada kelompok UPPKS Pengrajin Tas Cibungkul Sukamaju Kaler melalui 5P (Pemungkinan, Penguatan, Perlindungan, Penyokongan, Pemeliharaan). Kemajuan dalam produksi tas untuk meningkatkan pendapatan oleh kelompok UPPSKS pengrajin tas dapat diamati melalui keuntungan yang diperolehnya. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dikaji penulis adalah peningkatan pendapatan sama-sama dikontribusikan dalam pemenuhan kebutuhan hidup, seperti kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah penelitian tersebut hanya meninjau peningkatan ekonomi dari pendapatan saja. Sedangkan penelitian penulis akan meninjau peningkatan ekonomi dari beberapa indikator.

3. Pelaku Usaha Industri Ikan Asap

Kajian tentang pelaku usaha industri ikan asap dilakukan oleh Alisya W. Maradia dkk (2021) dengan judul *Peran Perempuan Pengolah Ikan Asap dalam Menunjang Ekonomi Keluarga pada Masa Pandemi Covid-19 di Desa Bulawan II Kecamatan Kotabunan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur*. Kedua paper

Kontribusi Pendapatan Perempuan Pengusaha Ikan Asap di Negeri Noloth Kecamatan Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah oleh Delian A Papilaya dkk (2020). Ketiga, artikel jurnal *Peningkatan Mutu dan Pendapatan Pengolah Ikan Cakalang Asap di Desa Pontoh Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara Provinsi Sulawesi Utara* oleh Engel Victor dkk (2019). Alisya W. Maradila dkk (2021) mengkaji tentang perempuan di desa Bulawan II yang memiliki minat tinggi untuk mengolah ikan tongkol dengan metode pengasapan. Mengingat bahwa desa Bulawan II memiliki potensi perikanan yang tinggi, membuat masyarakat berkeinginan untuk mengembangkan. Selain memiliki peran domestik, perempuan di desa Bulawan II berperan dalam menunjang ekonomi keluarga pada masa pandemic covid-19. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah sama-sama mengangkat judul dengan tema pelaku usaha yang berkaitan dengan ekonomi keluarga. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah penelitian tersebut membahas tentang peran perempuan pengolah ikan asap dalam dunia domestik sekaligus dunia pekerjaan yang dapat menunjang ekonomi keluarga pada masa pandemic covid-19. Sedangkan penelitian penulis membahas tentang strategi dari wadah perkumpulan pelaku usaha ikan asap di Bandarharjo dalam peningkatan ekonomi

Delian A Papilaya dkk (2020) mengkaji tentang perempuan di negeri Noloth yang mayoritas bekerja sebagai pengusaha ikan asap. Pengusaha ikan asap merupakan pekerjaan turun-temurun dari nenek moyang yang sudah ada sejak puluhan tahun. Cara yang dipakai pengusaha perempuan dalam memasarkan dagangannya masih menggunakan metode tradisional, yaitu berdagang di pasar dan berkeliling mencari pelanggan. Para perempuan pengusaha dinyatakan sudah mempunyai pelanggan tetap. Pada penelitian ini dijelaskan bahwa 7 dari 23 pengusaha ikan asap tidak mempunyai suami, sehingga dapat dikatakan bahwa perempuan pengusaha ikan asap di negeri Noloth memiliki kontribusi dalam memenuhi kebutuhan rumah tangganya, sebab usahanya mempengaruhi pendapatannya. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah sama-sama mengkaji tentang pelaku

usaha industri ikan asap dalam memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah penelitian tersebut membahas tentang kontribusi pendapatan yang berfokus pada pelaku usaha perempuan. Sedangkan penelitian penulis membahas tentang strategi perkumpulan para pelaku usaha industri ikan asap di Bandarharjo baik dari pelaku usaha laki-laki maupun perempuan dalam peningkatan ekonomi mereka.

Engel Victor dkk (2019) mengkaji tentang masyarakat desa Pontoh yang sebagian besar bekerja sebagai nelayan dan memiliki kelompok usaha kecil pengolah ikan asap yang produknya digemari masyarakat sekitar dan pemasarannya tersebar dalam pasaran lokal. Berkaitan dengan usaha ikan asap pada masyarakat desa Pontoh, penerapan sistem sanitasi dan higienis di tempat penjualan ikan dikatakan masih kurang. Oleh karena itu, adanya kegiatan pelaksanaan PKM di desa Pontoh seperti penyuluhan dan pelatihan sortasi ikan cakalang, pendinginan ikan di cooler box, metode pengasapan ikan yang tetap, pengemasan yang higienis dan pelatihan sanitasi lingkungan memberikan dampak peningkatan pemahaman yang signifikan. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah sama-sama mengkaji pelaku usaha ikan asap. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis kaji adalah penelitian tersebut berfokus pada peningkatan mutu ikan asap melalui peningkatan pemahaman mengenai kehygienisan produk. Sedangkan penelitian penulis berfokus pada perkumpulan pelaku usaha di Bandarharjo yang melakukan beberapa strategi dalam peningkatan ekonomi.

D. Kerangka Teori

1. Definisi Konseptual

a. Strategi

Strategi adalah upaya untuk meraih tujuan dengan menyesuaikan lingkungan internal maupun eksternal, sehingga dapat menciptakan taktik, ketentuan dan tindakan yang sesuai. Strategi secara eksplisit merupakan kunci kesuksesan yang memberikan kesatuan arah bagi semua anggota organisasi.

Apabila rancangan strategi tidak jelas, maka ketentuan yang ditetapkan akan bersifat subjektif atau berdasarkan insting dan naluri serta mengabaikan keputusan dari yang lainnya (Wahyuni, 2018).

Berkaitan dengan judul penelitian penulis, strategi yang dirancang adalah hasil dari keputusan semua anggota KOPIN dalam meraih tujuan mereka, yaitu peningkatan ekonomi. Strategi yang disusun anggota KOPIN berkaitan dengan usaha industri ikan asap di kelurahan Bandarharjo kecamatan Semarang Utara.

b. KOPIN

KOPIN adalah wadah perkumpulan bagi pelaku usaha industri ikan asap. KOPIN merupakan salah satu bentuk organisasi dalam masyarakat kelurahan Bandarharjo kecamatan Semarang Utara yang menjadi subjek penelitian yang penulis teliti, dimana memiliki tujuan yang akan dicapai bersama. Organisasi sendiri adalah perkumpulan yang memiliki potensi besar dalam mencapai hasil yang sebelumnya mungkin tidak dapat dicapai masyarakat secara sendiri-sendiri (Rivai, 2004). Organisasi memiliki struktur hirarki yang anggotanya saling bekerja sama dalam mencapai tujuan melalui pembagian tugas yang sudah ditetapkan (Thoha, 2002).

Berkaitan dengan judul penelitian penulis, KOPIN merupakan perkumpulan yang terdiri dari pelaku-pelaku usaha industri ikan asap yang membentuk beberapa struktur dengan arah pemikiran dan tujuan yang sama dalam peningkatan ekonomi mereka.

c. Peningkatan Ekonomi

Peningkatan berarti langkah dalam mengembangkan suatu usaha. Jadi peningkatan merupakan teknik yang dilakukan kelompok untuk mendapatkan hasil yang bertambah atau lebih. Sedangkan perekonomian yang memiliki kata dasar ekonomi, artinya ilmu tentang dasar-dasar produksi, distribusi, dan penggunaan barang atau kekayaan, seperti perdagangan, perindustrian maupun keuangan. Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa peningkatan perekonomian adalah perubahan keadaan dari perekonomian

lemah menuju perekonomian yang lebih baik atau mengalami perkembangan dari sebelumnya (Humadi, 2015).

Berkaitan dengan judul penelitian penulis, peningkatan ekonomi yang dialami oleh anggota KOPIN dapat dilihat dari beberapa indikator yang menjelaskan dari kondisi sebelum hingga kondisi setelahnya.

d. Pelaku Usaha Industri Ikan Asap

Menurut pasal 1 angka 3 UU No. 8 Tahun 1999 dalam Khasanah (2019), pelaku usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi. Pelaku usaha yang menjadi kajian pada penelitian ini adalah orang-orang yang melakukan usaha dibidang pengasapan ikan asap di keluarah Bandarharjo kecamatan Semarang Utara.

Industri ikan asap merupakan jenis usaha berbasis rumah tangga yang berasal dari warisan keluarga secara turun-temurun dan berkontribusi menjadi mata pencaharian masyarakat sekitar. Karakteristik dari industri rumah tangga biasanya masih menggunakan teknologi sederhana atau tradisional. Usaha ini biasanya mempekerjakan anggota keluarga dan masyarakat sekitar (Khanifah, 2020). Industri ikan asap di Bandarharjo merupakan suatu usaha pengolahan ikan dengan tahap awal pemotongan daging, pencucian, pemasangan lidi, penjemuran hingga pengasapan ikan. Pengasapan ikan masih dilakukan dengan cara tradisional, yaitu menggunakan bahan bakar alami seperti tempurung kelapa. Industri ikan asap di Bandarharjo sudah dilengkapi oleh cerobong asap yang berfungsi untuk mengontrol asap ketika api dinyalakan, sehingga tidak memenuhi ruangan.

2. Teori Fungsionalisme Struktural oleh Talcott Parsons

Penelitian ini menggunakan teori fungsionalisme struktural dari Talcott Parsons. Fungsi dalam teori ini menerangkan adanya beragam aktivitas yang menunjukkan pada pemenuhan kebutuhan dari sebuah sistem. Berasal dari

definisi tersebut, Parsons menyakini bahwa terdapat ketentuan mutlak yang harus ada, agar masyarakat sebagai struktur dapat menjalankan fungsinya dengan sebaik mungkin demi kontinuitas hidup mereka (Raho, 2021). Empat fungsi sistem yang dikenal dengan AGIL, yaitu *adaptation* (adaptasi), *goal attainment* (pencapaian tujuan), *integration* (integrasi), dan *latency* (pemeliharaan pola) (Wirawan, 2012).

Berkaitan dengan judul penelitian ini yang membahas strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap di kelurahan Bandarharjo, kecamatan Semarang Utara. Pelaku usaha adalah bagian dari masyarakat yang merupakan sistem sosial yang memiliki fungsi untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan masyarakatnya sendiri dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Masyarakat Bandarharjo sebagian besar bermata pencaharian di bidang usaha ikan asap, baik sebagai pemilik maupun tenaga kerja. Setiap pemilik usaha industri ikan asap terbentuk dalam satu wadah kelompok pengrajin ikan asap yang bernama KOPIN. Kelompok usaha tersebut memiliki struktur yang berfungsi dalam meningkatkan ekonomi masyarakat sekitar, terutama untuk pelaku usaha sendiri. Ketika pelaku usaha meningkat ekonominya, maka juga akan berdampak bagi masyarakat lainnya, sehingga pelaku usaha akan merekrut tenaga kerja pembantu dari masyarakat yang belum bekerja. Jadi dengan adanya sentra industri ikan asap yang terdiri dari 25 industri dalam meningkatkan ekonomi, strategi terkait kegiatan ekonomi tersebut dipusatkan kepada masyarakatnya sendiri, terutama pada pelaku usaha dari setiap industri kecil yang tergabung dalam “KOPIN” sebagai sistem sosial yang memiliki fungsi. Empat fungsi AGIL akan menjelaskan mengenai penelitian ini, yakni sebagai berikut :

a. Adaptation (Adaptasi)

Fungsi ini menjelaskan bahwa sistem harus mengatasi kebutuhan mendesak yang bersifat situasional dari luar. Sistem tersebut harus menyesuaikan lingkungannya dan menyesuaikan lingkungan dengan kebutuhan (Ritzer, 2012).

Sentra industri ikan asap yang terdiri dari beberapa pelaku usaha dalam KOPIN harus menyesuaikan dirinya terhadap tuntutan kenyataan. Pelaku usaha harus merespon positif berbagai perubahan yang terjadi, baik yang disebabkan oleh faktor eksternal maupun internal. Faktor eksternal seperti sulitnya pelaku usaha untuk memperoleh bahan baku utama produksi, yaitu ikan segar dalam meningkatkan kemajuan usahanya melalui peningkatan jumlah produksi ikan asap. Selain itu, mereka harus menyesuaikan lingkungan dengan kebutuhan mereka. Bandarharjo dilabelkan sebagai sentra industri ikan asap terbesar di Kota Semarang, maka pelaku-pelaku usaha dalam KOPIN dalam meningkatkan ekonomi, mereka harus pula meningkatkan kualitas ikan asap melalui bahan bakar pengasapannya. Pelaku usaha harus bisa mengatasi kebutuhan mereka yang pasti dihadap oleh kendala dari luar. Sedangkan faktor internal berasal dari lingkungan mereka sendiri. Mereka harus bisa beradaptasi dengan sesama pelaku usaha, antara satu dengan lainnya melalui pembangunan komunikasi yang baik, serta menghargai setiap perbedaan yang ada. Adaptasi tidak hanya dilakukan antara sesama pelaku usaha, namun berlaku juga untuk pelaku usaha dengan tenaga kerja.

b. Goal Attainment (Pencapaian Tujuan)

Fungsi ini menjelaskan bahwa sistem harus mengutamakan tujuan dan memobilisasikan sumber daya atau potensi untuk mencapai tujuan (Haryanto, 2012).

KOPIN yang terdiri dari beberapa pelaku usaha yang tersusun dalam struktur, harus bisa mendefinisikan tujuan utama mereka. Pelaku usaha industri ikan asap dalam penentuan tujuan tidak lagi mementingkan kepentingan pribadi, namun lebih kepada kepentingan bersama. Penentuan tujuan dirumuskan berdasarkan keputusan bersama. Tujuan dari mereka adalah meningkatkan ekonomi masyarakat dan meningkatkan solidaritas. Setelah menentuka tujuan, pelaku-pelaku usaha harus menggerakkan potensi yang mereka miliki guna mencapai tujuan tersebut.

c. Integration (Integrasi)

Menurut Ritzer (2012) fungsi ini mengharuskan suatu sistem untuk mengatur antar hubungan bagian-bagian komponennya. Sistem harus mengelola hubungan di antara tiga fungsi lainnya (A,G, L).

Integrasi merupakan proses penyatuan keseluruhan dari masyarakat yang mencakup adanya adaptasi, pencapaian tujuan dan pemeliharaan pola sehingga tercipta keseimbangan. Ketika pelaku-pelaku usaha memiliki hubungan interaksi yang baik, dapat menyesuaikan kebutuhan dengan lingkungannya, dan mampu bekerja sama dalam mencapai tujuan yang telah dirumuskan, serta memelihara pola dengan saling memotivasi, memberi saran, dan mengevaluasi, maka akan mempererat tali solidaritas dalam suatu wadah. Dengan demikian, tujuan utama mereka akan mudah tercapai.

Apabila pelaku usaha memegang konsep tersebut, maka akan tercipta keseimbangan. Sehingga tujuan utama dari mereka dalam meningkatkan ekonomi akan muda dicapai. Seperti halnya dalam KOPIN terdapat struktur seperti pelindung, ketua, sekretaris, bendahara, penasehat, keamanan, seksi simpan pinjam, devisi pengadaan bahan baku, dan devisi pelatihan wirausaha. Mereka saling bekerja sama untuk kepentingan bersama, walaupun usaha mereka bersifat perorangan, namun mementingkan kepentingan bersama adalah simbo; dari keseimbangan masyarakat.

d. Latency (Latensi)

Fungsi ini menjelaskan bahwa sistem harus menciptakan dan mempertahankan motivasi. Setiap struktur harus melengkapi, memelihara, dan memperbaharui motivasi individu dan pola-pola budayanya (Arisandi, 2015).

Pemeliharaan pola dapat dilakukan dengan memberi nilai-nilai dalam bentuk motivasi antara pelaku usaha industri ikan asap satu dengan pelaku usaha lainnya. Pelaku usaha dari KOPIN yang berpengalaman dapat memberi saran, kritik, dan motivasi dalam pertemuan-pertemuan rapat. Misalnya dengan memberikan ilmu atau pengalaman terkait dengan usaha, bagaimana strategi-strategi dalam menjalankan usaha yang baik atau mungkin sama-sama menciptakan inovasi yang baru.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bertujuan memahami gejala dalam konteks sosial yang dirasakan oleh masyarakat sebagai sumber informasi dalam penelitian mengenai tindakan atau perilaku, persepsi, motivasi dengan mengutamakan interaksi secara mendalam mengenai kejadian atau gejala yang diteliti penulis (Herdiansyah, 2019). Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research), yaitu penelitian yang dilakukan penulis di suatu lokasi yang sudah dipilih untuk menganalisis sesuatu yang ada di lokasi tersebut (Fathoni, 2006). Berdasarkan judul yang diangkat oleh penulis, penulis akan mencoba memahami strategi dari pelaku usaha yang tergabung dalam KOPIN di masyarakat Bandarharjo untuk mencapai tujuan mereka, yaitu meningkatkan ekonomi mereka. Penulis mengutamakan interaksi secara mendalam mengenai strategi apa yang mereka lakukan dan seberapa besar hasil dari tindakan apa yang mereka lakukan.

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskripsi. Kejadian atau fenomena sosial yang ada harus bersifat naratif, dengan menuangkan data dan fakta kedalam bentuk uraian kata (Anggito & Setiawan, 2018). Data yang didapatkan dari interaksi mendalam antara penulis dengan informan (pelaku usaha ikan asap) ditulis secara lengkap, detail dan menyeluruh dalam bentuk kata-kata. Penulis akan menarik kesimpulan mengenai fenomena tersebut dengan awal penggambaran strategi apa yang dilakukan KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap sampai pada bagaimana perubahan ekonomi yang dialami pelaku usaha industri ikan asap anggota KOPIN di Bandarharjo.

2. Sumber dan Jenis Data

a. Data Primer

Data primer ialah data yang didapatkan dari sumber data utama di lapangan (Manab, 2015). Sumber data primer dapat diperoleh dari perorangan maupun kelompok melalui pengamatan dan wawancara. Dengan pengamatan

dan wawancara, penulis mendapatkan gambaran dan jawaban konkret dari pertanyaan-pertanyaan yang penulis ajukan pada subjek penelitian. Kemudian hasil dari pengamatan dan wawancara dituangkan dalam bentuk catatan tertulis yang nantinya digunakan penulis untuk memaparkan terkait strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap di Kelurahan Bandarharjo Kecamatan Semarang Utara.

b. Data Sekunder

Data sekunder ialah data yang diambil dari sumber kedua. Data sekunder merupakan data pembantu atau penunjang yang dibutuhkan dalam penelitian. Data sekunder dapat diperoleh dengan menuliskan beberapa catatan dari dokumen, tulisan ataupun artikel (Manab, 2015). Pada penelitian ini, data sekunder akan diperoleh dari arsip atau data dari pemerintah setempat maupun dari masyarakat sekitar, termasuk jumlah industri yang ada di kelurahan Bandarharjo Kecamatan Semarang Utara dengan kebutuhan data penulis. Serta referensi-referensi yang dapat menunjang data yang diinginkan oleh penulis terkait dengan strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah aktivitas yang dirancang dan terpusat untuk mengamati, mencermati, dan merekam perilaku maupun tujuan apa yang diinginkan oleh sebuah sistem serta untuk menggali apa yang menjadi pemicu adanya tindakan atau perilaku dan dasar dari sistem tersebut (Sidiq, 2019). Observasi akan penulis lakukan dengan mengamati dan mencermati apa yang ditemukan di lapangan, seperti pengamatan adanya sentra industri ikan asap yang terdiri dari beberapa industri kecil dan aktivitas pekerja dalam memproduksi ikan asap. Sebelumnya penulis sudah melakukan pengamatan dan pengenalan tempat dari bulan Februari 2020. Melihat hal tersebut membuat penulis berfokus pada beberapa industri ikan asap dan aktivitas masyarakat sekitar dalam memproduksi ikan asap serta adanya KOPIN yang berusaha untuk meningkatkan ekonomi pelaku usaha.

b. Wawancara Mendalam (In-dept interview)

Wawancara adalah langkah yang digunakan penulis untuk memperoleh informasi. Pengajuan pertanyaan sangat penting untuk mendapatkan pandangan seseorang mengenai fenomena dan realita peristiwa. Pada penelitian ini menggunakan metode wawancara mendalam (in-dept interview). Dengan wawancara mendalam, penulis akan memahami makna dari pengalaman yang dibagikan informan. Pengalaman dan pendapat dari informanlah yang menjadi acuan dasar data yang nantinya akan dikaji dan dikupas. Sebab ketika informan bercerita, disitulah penulis sedang memilah-milah isi yang memuat hal penting dari pengalaman yang diceritakan. Dari cerita yang dibagikan, penulis memperoleh definisi mengenai kehidupan orang lain dan memosisikannya ke dalam diri penulis, sehingga penulis dapat membagikan pengalaman tersebut dengan mengungkapkannya melalui bahasa yang dapat dipahami oleh pembaca (Raco, 2010).

Wawancara dilakukan dengan 9 informan yaitu lurah Bandarharjo, ketua, 2 orang penasehat dan 5 pelaku usaha ikan asap. Alasan pemilihan lurah karena mereka terlibat dalam peresmian kampung mangoet oleh pemerintah Kota Semarang. Sehingga memungkinkan penulis mendapatkan data mengenai kegiatan atau program terkait dengan kampung mangoet. Kemudian pemilihan ketua dan penasehat sebagai informan dalam penelitian ini dikarenakan mereka memiliki pengaruh besar dalam menggerakkan KOPIN. Sedangkan pemilihan 5 pelaku usaha dikarenakan, merekalah yang berpartisipasi dalam melaksanakan beberapa strategi KOPIN guna peningkatan ekonomi mereka.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik mengumpulkan data yang berbentuk tulisan, seperti kehidupan masa lalu, catatan harian, riwayat hidup seseorang dan lain sebagainya. Bentuk lain dari dokumen dapat berupa gambar dan foto (Hardani dkk, 2020).

Dokumentasi bertujuan untuk menyempurnakan penerapan metode observasi dan wawancara penelitian kualitatif, pengumpulan dokumen dan data-data dibutuhkan dalam penelitian dengan mempelajari secara menyeluruh agar penelitian yang dilakukan dapat dipercaya sebab adanya dukungan dari validasi suatu peristiwa yang terjadi (Sidiq, 2019).

Dokumen yang akan dilampirkan pada penelitian ini berupa foto atau gambar dan data tertulis dari pihak pelaku usaha yang berhubungan dengan judul penelitian yang penulis kaji.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif dilakukan secara induktif, yaitu penulis turun ke lapangan, kemudian mempelajari, menganalisis, menafsirkan dan mengambil kesimpulan dari kejadian yang ditemukan di lapangan. Makna yang ditemukan penulis dari analisis data itulah yang menjadi hasil penelitian (Siyoto dkk, 2015).

Metode analisis data kualitatif menyertakan tahap reduksi data, penyajian data, dan verifikasi atau kesimpulan data. Tahap reduksi data dilakukan dengan langkah pemilahan, simplifikasi, pengabstrakan, dan perubahan data mentah yang ada di catatan tertulis yang diperoleh dari lapangan. Banyaknya data yang didapat penulis tidak sepenuhnya berfungsi atau memiliki sumbangan data dalam menggali masalah penelitian. Reduksi data perlu dilakukan setiap waktu dengan sedikit demi sedikit, karena apabila dilakukan di akhir penelitian, akan banyak data yang harus seleksi atau pilah. Selanjutnya, penyajian data merupakan langkah menyajikan data dari hasil penelitian yang memungkinkan penulis menarik kesimpulan data sementara dan kemudian merancang langkah selanjutnya apabila masih ditemukan data yang tidak lengkap (Martono, 2015). Tahapan terakhir yaitu kesimpulan atau verifikasi, dimana pada tahap ini, penulis mengungkapkan kesimpulan dari data-data yang didapatkan. Verifikasi data bertujuan untuk mengumpulkan inti data dengan mencari keterkaitan, persamaan dan perbedaan. Pengambilan kesimpulan dapat dilakukan dengan mencocokkan proposisi antara subjek

penelitian dengan makna yang terdapat dalam konsep-konsep dasar penelitian tersebut (Siyoto dkk, 2015).

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dapat memberikan kemudahan dalam memahami skripsi ini serta memberikan gambaran yang menyeluruh, secara garis besar, skripsi ini disusun menjadi tiga bagian yang mencakup enam bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memaparkan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka dan metode penelitian yang meliputi jenis dan pendekatan penelitian, sumber dan jenis data, teknik pengumpulan data serta teknik analisis data.

BAB II KERANGKA TEORI

Bab ini berisi penjelasan uraian kerangka teori fungsionalisme struktural dari Talcott Parsons yang dapat digunakan untuk melihat strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap melalui empat fungsi sistem (AGIL), yaitu adaptation, goal attainment, integration dan latency.

BAB III GAMBARAN UMUM KELURAHAN BANDARHARJO

Bab ini memaparkan tentang gambaran umum wilayah kelurahan Bandarharjo yang meliputi kondisi geografis, kondisi topografi, kondisi demografi dan mata pencaharian atau perekonomian masyarakat Bandarharjo. Selain itu, akan dipaparkan juga mengenai struktur organisasi KOPIN, visi misinya dan tugas dari anggota KOPIN.

BAB IV STRATEGI KOPIN DALAM PENINGKATAN EKONOMI PELAKU USAHA INDUSTRI IKAN ASAP

Bab ini akan memaparkan mengenai strategi yang dilakukan "KOPIN" dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap kemudian dianalisis menggunakan teori fungsionalisme struktural dari Talcott Parsons melalui empat fungsi sistem (AGIL), yaitu adaptation, goal attainment, integration, latency.

BAB V PENINGKATAN EKONOMI PELAKU USAHA INDUSTRI IKAN ASAP ANGGOTA KOPIN

Bab ini akan memaparkan tentang peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap anggota KOPIN. Dari kondisi yang dianggap kurang oleh pelaku usaha ikan asap sebelum adanya KOPIN kemudian mengalami peningkatan ekonomi setelah adanya KOPIN, kemudian akan dianalisis menggunakan teori fungsionalisme struktural dari Talcott Parsons melalui empat fungsi sistem (AGIL), yaitu adaptation, goal attainment, integration, latency.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada pelaku usaha industri ikan asap yang menjadi bagian dari KOPIN dan saran-saran untuk perkembangan penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

BAB II

STRATEGI KOPIN DAN PENINGKATAN EKONOMI PELAKU USAHA INDUSTRI IKAN ASAP DALAM PERSPEKTIF FUNGSIONALISME STRUKTURAL

A. Strategi KOPIN dan Peningkatan Ekonomi Pelaku Usaha Industri Ikan Asap

Kerangka teori ini akan memaparkan teori yang digunakan penulis untuk menganalisis data penelitian melalui teori fungsionalisme struktural dari Talcott Parsons. Namun, sebelumnya penulis akan menyampaikan terlebih dahulu konsep dari strategi KOPIN dan peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap sesuai dengan tema yang penulis teliti.

1. Strategi

Strategi adalah upaya untuk meraih tujuan dengan menyesuaikan lingkungan internal maupun eksternal, sehingga dapat menciptakan taktik, ketentuan dan tindakan yang sesuai. Secara eksplisit, strategi merupakan kunci kesuksesan yang memberikan kesatuan arah bagi semua anggota organisasi. Apabila rancangan strategi tidak jelas, maka ketentuan yang ditetapkan akan bersifat subjektif atau berdasarkan insting dan naluri serta mengabaikan keputusan dari yang lainnya (Wahyuni, 2018).

Berkaitan dengan judul penelitian penulis, strategi yang dirancang adalah hasil dari keputusan semua anggota KOPIN dalam meraih tujuan mereka, yaitu peningkatan ekonomi. Strategi yang disusun anggota KOPIN berkaitan dengan usaha industri ikan asap di kelurahan Bandarharjo kecamatan Semarang Utara.

2. KOPIN

KOPIN adalah wadah perkumpulan bagi pelaku usaha industri ikan asap. KOPIN merupakan salah satu bentuk organisasi dalam masyarakat kelurahan Bandarharjo, kecamatan Semarang Utara yang menjadi subjek penelitian yang penulis teliti, dimana memiliki tujuan yang akan dicapai bersama. Organisasi sendiri adalah perkumpulan yang memiliki potensi besar dalam mencapai hasil

yang sebelumnya mungkin tidak dapat dicapai oleh masyarakat secara sendiri-sendiri (Rivai, 2004). Organisasi memiliki struktur hirarki yang anggotanya saling bekerja sama dalam mencapai tujuan melalui pembagian tugas yang sudah ditetapkan (Thoha, 2002).

Berkaitan dengan judul penelitian penulis, KOPIN merupakan perkumpulan yang terdiri dari pelaku-pelaku usaha industri ikan asap yang membentuk beberapa struktur dengan arah pemikiran dan tujuan yang sama dalam meningkatkan ekonomi mereka.

3. Peningkatan Ekonomi

Peningkatan berarti langkah dalam mengembangkan suatu usaha. Jadi peningkatan merupakan teknik yang dilakukan kelompok untuk mendapatkan hasil yang bertambah atau lebih. Sedangkan perekonomian yang memiliki kata dasar ekonomi, artinya ilmu tentang dasar-dasar produksi, distribusi dan penggunaan barang atau kekayaan, seperti perdagangan, perindustrian maupun keuangan. Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa peningkatan perekonomian adalah perubahan keadaan dari perekonomian yang lemah menuju perekonomian yang lebih atau mengalami perkembangan dari sebelumnya (Humadi, 2015).

Berkaitan dengan judul penelitian penulis, peningkatan ekonomi yang dialami oleh anggota KOPIN dapat dilihat dari beberapa indikator yang menjelaskan dari kondisi sebelum hingga kondisi setelahnya.

4. Pelaku Usaha Industri Ikan Asap

Menurut pasal 1 angka 3 UU No. 8 Tahun 1999, dalam Kasanah (2019), pelaku usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi. Pelaku usaha yang menjadi kajian pada penelitian ini adalah orang-orang yang melakukan usaha

di bidang pengasapan ikan asap di kelurahan Bandarharjo kecamatan Semarang Utara.

Industri ikan asap merupakan jenis usaha berbasis rumah tangga yang berasal dari warisan keluarga secara turun-temurun dan berkontribusi menjadi mata pencaharian masyarakat sekitar. Karakteristik dari industri rumah tangga biasanya masih menggunakan teknologi sederhana atau tradisional. Usaha ini biasanya mempekerjakan anggota keluarga dan masyarakat sekitar (Khanifah, 2020). Industri ikan asap di Bandarharjo merupakan suatu usaha pengolahan ikan dengan tahap awal pemotongan daging, pencucian, pemasangan lidi, penjemuran hingga pengasapan ikan. Pengasapan ikan masih dilakukan dengan cara tradisional, yaitu menggunakan bahan bakar hasil alam seperti tempurung kelapa. Industri ikan asap di Bandarharjo sudah dilengkapi oleh cerobong asap, yang berfungsi untuk mengontrol asap ketika api dinyalakan, sehingga tidak memenuhi ruangan.

B. Teori Fungsionalisme Struktural oleh Talcott Parsons

Skripsi yang berjudul Strategi KOPIN Dalam Peningkatan Ekonomi Pelaku Usaha Industri Ikan Asap Di Kelurahan Bandarharjo Kecamatan Semarang Utara menggunakan teori fungsionalisme struktural yang menjabarkan empat fungsi sistem yang dikenal dengan AGIL. Alasan penulis menggunakan teori fungsionalisme struktural dari Talcott Parsons karena teori tersebut saling berkaitan untuk mengkaji hubungan strategi KOPIN dengan struktur KOPIN. Adanya AGIL dalam teori fungsionalisme struktural memudahkan penulis dalam mengkaji hubungan strategi KOPIN dengan struktur KOPIN.

Talcott Parsons lahir pada tahun 1902 di Colorado. Ia memiliki latar belakang keluarga yang dikenal religious dan berinterektual. Pada tahun 1924, Parsons memperoleh gelar sarjana muda dari Universitas Amherst. Kemudian pada tahun 1960-an, Parsons memperoleh serangan dari sayap radikal sosiologi Amerika yang baru muncul. Parsons dianggap mempunyai pandangan politik konservatif dan

teorinya dinilai konservatif dan lebih dari skema penggolongan yang sukar (Ritzer & Goodman, 2011).

Talcott Parsons adalah salah satu sosiolog kontemporer dari Amerika yang melihat sistem sosial atau susunan masyarakat melalui pendekatan fungsional (Arisandi, 2015). Teori Fungsionalisme struktural dari Talcott Parsons merupakan salah satu teori yang tergolong dalam paradigma sosial. Bagi Parsons teori tersebut memberikan manfaat dalam mengkaji dan menganalisa masalah sosial. Hal tersebut dikarenakan studi struktur dan fungsi masyarakat merupakan masalah sosiologis yang telah mendobrak karya-karya para pelopor ilmu sosiologi dan para ahli teori kontemporer (Ritzer, 2012).

Kata fungsi digunakan dalam berbagai aspek kehidupan manusia yang merujuk pada aktivitas dan dinamika manusia dalam menggapai tujuan hidupnya. Dipandang dari tujuan hidup, aktivitas manusia selalu memiliki fungsi. Secara kualitatif, fungsi dilihat dari sisi kegunaan dan manfaat seseorang, kelompok, organisasi atau asosiasi tertentu. Fungsi juga menunjukkan pada proses yang sedang terjadi atau yang akan terjadi, yakni merujuk kepada benda tertentu yang merupakan bagian dari proses tersebut, sehingga terdapat perkataan "masih berfungsi atau "tidak berfungsi". Dengan demikian, terkait dengan teori fungsionalisme struktural, setiap struktur di masyarakat baik mikro maupun makro akan tetap ada sepanjang ia mempunyai fungsi (Ritzer, 2012).

Anggapan dasar dari teori fungsionalisme struktural Talcott Parsons dalam perspektif sosiologi ialah melihat masyarakat sebagai satu sistem yang memiliki bagian-bagian yang saling berkaitan satu sama lain, kemudian bagian satunya tidak dapat berfungsi tanpa adanya hubungan dengan bagian lainnya (Sugiarti, 2014). Oleh karena itu, semua elemen harus bersifat fungsional, sehingga masyarakat dapat menjalankan fungsinya dengan baik dalam memenuhi kebutuhannya (Raho, 2021). Masyarakat dapat terintegrasi melalui keputusan yang dibuat para anggotanya dengan menerapkan nilai-nilai kemasyarakatan tertentu, terutama dalam menghadapi perbedaan-perbedaan yang ada. Sehingga suatu sistem dapat

dipandang sebagai masyarakat yang secara fungsional terintegrasi dalam suatu keseimbangan (Grathoff, 2000).

Teori fungsionalisme struktural yang diciptakan Talcott Parsons dan dipengaruhi oleh tokoh sosiolog Eropa melahirkan teori yang bersifat empiris, positivistic dan ideal. Pandangannya mengenai tindakan individu bersifat voluntaristik, maksudnya tindakan itu ditekankan pada dorongan motivasi, dengan menjejaki nilai, ide dan norma yang telah disetujui. Asas dari pemikiran Parsons menjelaskan bahwa tindakan individu mempunyai keleluasaan untuk memilih sarana (alat) dan tujuan yang akan dicapai, serta terjadi pada suatu kondisi yang unsurnya sudah pasti dan unsur lainnya digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan (Ritzer, 2012).

Dengan demikian, teori fungsionalisme struktural dari Talcott Parsons menitikberatkan pada keteraturan, keseimbangan sebuah sistem dan membantah adanya pertentangan atau konflik di dalam masyarakat. Fungsionalisme struktural dianggap sebagai integritas sistem yang dapat menyertakan sesuatu dari ketergantungan total point-pointnya atas satu sama lain kepada ketergantungan yang komperatif (Baut, 1992). Parsons berfikir bahwa masalah-masalah sosial yang muncul dalam masyarakat merupakan masalah yang memiliki fungsi positif dan fungsi negatif (Ritzer, 1992).

Menurut Parsons dalam Wulansari (2009) ketentuan fungsional sistem dalam masyarakat dapat dikaji, baik yang berhubungan dengan struktur maupun tindakan sosial, yang diwujudkan melalui nilai dan penyesuaian lingkungan yang memaksa suatu konsekuensi adanya ketentuan fungsional. Ketentuan fungsional tertentu seperti adaptasi, pencapaian tujuan, integrasi dan latensi harus dijalankan, sehingga dapat terwujud kelestarian sistem. Berkaitan dengan hal itu, empat ketentuan fungsional yang mendasar tersebut berlaku untuk semua sistem yang ada. Selain itu, empat ketentuan fungsional tersebut tertanam secara kuat dalam setiap dasar yang hidup pada semua tingkat organisme perkembangan evolusioner.

pembahasan teori dari Talcott Parsons akan didukung dengan pendekatan fungsionalisme struktural dengan memaparkan empat fungsi yang menjadi ciri semua sistem, yaitu adaptation, goal attainment, integration dan latency. Dengan bersamaan ke empat imperatif fungsional tersebut dikenal dengan skema AGIL. Penjelasan empat fungsi tersebut adalah sebagai berikut (Ritzer, 2012).

1. Adaptation (Adaptasi)

Fungsi ini menjelaskan bahwa sistem harus mengatasi kebutuhan mendesak yang bersifat situasional dari luar. Sistem tersebut harus menyesuaikan lingkungannya dan menyesuaikan lingkungan dengan kebutuhan (Ritzer, 2012).

Sentra industri ikan asap yang terdiri dari beberapa pelaku usaha dalam KOPIN harus bisa menyesuaikan dirinya terhadap tuntutan kenyataan. Pelaku usaha harus bisa merespon positif berbagai perubahan yang terjadi, baik yang disebabkan oleh faktor eksternal maupun internal. Faktor eksternal seperti sulitnya pelaku usaha untuk memperoleh bahan baku utama produksi, yaitu ikan segar dalam meningkatkan kemajuan usahanya melalui peningkatan jumlah produksi ikan asap. Selain itu, mereka harus menyesuaikan lingkungan dengan kebutuhan mereka. Bandarharjo dilabelkan sebagai sentra industri ikan asap terbesar di Kota Semarang, maka pelaku-pelaku usaha dalam KOPIN dalam meningkatkan ekonomi, mereka harus pula meningkatkan kualitas ikan asap melalui bahan bakar pengasapannya. Pelaku usaha harus bisa mengatasi kebutuhan mereka yang pasti dihadap oleh kendala dari luar. Sedangkan faktor internal berasal dari lingkungan mereka sendiri. Mereka harus bisa beradaptasi dengan sesama pelaku usaha, antara satu dengan yang lainnya dengan membangun komunikasi yang baik, serta menghargai setiap perbedaan yang ada. Adaptasi tidak hanya dilakukan antara sesama pelaku usaha, namun berlaku juga untuk pelaku usaha dengan tenaga kerja.

2. Goal Attainment (Pencapaian Tujuan)

Fungsi ini menjelaskan bahwa sistem harus mengutamakan tujuan dan memobilisasikan sumber daya atau potensi untuk mencapai tujuan (Hariyanto, 2012).

KOPIN yang terdiri dari beberapa pelaku usaha yang tersusun dalam struktur, harus mampu mendefinisikan tujuan utama mereka. Pelaku usaha industri ikan asap dalam penentuan tujuan tidak lagi mementingkan kepentingan pribadi, namun lebih untuk kepentingan bersama. Penentuan tujuan dirumuskan berdasarkan keputusan bersama, Tujuan dari mereka ialah meningkatkan ekonomi masyarakat dan meningkatkan solidaritas. Setelah menentukan tujuan, pelaku-pelaku usaha harus menggerakkan potensi yang mereka miliki guna mencapai tujuan tersebut.

3. Integration (Integrasi)

Menurut Ritzer (2012) fungsi ini mengharuskan suatu sistem harus mengatur antar hubungan bagian-bagian dari komponennya. Sistem harus mengelola hubungan di antara tiga fungsi lainnya (A,G,L).

Integrasi merupakan proses penyatuan keseluruhan dari masyarakat yang mencakup adanya adaptasi, pencapaian tujuan dan pemeliharaan pola sehingga terciptanya keseimbangan. Ketika pelaku-pelaku usaha memiliki hubungan interaksi yang baik, dapat menyesuaikan kebutuhan dengan lingkungannya, dan mampu bekerja sama dalam mencapai tujuan yang telah dirumuskan, serta memelihara pola dengan saling memotivasi, memberi saran dan mengevaluasi, maka akan mempererat tali solidaritas dalam suatu wadah. Dengan demikian, tujuan utama mereka akan mudah tercapai.

Apabila pelaku usaha memegang konsep tersebut, maka akan tercipta keseimbangan. Sehingga tujuan utama dari mereka dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi akan mudah dicapai. Seperti halnya, dalam KOPIN terdapat struktur seperti pelindung, ketua, sekertaris, bendahara, penasehat, keamanan, seksi simpan pinjam, devisi pengadaan bahan baku dan devisi pelatihan wirausaha. Mereka saling bekerja sama untuk kepentingan bersama, walaupun usaha mereka bersifat perorangan, namun bagi mereka mengutamakan kepentingan bersama adalah simbol dari keseimbangan masyarakat.

4. Latency (Pemeliharaan Pola)

Fungsi ini menjelaskan bahwa sistem harus menciptakan dan mempertahankan motivasi. Setiap struktur harus melengkapi, memelihara, dan memperbaharui motivasi individu dan pola-pola budayanya (Arisandi, 2015).

Pemeliharaan pola dapat dilakukan dengan memberi nilai-nilai dalam bentuk motivasi antara satu pelaku dengan pelaku lainnya. Pelaku usaha dari KOPIN yang lebih berpengalaman dapat memberi saran, kritik dan motivasi dalam pertemuan-pertemuan rapat. Misalnya dengan memberikan ilmu atau pengalaman terkait dengan usaha, bagaimana strategi-strategi menjalankan usaha yang baik atau mungkin sama-sama menciptakan inovasi baru.

Parsons merancang skema AGIL agar dapat di aplikasikan pada seluruh tingkatan sistem teoritisnya. Dalam ulasan keempat sistem tindakan ini, akan dijelaskan bagaimana cara Parsons menggunakan AGIL. Yaitu : organisme behavioral merupakan sistem tindakan yang mengatasi fungsi penyesuaian dengan mengadaptasikan dan mengubah lingkungan luar. Sistem kepribadian menjalankan fungsi pencapaian tujuan dengan mendefinisikan tujuan masyarakat dan memobilisasi sumber daya yang difungsikan untuk mencapainya. Dan sistem sosial mengatasi fungsi integrasi dengan mengatur bagian-bagian yang menjadi komponennya. Kemudian, akhirnya sistem kultur menjalankan fungsi latensi dengan membekali norma dan nilai-nilai yang mampu memotivasi masyarakat untuk bertindak (Ritzer, 2004).

BAB III

GAMBARAN UMUM KELURAHAN BANDARHARJO

A. Kondisi Geografis dan Topografi

Berdasarkan data Monografi Kelurahan Bandarharjo 2020, kelurahan Bandarharjo merupakan kawasan pesisir Kota Semarang yang berada di kecamatan Semarang Utara, provinsi Jawa Tengah. Luas wilayah Kota Semarang saat ini adalah 373,70 km² atau sekitar 2,90 % dari luas wilayah Jawa Tengah. Kota Semarang terbagi menjadi 16 kecamatan dan 177 kelurahan dengan luas wilayah yang berbeda-beda. Dilihat dari luas wilayah kecamatan Semarang Utara, kelurahan Bandarharjo merupakan salah satu dari 9 kelurahan yang terbilang memiliki wilayah yang besar dengan luas 342,68 ha yang terdiri atas 12 Rukun Warga (RW) dan 104 Rukun Tetangga (RT). Menurut batas wilayah, Bandarharjo memiliki 4 batas wilayah yang meliputi sebagai berikut :

1. Sebelah Utara : Laut Jawa
2. Sebelah Selatan : Kali Semarang dan Kelurahan Dadapsari
3. Sebelah Barat : Kali Semarang dan Kelurahan Kuningan
4. Sebelah Timur : Jalan Empu Tantular dan Kelurahan Tanjung Mas

Orbitasi jarak dari pemerintah wilayah kecamatan adalah :

1. Kelurahan yang terjauh : 04 km, 5 jam
2. Kabupaten atau kota : 06 km, 0 jam
3. Provinsi : 08 km, 5 jam

Wilayah Bandarharjo memiliki bentuk datar hingga berombak dan mempunyai iklim tropis serta dua musim, yaitu musim penghujan dan musim kemarau seperti di Indonesia pada umumnya dengan suhu udara $\pm 23^{\circ}$ C. Sedangkan tinggi pusat pemerintah wilayah dari permukaan laut adalah 0,5 km. Topografi kelurahan Bandarharjo terdiri atas dataran rendah dengan luas 342,0000

ha, tepi pantai dengan luas 2,000 ha, aliran sungai dengan luas 3,000 ha, dan bantaran sungai dengan luas 15,000 ha. Wilayah ini memiliki struktur tanah kering yang terdiri dari perkarangan, bangunan dan emplasemen dengan luas 211 ha. Selanjutnya, terdapat tegal atau kebun dengan luas 23 ha dan lading atau tanah huma dengan luas 32 ha. Selain itu, wilayah ini memiliki tanah basah yang terdiri dari tambak dengan luas 5 ha, rawa dan empang dengan luas 3 ha. Lahan wilayah Bandarharjo juga dimanfaatkan untuk keperluan fasilitas umum dengan luas 5 ha, lapangan olahraga 5 ha dan pemakaman 1 ha. Kemudian digunakan untuk keperluan fasilitas sosial seperti adanya masjid atau langgar sebanyak 37 buah, sarana pendidikan dengan luas 9 ha dan sarana kesehatan dengan luas 2 ha (Data Monografi Kelurahan Bandarharjo, 2020)

B. Kondisi Demografi

Menurut data Monografi Kelurahan Bandarharjo 2020, total penduduk yang ada di kelurahan Bandarharjo berjumlah 20.419 jiwa, terdiri dari laki-laki sebanyak 10.141 jiwa dan perempuan sebanyak 10.278 jiwa, maka jumlah penduduk perempuan lebih banyak dari pada penduduk laki-laki dengan selisih 137 jiwa. Adapun perincian jumlah penduduk Kelurahan Bandarharjo berdasarkan usia, sebagai berikut :

Tabel 1

Jumlah Penduduk Kelurahan Bandarharjo Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah
1	0-4 tahun	979 orang
2	5-9 tahun	2.079 orang
3	10-14 tahun	2.372 orang
4	15-19 tahun	2.390 orang
5	20-24 tahun	2.321 orang

6	25-29 tahun	2.093 orang
7	30-34 tahun	2.558 orang
8	35-39 tahun	2.836 orang
9	40 ke atas	2.791 orang
	Jumlah	20.419 orang

Sumber : Data Monografi Kelurahan Bandarharjo Tahun 2020

Menurut tabel di atas rata-rata penduduk di kelurahan Bandarharjo paling banyak berusia 35-39 tahun yang berjumlah 2.836 orang. Kebanyakan mayoritas penduduk kelurahan Bandarharjo berusia di bawah 40 tahun dan yang berusia paling sedikit yaitu balita dan anak-anak berusia 0-4 tahun yang berjumlah 979 orang.

Sedangkan bila ditinjau dari jumlah penduduk menurut agama, penduduk Kelurahan Bandarharjo mayoritas beragama Islam. Sebagaimana tampak dalam table berikut :

Tabel 2

Penduduk Kelurahan Bandarharjo Menurut Agama

No	Agama	Jumlah Penduduk
1	Islam	18.901 orang
2	Katolik	906 orang
3	Protestan	612 orang
	Jumlah	20.419 orang

Sumber : Data Monografi Kelurahan Bandarharjo Tahun 2020

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat diketahui bahwa mayoritas penduduk kelurahan Bandarharjo adalah beragama Islam. Oleh karena itu, masyarakat

Bandarharjo memiliki sarana ibadah yang dapat ditemui di beberapa tempat.. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 3

Sarana Peribadatan di Kelurahan Bandarharjo

No	Tempat Ibadah	Jumlah
1	Masjid	7
2	Surau/Langgar/Mushola	30
	Jumlah	37 buah

Sumber : Data Monografi Kelurahan Bandarharjo 2020

Menurut tabel di atas dapat disimpulkan bahwa sarana peribadatan di kelurahan Bandarharjo hanya tersedia bagi masyarakat yang beragama Islam. Padahal jelas-jelas dari data sebelumnya di tuliskan bahwa penduduk kelurahan Bandarharjo tidak hanya beragama Islam, namun juga beragama Katolik dan Protestan. Mungkin dikarenakan terdapat kendala-kendala tertentu, yang menyebabkan tidak tersedianya sarana peribadatan seperti Gereja bagi masyarakat yang beragama Katolik dan Protestan.

Walaupun adanya ragam perbedaan kepercayaan dan tempat beribadah, tidak membuat penduduk Kelurahan Bandarharjo saling bertentangan. Mereka akan saling menghargai dan menoleransi segala perbedaan seperti perbedaan agama.

Apabila ditinjau dari jumlah penduduk menurut tingkat pendidikan, wilayah Bandarharjo mayoritas banyak yang tamat atau selesai pada tingkatan Sekolah Dasar (SD), yaitu dengan jumlah 4.472 orang. Berikut jumlah penduduk Kelurahan Bandarharjo menurut pendidikan :

Tabel 4

Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah
1	Belum Sekolah	1.833 orang
2	Belum Tamat Sekolah Dasar	1.885 orang
3	Tamat Sekolah Dasar (SD)	4.472 orang
4	Tamat SLTP/Sederajat	3.064 orang
5	Tamat SLTA/Sederajat	3.153 orang
6	Tamat Akademik/Sederajat	65 orang
7	Tamat Perguruan Tinggi/Sederajat	169 orang

Sumber : Data Monografi Kelurahan Bandarharjo 2020

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa penduduk kelurahan Bandarharjo menurut tingkat pendidikan, menunjukkan angka terbanyak pada tingkatan tamatan Sekolah Dasar (SD), yaitu sebanyak 4.472 orang. Kemudian mayoritas kebanyakan dari penduduk Bandarharjo memiliki tingkatan pendidikan tamatan SLTP dan SLTA. Dan tingkat pendidikan terkecil di Kelurahan Bandarharjo terdapat pada tamat Akademik dengan jumlah 65 orang. Namun walaupun demikian, minat penduduk Bandarharjo dalam Perguruan Tinggi/Sederajat terbilang lumayan, dikarenakan tercatat sebanyak 169 orang dalam menyelesaikan studi di Perguruan Tinggi.

Berkaitan di luar tingkat pendidikan penduduk Bandarharjo, terdapat beberapa sarana pendidikan yang dapat menunjang masyarakat untuk menempuhnya, yaitu sebagai berikut :

Tabel 5

Sarana Pendidikan di Kelurahan Bandarharjo

No	Sarana Pendidikan	Jumlah	Jumlah Pengajar
1	Pendidikan Anak Usia Dini	2 buah	5 pengajar
2	Playgroup	4 buah	16 pengajar
3	Taman Kanak-Kanak	6 buah	16 pengajar
4	Sekolah Dasar Negeri	2 buah	22 pengajar
5	Madrasah Ibtidaiyah	2 buah	15 pengajar
6	Sekolah Dasar Swasta Umum	3 buah	26 pengajar
7	Sekolah Dasar Swasta Islam	1 buah	10 pengajar

Sumber : Data Monografi Kelurahan Bandarharjo 2020

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa kelurahan Bandarharjo memiliki sarana pendidikan terbanyak pada tingkat Sekolah Dasar (SD), yang dibagi dalam beberapa kategori, yaitu Sekolah Dasar Negeri yang berjumlah 2 buah dengan tenaga 22 pengajar, Sekolah Dasar Swasta Umum yang berjumlah 3 buah dengan tenaga 26 pengajar, dan Sekolah Dasar Swasta Islam yang berjumlah 1 buah dengan tenaga 10 pengajar. Kemudian terdapat sarana pendidikan bagi anak-anak di bawah usia Sekolah Dasar, yaitu sejumlah 3 yang meliputi PAUD, Playgroup dan TK. Selain itu, Kelurahan Bandarharjo memiliki Madrasah Ibtidiyah yang setara dengan tingkat Sekolah Dasar pada umumnya, yaitu dengan waktu tempuh 6 tahun. Hanya saja Madrasah Ibtidiyah lebih memfokuskan pada pembelajaran tentang keagamaan.

Suatu wilayah pasti memiliki perubahan data dalam catatan kependudukan, khususnya Kartu Tanda Penduduk dan Kartu Keluarga atau dapat disebut dengan mutasi penduduk. Sebagaimana yang terjadi pada Kelurahan Bandarharjo, yakni sebagai berikut :

Tabel 6

**Mutasi Penduduk Kelurahan Bandarharjo Menurut
Jumlah Perpindahan, Kedatangan, Kelahiran dan Kematian**

No	Mutasi Penduduk	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1	Pindah antar kecamatan	54	50	104 orang
2	Datang	40	35	75 orang
3	Kelahiran	80	95	175 orang
4	Kematian	45	40	85 orang

Sumber : Data Monografi Kelurahan Bandarharjo 2020

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa jumlah tertinggi dalam mutasi penduduk di kelurahan Bandarharjo tertuju pada angka kelahiran dengan jumlah laki-laki dan perempuan sebanyak 175 orang. Kemudian disusul dengan angka perpindahan antar kecamatan dengan jumlah laki-laki dan perempuan sebanyak 104 orang. Pada angka kedatangan dan kematian tercatat lebih sedikit dari pada angka perpindahan dan kelahiran, yaitu kedatangan dengan jumlah laki-laki dan perempuan sebanyak 75 orang, kemudian kematian dengan jumlah laki-laki dan perempuan sebanyak 85 orang.

C. Perekonomian Kelurahan Bandarharjo

Perekonomian di kelurahan Bandarharjo dapat dilihat melalui jumlah penduduk menurut mata pencahariannya. Berikut ini akan disajikan tabel jumlah penduduk berdasarkan beberapa mata pencaharian di Kelurahan Bandarharjo :

Tabel 7

Jumlah Penduduk Kelurahan Bandarharjo Menurut Mata Pencaharian

No	Mata Pencaharian	Jumlah
1	Buruh tani	38 orang
2	Nelayan	58 orang
3	Pengusaha sedang/besar	45 orang
4	Pengrajin/Industri Kecil	60 orang
5	Buruh industri	27 orang
6	Buruh bangunan	60 orang
7	Buruh pertambangan	30 orang
8	Pedagang	141 orang
9	Pengangkutan	230 orang
10	Pegawai negeri sipil	322 orang
11	ABRI	26 orang
12	Pensiunan (ABRI/PNS)	31 orang
	Jumlah	1.068 orang

Sumber : Data Monografi Kelurahan Bandarharjo 2020

Menurut tabel di atas, terdapat 12 macam mata pencaharian yang ada di kelurahan Bandarharjo. Jumlah keseluruhan penduduk menurut mata pencaharian tercatat sebanyak 1.068 orang. Kedudukan tertinggi diraih oleh penduduk dengan mata pencaharian pegawai negeri sipil yang berjumlah 322 orang. Sedangkan kedudukan terendah diraih oleh penduduk dengan mata pencaharian buruh pertambangan sebanyak 30 orang dan pensiunan ABRI/PNS sebanyak 31 orang. Menurut data Monografi Kelurahan Bandarharjo tahun 2020, terdapat penduduk

yang tidak memiliki pekerjaan, yaitu sebanyak 6.810 orang. Jadi antara jumlah penduduk yang bekerja dan tidak bekerja lebih banyak jumlah penduduk yang tidak bekerja.

Selanjutnya, elurahan Bandarharjo memiliki beberapa perusahaan atau usaha yang bergerak di bidang ekonomi, berikut ini data jumlah usaha yang ada di wilayah Bandarharjo :

Tabel 8
Jumlah Perusahaan Atau Usaha di Kelurahan Bandarharjo

No	Usaha	Jumlah	Tenaga Kerja
1	Industri besar dan sedang	155 buah	921 orang
2	Industri kecil	25 buah	146 orang
3	Industri rumah tangga	64 buah	105 orang
4	Perhotelan/Losmen/Penginapan	1 buah	8 orang
5	Rumah makan/Warung	30 buah	135 orang
6	Perdagangan	136 buah	322 orang
7	Angkutan	17 buah	37 orang
8	Lain-lain	28 buah	138 orang
	Jumlah	456 buah	1.812 orang

Sumber : Data Monografi Kelurahan Bandarharjo 2020

Berdasarkan data tabel di atas dapat dilihat bahwa kelurahan Bandarharjo memiliki 8 jenis usaha dengan total keseluruhan 456 buah dan total tenaga kerja sebanyak 1.812 orang. Usaha yang paling banyak di kelurahan Bandarharjo adalah industri besar dan sedang yang berjumlah 155 buah dan tenaga kerja sebanyak 921 orang. Kemudian usaha yang menjadi urutan terendah ialah industri kecil yang berjumlah 25 buah dan jumlah tenaga kerja 146 orang. Industri kecil yang berjalan

di kelurahan Bandaharjo adalah sentra pengasapan ikan yang berjumlah 25 industri ikan asap dengan kapasitas ukuran masing-masing dan tenaga kerja berjumlah kurang lebih 146 orang yang tenaga kerjanya sebagian besar berasal dari penduduk Bandaharjo sendiri.

Gambar 1.1 Sentra Industri Ikan Asap di Bandaharjo



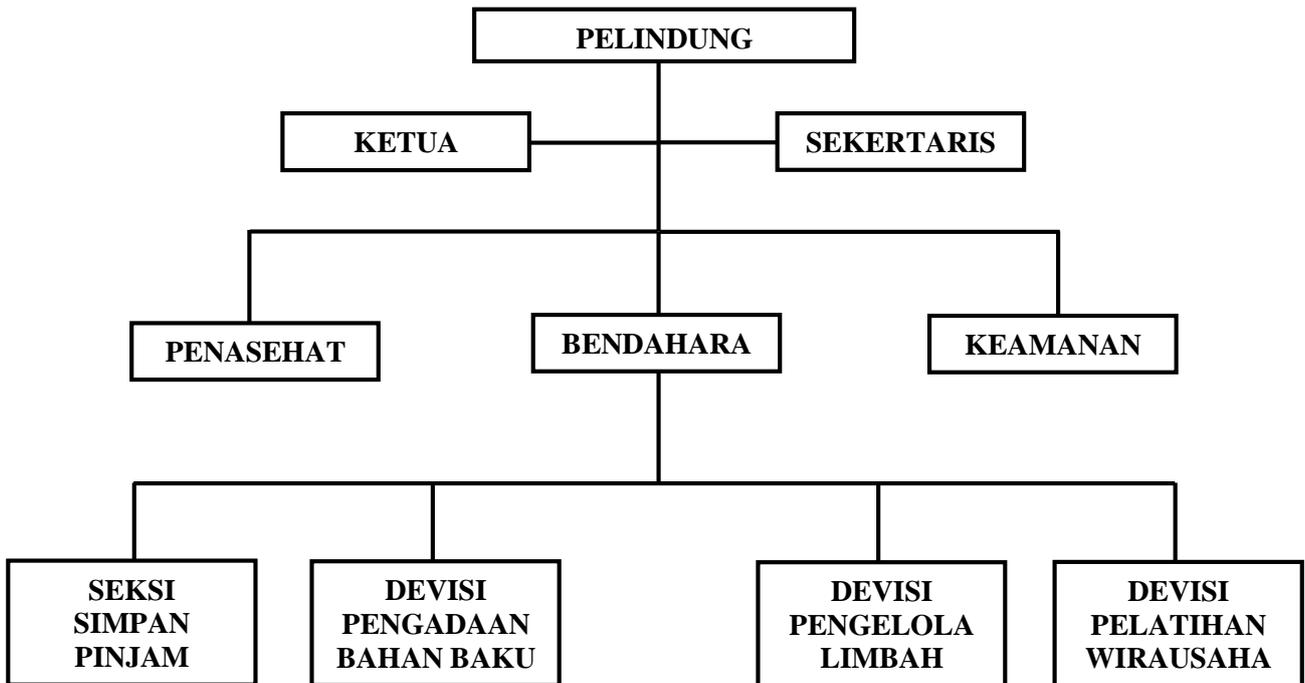
Sumber : Dokumentasi Pribadi (2020)

Adanya usaha yang ada di wilayah Bandaharjo dapat membantu masyarakat sekitar, khususnya penduduk Bandaharjo sendiri dalam memenuhi kebutuhan ekonomi. Selain itu, dapat memotivasi masyarakat sekitar untuk meningkatkan perekonomian, sebab banyak usaha yang bisa dilakukan dengan mandiri, seperti usaha perdagangan, rumah makan, warung maupun industri kecil berskala rumah tangga.

D. KOPIN di Kelurahan Bandarharjo

1. Struktur Organisasi KOPIN

Gambar 2.1 Struktur Organisasi KOPIN



Pelindung : Emi Setiana Estu Handayani, SE

Ketua : Bapak Nurhadi

Sekretaris : Bapak Hendrik

Penasehat :

1. Bapak Efendi
2. Bapak Sudarmo
3. Bapak Mariyanto

Bendahara : Ibu Dika Setyowati

Keamanan :

1. Babinsa Bandarharjo
2. Babinkamtimnas
3. Masyarakat Bandarharjo

Seksi Simpan Pinjam :

1. Mas Yupi
2. Bapak Yunaedi

Devisi Pengadaan Bahan Baku :

1. Bapak Udin
2. Bapak Ali

Devisi Pengelola Limbah :

1. Bapak Achmad Sail
2. Bapak Iskandar

Devisi Pelatihan Wirausaha :

1. Ibu Kholifatun
2. Ibu Jumari
3. Ibu Tumini
4. Ibu Fatimah
5. Ibu Sami'a
6. Ibu Kesanti

2. Visi dan Misi KOPIN

Visi :

1. Meningkatkan perekonomian pelaku usaha ikan asap di Bandarharjo.
2. Meningkatkan solidaritas pelaku usaha ikan asap di Bandarharjo.

Misi :

1. Mewujudkan keteraturan dan kesatuan antar pelaku usaha industri ikan asap.
2. Mewujudkan nilai-nilai kekeluargaan dalam organisasi.
3. Mendorong pelaku usaha ikan asap untuk mandiri, kreatif dan maju.

3. Tugas dari Anggota KOPIN :

a. Pelindung

Melindungi setiap anggota "KOPIN" dan bertanggung jawab atas jalannya organisasi "KOPIN".

b. Ketua

- Memimpin jalannya "KOPIN" dalam mencapai tujuan.
- Memimpin rapat anggota "KOPIN".
- Mengendalikan dan mengkoordinasi pelaksanaan kegiatan "KOPIN".
- Bersama dengan penasehat memberikan arahan-arahan kepada anggota "KOPIN" terkait dengan usaha industri ikan asap.

c. Sekertaris

- Menyiapkan dan mendistribusikan agenda rapat anggota "KOPIN".
- Merekap dengan mencatat hasil pembahasan dalam pertemuan rapat.
- Mempublikasikan hasil musyawarah.
- Mengatur dan mengkoordinir jadwal kegiatan mingguan dan tahunan.

d. Penasehat

- Menangani dan memberikan masukan atau solusi atas permasalahan atau kendala yang ada di sentra industri ikan asap Bandarharjo.
- Bersama dengan ketua memberikan arahan-arahan kepada anggota "KOPIN" terkait dengan usaha ikan asap.

e. Bendahara

- Mengkoordinasi kegiatan pembayaran kas untuk keperluan kebutuhan anggota "KOPIN" seperti air, penerangan sentra dan jimpitan sosial.
- Mencatat dan menyusun laporan keuangan terkait keperluan anggota "KOPIN" baik dari kas maupun iuran.
- Melampirkan kwintasi tanda terima pada laporan keuangan.
- Melaporkan laporan keuangan anggota "KOPIN" dalam setiap pertemuan per bulan.

f. Keamanan

Melaksanakan pengamanan secara menyeluruh di lokasi sentra industri ikan asap di Bandarharjo.

g. Seksi Simpan Pinjam

Mengkoordinasikan kegiatan simpan pinjam anggota "KOPIN".

h. Devisi Pengadaan Bahan Baku

Membantu anggota "KOPIN" memilih pemasok ikan dalam proses pengadaan bahan baku ikan.

i. Devisi Pengelola Limbah

Membantu dan mengkoordinasikan anggota "KOPIN" dalam penjualan limbah kepada pengepul.

j. Devisi Pelatihan Wirausaha

Mengajak, mendorong dan mengkoordinasikan anggota "KOPIN" untuk kreatif dan berinovasi.

BAB IV

STRATEGI "KOPIN" DALAM PENINGKATAN EKONOMI PELAKU USAHA INDUSTRI IKAN ASAP

Manusia merupakan makhluk sosial yang pada dasarnya tidak dapat hidup sendirian dan membutuhkan bantuan orang lain dalam memenuhi kebutuhannya. Pertumbuhan dan pola relasi dalam masyarakat tidak terlepas dari pranata yang terbentuk dari kebutuhan manusia akan keselarasan hidup bersama (Soekanto, 2012). Wujud dari pranata yang ada di masyarakat dapat berupa lembaga atau organisasi yang digunakan sebagai senjata dalam mencapai tujuan. Oleh karena itu, organisasi dapat dikatakan sebagai wadah dari aktivitas sekumpulan orang di masyarakat yang saling bekerjasama, mempunyai fungsi dan wewenang untuk mengerjakan usaha dalam menggapai tujuan yang telah ditetapkan (Budio, 2018)

Masyarakat Bandarharjo merupakan subjek kajian dari penelitian penulis yang dikenal memiliki sumber daya yang bergerak dalam usaha industri ikan asap. Wilayah Bandarharjo merupakan pusat sentra industri ikan asap yang terkenal di kota Semarang. Banyaknya penduduk sejumlah kurang lebih 25 orang sebagai pelaku usaha dan keperluan interaksi antar sesama maupun kebutuhan terkait industri mereka itulah yang melatarbelakangi lahirnya organisasi yang sekarang ini dikenal dengan nama KOPIN. KOPIN memiliki rangkaian struktur yang masing-masing memiliki tugas dan saling berkaitan satu sama lain dalam menyusun strategi. Adapun strategi yang dilakukan "KOPIN" terhadap pelaku usaha industri ikan asap akan dipaparkan, yaitu sebagai berikut :

A. Membantu Pelaku Usaha dalam Memilih Pemasok Bahan Baku

Dunia industri tidak dapat dilepaskan dari adanya bahan baku. Sebab, setiap produk yang diciptakan oleh industri pasti dihasilkan dari bahan baku terbaik. Bahan baku tidak hanya digunakan di industri yang besar namun, banyak digunakan juga dalam kancah industri rumahan. Bahan baku merupakan bagian terpenting yang menjamin keberlangsungan sebuah industri. Oleh karena itu,

untuk menjaga kelancaran proses produksi, maka perlu memperhatikan dengan baik persediaan bahan baku.

Masyarakat Bandarharjo yang menjadi bagian dari pelaku usaha industri ikan asap harus menjalankan proses produksi dari langkah pertama hingga selesai. Langkah pertama dari proses tersebut dimulai dengan menyediakan bahan baku. Bahan baku adalah komponen utama yang dibutuhkan dan digunakan pelaku usaha dalam membuat produk ikan asap. Bahan baku utama yang menjadi bagian dari usaha ikan asap adalah ikan.

Berdasarkan cerita sejarah yang dituturkan oleh salah satu pelaku usaha ikan asap, bahan baku ikan sebagian besar diperoleh dari pasar Kobong, TPI (Tempat Pelelangan Ikan) maupun dari tengkulak ikan. Jumlah ikan pun yang diperoleh mereka dikategorikan seadanya, karena pelaku usaha mengetahui bahwa konsumen ikan di tempat penjualan yang bersangkutan terbilang cukup banyak, baik dari mereka sendiri, pedagang ikan kecil, pemilik warung kuliner ikan dan lain-lain. Dalam hal ini, bapak Nurhadi mengungkapkan sebagai berikut :

“Dari semenjak dulu kami dapet ikan ya dari pasar Kobong, tempat pelelangan ikan, maupun dari tengkulak ikan mbak. Ya tapi jumlahnya tidak sesuai apa yang kita butuhkan, soalnya kan yang beli tidak dari kami saja, pasti dari pedagang ikan kecil, rumah makan dan lain-lainne mbak. Padahal sebenarnya dari kami banyak yang ingin memajukan usaha, karena banyak juga permintaan dari konsumen. (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN,09 Desember 2021).

Berdasarkan pernyataan dari bapak Nurhadi dapat dilihat bahwa banyaknya permintaan konsumen atau pelanggan ikan asap kepada pelaku usaha di Bandarharjo menjadi alasan yang tepat bagi mereka untuk memajukan usahanya. Hal ini sesuai dengan pemahaman fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Goal Attainment (pencapaian tujuan) mengharuskan sistem mengutamakan tujuan dan memobilisasikan sumber daya atau potensi untuk mencapai tujuan (Haryanto, 2012). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Goal Attainment** digambarkan bahwa setiap pelaku usaha ikan asap tentu memiliki keinginan untuk meningkatkan pendapatan mereka. Oleh karena itu, pelaku usaha yang tergabung dalam KOPIN secara bersama-sama telah merumuskan

tujuan utama mereka. Tujuan tersebut berupa peningkatan ekonomi. Berkaitan dengan adanya tuntutan kebutuhan konsumen yang kian semakin bertambah, memberi peluang bagi pelaku usaha untuk merealisasikan keinginan dan tujuan mereka. Para pelaku usaha dalam merealisasikannya harus memobilisasikan KOPIN dalam memajukan usaha.

Berhubungan dengan hal itu, bapak Effendi mengungkapkan :

"Kalau kita ingin memajukan usaha, hal penting yang dibutuhkan itu pasti peningkatan modal dan tenaga kerja mbak. Tapi kalau untuk masalah modal insyAllah ada mbak, tenaga kerjapun kita bisa mengambil dari masyarakat sini, itung-itung kita sambil buka lowongan pekerjaan kan. Nah tapi kalau untuk meningkatkan jumlah ikan susah mbak, karena pelaku usaha disini kebanyakan njagakke (menggantungkan) persediaan yang ada aja. Apalagi pas musim penghujan mbak, bakalan susah dapat ikan kalau njagakke (menggantungkan) terus di tempat itu-itu wae." (Wawancara Effendi selaku pelaku usaha sekaligus penasehat KOPIN, 09 Desember 2021).

Faktor-faktor yang dibutuhkan dalam memajukan usaha adalah modal dan tenaga kerja. Sebab, untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas ikan asap, diperlukan modal yang cukup untuk merealisasikannya. Kemudian, akan ada kemungkinan juga penambahan tenaga kerja. Bagi beberapa pelaku usaha, modal yang akan dibutuhkan untuk mengcover kebutuhan industri seperti bahan baku ataupun gaji karyawan sudah mereka siapkan. Perihal mencari tenaga kerja pun, mereka tidak ada kendala, sudah pastinya mereka akan merekrut tenaga kerja dari masyarakat sekitar yang belum bekerja. Namun, disini yang menjadi kendala mereka adalah menyediakan ikan dalam jumlah yang lebih dari sebelumnya. Adanya ketergantungan pelaku usaha terhadap persediaan ikan di pasar, tempat pelelangan ikan maupun dari tengkulak ikan, menjadikan hal tersebut sebagai kendala pelaku usaha untuk memperoleh ikan dalam jumlah yang banyak. Apalagi ketika musim penghujan, kemungkinan besar pelaku usaha akan banyak kekurangan persediaan atau mungkin tidak ada sama sekali.

Melihat keadaan tersebut, banyak dari pelaku usaha yang merasa prihatin. Oleh karena itu, mereka berusaha mencari solusi dari permasalahan utama yang

menjadi kendala bagi mereka dalam meningkatkan usahanya. Hal tersebut sebagaimana dengan penuturan bapak Effendi, yaitu sebagai berikut :

"Kita punya wadah perkumpulan yang menjadi media untuk menyelesaikan masalah mbak. Dalam perkumpulan ini kita saling merembuk (berdiskusi) gimana caranya beberapa dari kita yang ingin memajukan usahanya bisa mendapatkan jumlah ikan yang ditargetkan, itung-itung bisa dapet kualitas ikan yang bagus." (Wawancara Effendi selaku pelaku usaha sekaligus penasehat KOPIN, 09 Desember 2021).

Kemudian dalam melanjutkan penuturan dari beliau, bapak Nurhadi mengungkapkan kembali bahwa :

"Kalau dari beberapa usulan sih kita perlu melakukan kerjasama dengan pemasok ikan mbak. Tapi kan ya tidak mungkin kalau dari KOPIN memfasilitasi kegiatan pemenuhan bahan baku dari proses awal sampai akhir. Mungkin dari KOPIN dapat membantu pelaku usaha untuk memilih pemasok ikan saja. Kebetulan dari kita ada 2 pelaku usaha yang sering bertransaksi dengan pemasok dalam usahanya. Jadi mereka bisalah membantu pelaku usaha lainnya yang ingin maju, terutama dalam memilih pemasok ikan. Kalau pelaku usaha yang tidak berpengalaman akan susah mbak menemukan pemasok yang baik. Maka dari itu, KOPIN membentuk divisi pengadaan bahan baku untuk membantu mereka. KOPIN menyediakan data beberapa pemasok yang sudah direkap melalui pertimbangan jumlah, mutu dan harga mbak. Mereka memanfaatkan teknologi media untuk mencarinya. Jadi, kita bisa merekomendasikan pemasok bagi mereka yang membutuhkan dalam pengadaan bahan baku mbak.. Kita juga memberi gambaran gimana langkah yang harus dilakukan saat bertransaksi dengan pemasok. Tapi untuk perencanaan jumlah dan proses pembelian itu tetap jadi tanggung jawab dari mereka sendiri." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Menurut dua pernyataan wawancara bapak Effendi dan bapak Nurhadi dapat disimpulkan bahwa KOPIN dalam mengatasi kendala tersebut, mereka mencari solusi dengan membentuk divisi pengadaan bahan baku. Pembentukan divisi ini didasari oleh beberapa pelaku usaha yang berpengalaman dalam menjalin transaksi ekonomi dengan pemasok ikan terkait dengan usahanya. KOPIN tidak ingin ketika anggotanya memilih pemasok tanpa didasari dengan pengalaman, mereka akan menemukan pemasok yang tidak sesuai dan tidak terpercaya. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Adaptation (adaptasi) mengharuskan sistem mengatasi kebutuhan mendesak

yang bersifat situasional dari luar. Sistem harus menyesuaikan lingkungannya dan menyesuaikan lingkungan dengan kebutuhan (Ritzer, 2012). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Adaptation** digambarkan bahwa bentuk penyesuaian KOPIN dalam mengatasi kendala bahan baku tidak dilakukan dari proses kegiatan perencanaan jumlah hingga pembelian. Bentuk bantuan yang dapat diberikan berupa rekomendasi beberapa pemasok yang bersumber dari media teknologi yang telah direkap dan sudah dipertimbangkan kuantitas, kualitas dan harga. KOPIN akan memberikan data pemasok yang menjadi rekomendasi kepada pelaku usaha. Kemudian KOPIN juga akan memberikan gambaran kepada pelaku usaha mengenai bagaimana langkah-langkah melakukan transaksi pembelian dengan pemasok ikan. Untuk penentuan jumlah produksi yang dibutuhkan dan proses pembelian menjadi tanggung jawab masing-masing pelaku usaha. Adanya tindakan dari KOPIN ini diharapkan dapat membantu pelaku usaha yang ingin memajukan usahanya.

Tindakan KOPIN dalam rangka membantu pelaku usaha memilih pemasok ikan, di mulai sejak awal tahun 2016, yaitu satu tahun setelah KOPIN terbentuk. Adanya tindakan KOPIN dalam hal ini, menjadi dampak positif bagi beberapa pelaku usaha yang ingin memajukan usahanya. Hal tersebut seperti apa yang dituturkan oleh bapak Nurhadi, yaitu sebagai berikut :

"Tindakan ini dimulai di tahun 2016 mbak, satu tahun setelah KOPIN terbentuk dengan struktur yang baru. Adanya tindakan ini cukup mendukung para pelaku usaha untuk memajukan usahanya. Dulunya sentra industri ikan asap di Bandarharjo sebagian besar berkapasitas kecil, allhamdulillah mbak sekarang kapasitas rumah produksi berkembang menjadi beberapa kapasitas besar dan kapasitas sedang. Kapasitas besar ada 5 rumah produksi, kapasitas sedang ada 7 rumah produksi. Lalu sisanya ada 13 rumah produksi berkapasitas kecil. Kalau jumlah bahan baku ikan yang dibutuhkan rumah produksi kapasitas besar sebanyak 3 ton per minggu, kapasitas sedang 2 ton per minggu dan kapasitas kecil kurang lebih setengah sampai 1 ton per minggu." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Selanjutnya, bersamaan dengan pernyataan tersebut, bapak Ali dan bapak Udin mengungkapkan hal berikut :

"Untuk jumlah produksi ikan asap setiap harinya masing-masing kapasitas beda-beda mbak. Kapasitas besar sebanyak kurang lebih 6 kuintal per hari,

kapasitas sedang kurang lebih 3 sampai 5 kuintal per hari dan kapasitas kecil biasanya kurang lebih 1 sampai 2 kuintal per hari. Jenis ikan yang dipakai pelaku usaha yaitu ikan manyung, pari, tongkol dan patin." (Wawancara Ali selaku pelaku usaha sekaligus devisi pengadaan bahan baku, 13 Desember 2021).

"Tidak semua dari anggota KOPIN mendapatkan bahan baku ikan dari pemasok mbak, masih ada 13 pelaku usaha yang masih menggantungkan ikan baik dari pasar maupun tpi, karena perihal modal. Bagi mereka untuk memajukan usahanya melalui peningkatan jumlah produksi ikan asap, maka mereka harus menambah modal lagi. Namun KOPIN akan siap membantu pelaku usaha selanjutnya yang ingin memajukan usahanya melalui peningkatan jumlah produksi. Harapannya kedepan, semua pelaku usaha ikan asap Bandarharjo sukses dan mandiri dalam usahanya." (Wawancara Udin selaku pelaku usaha sekaligus devisi pengadaan bahan baku, 13 Desember 2021).

Tiga pernyataan di atas dari bapak Nurhadi, bapak Ahmad Sail dan bapak Udin menjelaskan bahwa tindakan KOPIN dalam hal ini memberikan progress bagi pelaku usaha dalam memajukan usahanya. Adanya tindakan dari KOPIN melalui devisi pengadaan bahan baku, mendukung pelaku usaha untuk memajukan usahanya. Pelaku usaha di sentra industri Bandarharjo dulu sebagian besar dikategorikan dalam rumah produksi berkapasitas kecil. Kemudian mengalami kemajuan di era sekarang yang ditandai dengan adanya rumah produksi berkapasitas besar sejumlah 5 rumah dan rumah produksi berkapasitas sedang sebanyak 7 rumah, sisanya terdapat 13 rumah produksi berkapasitas kecil.

Banyaknya jumlah bahan baku ikan, kapasitas besar membutuhkan sebanyak 3 ton, kapasitas sedang sebanyak 2 ton dan kapasitas kecil sebanyak setengah sampai 1 ton. Banyaknya jumlah bahan baku ikan digunakan dalam waktu kurang lebih seminggu. Hasil produksi ikan asap pun setiap kapasitas berbeda-beda per harinya. Kapasitas besar dapat memproduksi ikan asap sebanyak kurang lebih 6 kuintal, kapasitas sedang sebanyak kurang lebih 3 sampai 5 kuintal dan kapasitas kecil sebanyak kurang lebih 1 sampai 2 kuintal. Jenis ikan yang biasanya digunakan adalah ikan manyung, pari, tongkol dan patin.

Gambar 3.1 Bahan Baku Ikan Segar (Manyung)



Sumber : Dokumentasi Pribadi (2021)

Jadi, dalam perihal banyaknya jumlah bahan baku ikan yang dibutuhkan rumah produksi per kapasitas, terdapat 12 rumah produksi dengan 12 pelaku usaha yang memperoleh bahan baku ikan melalui pemasok. Kemudian 13 pelaku usaha dengan kapasitas kecil masih menggantungkan persediannya kepada pasar, TPI maupun tengkulak ikan. Mungkin dari beberapa pelaku usaha di Bandarharjo masih belum mempunyai modal yang cukup untuk memajukan usahanya melalui peningkatan jumlah produksi. Namun, KOPIN bersedia membantu pelaku usaha selanjutnya yang ingin memajukan usahanya, melalui peningkatan kuantitas serta kualitas bahan baku ikan. Sesuai dengan tujuan utama mereka, yaitu berhasil dalam peningkatan ekonomi.

Berbicara mengenai tindakan KOPIN di atas, KOPIN berusaha membantu keseluruhan dari pelaku usaha demi kepentingan bersama. Sebagaimana dengan ungkapan bapak Nurhadi dan bapak Sudarmo, yaitu sebagai berikut :

“Kita semua memang memiliki pekerjaan yang sama mbak,tapi kita tidak membeda-bedakan mana pelaku usaha yang kapasitasnya besar, mana yang kapasitasnya kecil, tetap kita semua itu sama. Harus saling menolong, jangan ada anggapan kalau kita saingan” (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Gambar 4.1 Wawancara dengan Ketua KOPIN



Sumber : Dokumentasi Pribadi (2021)

“Jadi gini mbak, kita kerja tujuannya mencari rejeki, tidak boleh punya pikiran nibakke (menjatuhkan). Kita memang sumber rejekinya berasal dari jualan ikan mangoet dan rejeki itu sudah ada yang ngatur porsinya. Nggak akan tertukar walaupun podo panggone dodol (sama tempat memproduksinya). Perbedaan pendapat pasti ada mbak, tapi harus tetap menghargai setiap perbedaan asumsi. Komunikasi harus dijaga dan terbuka apabila ada masalah atau kendala, ya termasuk kendala bahan baku.” (Wawancara Sudarmo selaku pelaku usaha sekaligus penasehat, 09 Desember 2021).

Kedua pernyataan wawancara di atas sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Integration (integrasi) mengharuskan sistem mengatur antar hubungan bagian-bagian komponennya. Sistem harus mengelola hubungan di antara tiga fungsi sistem lainnya (A,G,L) (Ritzer, 2012). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Integration** menunjukkan bahwa KOPIN telah membangun sebuah prinsip mengenai nilai-nilai kekeluargaan yang diwujudkan dengan penyesuaian diri antara pelaku usaha satu dengan yang lainnya tentang persamaan profesi yang tidak akan membuat mereka saling menjatuhkan. Justru dengan adanya persamaan profesi membuat mereka saling bersatu dengan menjalin komunikasi yang baik, menghargai setiap pendapat yang berbeda dan bekerjasama dalam menghadapi kendala terkait usaha ikan asap, termasuk dalam kendala persediaan bahan baku ikan.

B. Membantu Pelaku Usaha dalam Memilih Bahan Bakar Pengasapan

Pengasapan adalah salah satu cara memasak, memberi aroma, atau proses pengawetan makanan terutama pada daging dan ikan. Dalam proses produksi ikan asap, selain membutuhkan bahan baku ikan, pelaku usaha tentu membutuhkan bahan bakar sebagai media pengasapan ikan. Bahan bakar pengasapan yang digunakan dapat berasal dari kayu, bonggol jagung maupun tempurung kelapa.

Berdasarkan pernyataan dari salah satu pelaku usaha, sebagian besar dari mereka dulunya masih menggunakan bonggol jagung, dikarenakan bonggol jagung dapat diperoleh dengan harga yang murah. Dalam hal ini, bapak Nurhadi mengungkapkan bahwa :

"Banyak dari kami yang menggunakan bonggol jagung sebagai bahan pengasapan mbak. Mungkin karena harganya murah. Tapi menurut saya hasil pengasapan dari bonggol tidak menghasilkan warna yang cantik, dan rasa ataupun aroma yang enak. Kalau saya sih lebih ke tempurung kelapa ya mbak." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Bersamaan dengan hal tersebut, bapak Effendi menuturkan bahwa :

"Adanya perbedaan pendapat yang disampaikan dalam pertemuan, pernah membuat kami berinisiatif mengadakan kegiatan membandingkan antara bahan bakar bonggol jagung dengan bahan bakar tempurung kelapa mbak. Kegiatan itu di bagi menjadi 2 kelompok." (Wawancara Effendi selaku pelaku usaha sekaligus penasehat KOPIN, 09 Desember 2021).

Bedasarkan dua pernyataan wawancara di atas dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan pendapat terkait penggunaan bahan bakar pengasapan. Bahan bakar pengasapan tersebut adalah antara bonggol jagung atau tempurung kelapa. Sebenarnya dalam pemilihan bahan bakar, pelaku usaha memiliki hak masing-masing untuk mempertimbangkan dan menentukan bahan bakar mana yang akan digunakan. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Latency (lantensi) mengharuskan sistem melengkapi, memelihara, memperbaharui motivasi masyarakat dan pola-pola budayanya (Ritzer, 2011). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Latency** digambarkan bahwa KOPIN ingin memperbaharui pola-pola budayanya dengan mencari solusi atas perbedaan

pendapat tersebut. Oleh karena itu, untuk mensiasatinya, KOPIN pernah mengadakan kegiatan membandingkan antara pengasapan ikan menggunakan bonggol jagung dengan pengasapan ikan menggunakan tempurung kelapa. Kegiatan ini di kelompokkan menjadi 2 bagian.

Setelah adanya kegiatan membandingkan, mereka menyimpulkan bahwa kualitas ikan dikatakan lebih baik apabila menggunakan tempurung kelapa. Berkaitan dengan hal itu, bapak Effendi mengungkapkan :

"Dari hasil kegiatan membandingkan bahan pengasapan, bonggol jagung menghasilkan pengasapan ikan bertekstur kering, sedangkan tempurung kelapa lebih berminyak mbak. Lalu ikan dari pengasapan bonggol jagung cenderung berwarna coklat kehitaman, sedangkan tempurung kelapa lebih berwarna kuning kecoklatan. Aroma dan rasapun lebih enak dari pengasapan tempurung kelapa mbak. Kalau masalah harga 11 12 samalah." (Wawancara Effendi selaku pelaku usaha sekaligus penasehat KOPIN, 09 Desember 2021).

Kemudian dari kesimpulan para pelaku usaha, akhirnya banyak dari mereka yang menggunakan tempurung kelapa dari pada bonggol jagung. Hal tersebut sebagaimana dengan ungkapan bapak Nurhadi, yaitu sebagai berikut :

"Kegiatan tersebut berdampak baik bagi kami mbak. Sekarang banyak dari pelaku usaha yang menggunakan tempurung kelapa sebagai bahan pengasapan. Katanya sih semenjak rutin menggunakan tempurung kelapa hasil penjualan ikan semakin meningkat." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Berdasarkan dua pernyataan di atas dapat dikatakan bahwa kualitas ikan yang dihasilkan dari tempurung kelapa jauh lebih baik. Tekstur ikan pun yang dihasilkan jadi lebih berminyak, disertai dengan aroma serta rasa yang khas dan enak. Warnanya pun juga lebih cantik. Oleh karena itu, pelaku usaha di Bandarharjo banyak yang berminat menggunakan tempurung kelapa. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Adaptation (adaptasi) mengharuskan sistem menyesuaikan dengan lingkungannya dan lingkungan dengan kebutuhan (Ritzer, 2004). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Adaptation** digambarkan bahwa pelaku usaha di Bandarharjo menyesuaikan lingkungannya yang dikenal sebagai sentra industri ikan asap terbesar di Kota Semarang dengan menciptakan produk ikan asap berkualitas baik melalui bahan

bakar pengasapan unggul yang menjadi penentu tekstur, rasa, aroma dan warna produk. Hasil pengasapan tempurung kelapa menjadi salah satu ciri khas Bandarharjo yang diminati banyak konsumen. Hal tersebut berdampak pada peningkatan penjualan ikan di Bandarharjo.

C. Mengadakan Kegiatan Kuliner Lokal Kampoeng Mangoet

Sentra industri ikan asap di kelurahan Bandarharjo, kecamatan Semarang Utara dikenal sebagai pusat produksi ikan asap terbesar di Kota Semarang yang telah diresmikan sebagai Kampoeng Mangoet pada tahun 2017 oleh pemerintah Kota Semarang. Kemudian, masyarakat Bandarharjo begitupun KOPIN menyampaikan usulan mereka kepada Pemerintah Kota Semarang dengan menggandeng CSR PT Pelabuhan Indonesia III (Persero) untuk ikut mensupport program “Kampoeng Mangoet yang telah disusun. Ibu Emi mengungkapkan sebagai berikut :

“Dalam penyusunan program Kampoeng Mangoet, kami melibatkan Pemerintah Kota Semarang dengan menggandeng CSR Pelindo III untuk dapat mensupport program ini mbak. Tujuan dari program ini adalah meningkatkan ekonomi masyarakat melalui industri ikan asap dan memberikan identitas wisata kuliner ikan asap. Bentuk support yang diberikan oleh pihak yang bersangkutan berupa pembangunan lingkungan sebagai simbol kampung tematik dengan tema nuansa alam dan ikan, disertai dengan gedung serbaguna yang dapat dimanfaatkan sebagai foodcourt. Setelah terealisasikan, Kampoeng Mangoet diluncurkan pada tahun 2019 dengan mengundang Pemerintah Kota Semarang, masyarakat sekitar dan masyarakat lainnya.” (Wawancara Emi selaku pelindung KOPIN sekaligus lurah Bandarharjo, 09 Desember 2021).

Pernyataan ibu Emi tersebut sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Goal Attainment (pencapaian tujuan) mengharuskan sistem mendefinisikan tujuan utama mereka dan memobilisasikan potensi yang mereka miliki (Raho, 2021). Berkaitan dengan hal tersebut, **Goal Attainment** digambarkan bahwa KOPIN telah mendefinisikan tujuan utama mereka dengan menyusun program “Kampoeng Mangoet” untuk meningkatkan ekonomi masyarakat melalui industri ikan asap, meningkatkan standart hasil industri pengasapan ikan dan memberikan identitas wisata kuliner ikan asap. Kampung

Tematik ini dibangun di jalan Lodan Raya RW 02 Tambak Bandarharjo sepanjang Kali Asin atau Kali Semarang dengan luas kawasan panjang jalan 100 meter dan lebar 10 meter. Tema kampung tematik dibuat dengan nuansa alam dan ikan serta terdapat gedung serbaguna yang dapat dimanfaatkan sebagai food court kuliner ikan asap.

Setelah semua terealisasikan, akhirnya pada tahun 2019 bulan Juli, KOPIN beserta masyarakat Bandarharjo mengadakan acara “Launching Kampung Mangoet” dengan mengundang Pemerintah Kota Semarang beserta masyarakat sekitar maupun masyarakat lainnya untuk mengunjungi Kampung Mangoet. Dalam acara tersebut, pelaku-pelaku usaha ikan asap memasarkan produk ikan asap menjadi beberapa olahan. Berkaitan dengan fungsi Goal Attainment (pencapaian tujuan) di atas, hal ini juga sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Integration (integrasi) mengharuskan sistem mengatur antar hubungan bagian-bagian dari komponennya. Sistem harus mengelola hubungan di antara tiga fungsi lainnya (A,G,L) (Ritzer, 2012). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Integration** menunjukkan bahwa terwujudnya sarana dan prasarana untuk mendukung program Kampung Mangoet tidak terlepas dari kerjasama semua anggota KOPIN, masyarakat Bandarharjo lainnya, dan support dari pemerintah Kota Semarang serta PT CSR Pelindo III. Kerjasama anggota "KOPIN" dan masyarakat Bandarharjo berlanjut pada tahap awal pembukaan Kampung Mangoet dimana tahap ini akan menentukan keberhasilan proses selanjutnya.

Program lanjutan yang telah direncanakan KOPIN sebagai pengelola Kampung Mangoet beserta masyarakat Bandarharjo lainnya adalah kuliner lokal berkhas ikan asap. Hal tersebut, sebagaimana dengan ungkapan ibu Eli, yaitu sebagai berikut :

“Kami ingin Bandarharjo menjadi salah satu destinasi wisata kuliner yang ada di Semarang mbak, dengan konsep kuliner lokal berkhas ikan asap sebagai simbolnya. Kami sudah mempunyai lahan yang dapat dimanfaatkan sebagai food court, sehingga pengunjung dapat menikmati aneka olahan ikan asap, seperti masakan mangoet, abon dari ikan asap, sate dari ikan asap dan lain sebagainya. Rencana terkait kuliner lokal ini akan

di buka setiap harinya.”(Wawancara Emi selaku pelindung KOPIN sekaligus lurah, 09 Desember 2021).

Gambar 5.1 Wawancara dengan Lurah Bandarharjo



Sumber : Dokumentasi Pribadi (2021)

Pernyataan ibu Emi tersebut sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Goal Attainment (pencapaian tujuan) mengharuskan sistem mengutamakan tujuan dan memobilisasikan potensi yang mereka miliki untuk mencapai tujuan (Haryanto, 2012). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Goal Attainment** menunjukkan bahwa cara KOPIN untuk merealisasikan tujuan terkait peningkatan perekonomian masyarakat adalah dengan merencanakan suatu program yang dinamai dengan program kuliner lokal berkhas ikan asap. Masyarakat ingin lokasinya menjadi salah satu destinasi wisata di Kota Semarang, yaitu dengan menjadikan Kampong Mangoet sebagai kampung kuliner yang berbau alam dan ikan. Dengan tersedianya lahan yang dapat dimanfaatkan menjadi food court, pengunjung dapat menikmati masakan mangoet yang dipasarkan oleh masyarakat. Jadi, pengunjung yang masuk ke lokasi pengasapan dapat membeli ikan asap sekaligus menikmati masakan mangoet. Masakan mangoet adalah ikan asap atau kepala manyung yang berkuah santan pedas dengan campuran berbagai bumbu dapur. Selain itu, terdapat

beberapa olahan inovasi ikan dan lain sebagainya. Rencananya, kuliner lokal akan dibuka setiap hari.

Walaupun program kuliner Kampoeng Mangoet sudah terencana, namun sampai sekarang belum berjalan dengan semestinya. Hal tersebut dikarenakan terdapat hal yang menjadi kendala. Hal tersebut seperti apa yang diungkapkan ibu Emi, yaitu sebagai berikut :

“Program kuliner lokal yang sudah terencana konsepnya belum bisa berjalan hingga sekarang mbak, faktor utama yang mempengaruhi adalah modal. Ditambah adanya pandemi covid, tidak memungkinkan masyarakat untuk memasarkan produknya, sebab untuk memasarkan olahan ikan asap setiap harinya, masyarakat membutuhkan modal tambahan. Namun, untuk menghidupkan program kuliner lokal Kampoeng Mangoet, KOPIN beserta masyarakat Bandarharjo lainnya akan membuat event-event tertentu, dimana kuliner lokal itu akan ditampilkan. Contoh event yang pernah dilaksanakan oleh KOPIN dan masyarakat Bandarharjo adalah Grebek Kuliner Mangoet dan Grebek Kliwonan Kampoeng Mangoet. Kemudian dari KOPIN dan masyarakat Bandarharjo lainnya memanfaatkan gedung tematik Kampoeng Mangoet dengan menjual masakan mangoet atau olahan lainnya setiap weekend. Kan lumayan mbak untuk menambah pendapatan.” (Wawancara Emi, selaku pelindung KOPIN sekaligus lurah, 09 Desember 2021).

Berdasarkan wawancara Ibu Emi tersebut dinyatakan bahwa salah satu kendala yang menjadi alasan belum berjalannya program tersebut adalah modal. Selain itu bersamaan dengan pandemi covid yang tidak memungkinkan bagi mereka untuk memasarkan kulinernya. Sebab, untuk membuat masakan mangoet atau olahan ikan asap, setiap harinya masyarakat pasti membutuhkan modal tambahan, mungkin modal mereka akan lebih diprioritaskan ke dalam usaha produksi ikan asapnya. Walaupun demikian, KOPIN berusaha mempertahankan program yang telah mereka susun. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Latency (latensi) mengharuskan sistem mempertahankan motivasi masyarakat (Ritzer, 1992). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Latency** digambarkan bahwa KOPIN dan masyarakat Bandarharjo masih mempertahankan motivasi masyarakat dalam peningkatan ekonomi yang dibuktikan melalui tingginya rasa antusias untuk menghidupkan program kuliner lokal Kampoeng Mangoet. Yaitu dengan membuat acara-acara

tertentu, sehingga kuliner lokal Kampoeng Mangoet dapat ditampilkan sekaligus bisa menjadi ajang promosi kepada masyarakat lainnya. Contoh event besar yang pernah dilaksanakan adalah Grebek Kuliner Mangoet dan Grebek Kliwonan, dimana dalam acara tersebut pelaku usaha menampilkan masakan mangoet dan berbagai olahan ikan asap. Selain itu, KOPIN maupun masyarakat Bandarharjo lainnya juga memanfaatkan lahan foodcourt yang telah tersedia dengan menjual masakan mangoet atau olahan inovasi yang biasanya dilaksanakan pada hari wekeend. Sehingga, baik dari pelaku usaha ataupun masyarakat Bandarharjo lainnya masih bisa mencari tambahan pendapatan.

Gambar 6.1 Kuliner Lokal Kampoeng Mangoet



Sumber : Pelaku usaha (2021)

Gambar 7.1 Kegiatan Weekend



Sumber : Pelaku usaha (2021)

D. Mengadakan Kegiatan Mengelola Limbah Terkait Usaha Ikan Asap

Proses produksi dalam industri tidak dapat dipisahkan dari limbah. Limbah merupakan buangan atau sisa dari hasil aktivitas industri atau disebut dengan sampah industri. Permasalahan limbah industri perlu diperhatikan oleh pelaku usaha dengan mencari solusi penanganannya, sebab limbah industri dapat menimbulkan kerusakan atau pencemaran lingkungan. Seperti halnya pada sentra industri ikan asap yang berada di wilayah Bandarharjo, proses produksi ikan asap dalam industri akan meninggalkan limbah industri. Contoh limbah industri dalam pengasapan ialah limbah ikan dan limbah tempurung kelapa.

Menurut ketua KOPIN, limbah produksi dari pengasapan ikan perlu dikelola, agar dapat meminimalisir timbulnya pencemaran air dan udara. Sebab, kebersihan pada lingkungan industri juga akan mempengaruhi kualitas produk. Hal itu seperti dengan apa yang dituturkan oleh bapak Nurhadi, yaitu sebagai berikut :

“Ada beberapa limbah di tempat produksi ikan asap mbak, seperti limbah ikan dan batok kelapa. Jadi, dari kita ingin mengajak para pelaku usaha untuk lebih peka terhadap lingkungan sendiri, karena secara tidak sadar kalau kita terlalu acuh dengan lingkungan juga akan mempengaruhi proses produksi kita. Maka dari itu KOPIN, membentuk divisi pengelola limbah untuk membantu pelaku usaha untuk menghubungkan pelaku usaha kepada pengepul-pengepul limbah dalam proses penjualan limbah. Pengelolaan limbah dengan cara di jual selain mengurangi pencemaran

lingkungan, juga dapat menambah penghasilan pelaku usaha.” (Wawancara Nurhadi selaku ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Menurut bapak Nurhadi dalam wawancara di atas, “KOPIN” ingin memperbaiki dan memperbaiki pelaku usaha yang sebelumnya bersikap acuh tak acuh terhadap lingkungan sekitar, terutama lingkungan yang menjadi tempat mereka mencari nafkah. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Latency (latensi) mengharuskan sistem melengkapi, memelihara, dan memperbaharui motivasi individu dan pola-pola budayanya (Arisandi, 2015). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Latency** menunjukkan bahwa cara yang dilakukan KOPIN yaitu mengajak, mendorong dan memotivasi pelaku usaha untuk melakukan kegiatan mengelola limbah, yaitu dengan menjualkannya kepada pengepul limbah. Dengan adanya penjualan limbah kepada pengepul akan meminimalisir pencemaran dan menambah pendapatan mereka. Devisi pengelola limbah dalam KOPIN berperan membantu pelaku usaha untuk menjualkan limbah produksi mereka kepada pengepul-pengepul.

Kegiatan ini dimulai pada pertengahan tahun 2016 hingga sekarang, yaitu satu tahun setelah KOPIN terbentuk dengan struktur yang baru. Hal tersebut dituturkan oleh bapak Nurhadi, yakni sebagai berikut :

“Kegiatan ini dimulai pada pertengahan tahun 2016 mbak, ya allhamdulillah sampai sekarang. Lumayan juga yang ikut, cuman ya pasti ada beberapa yang masih ogah-ogahan, terutama untuk jenis limbah kotoran ikan.” (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Dalam proses penjualan limbah ikan dan tempurung kelapa, terdapat ketentuan waktu yang telah dikoordinasi oleh devisi pengelola limbah. Bapak Ahmad Sail mengungkapkan :

"Jenis limbah ikan seperti jeroan atau kotoran-kotoran ikan biasanya dibeli oleh peternak ikan lele mbak. Kalau limbah tempurung kelapa yang sudah jadi arang biasanya dibeli pedagang sate madura kalau ndak ya pengrajin atau pabrik arang briket. Nanti limbah dijualkan kepada pengepul 2 kali dalam seminggu, yang penting limbah sudah dikelompokan di tempat yang sudah disediakan. Untuk hasil penjualannya sendiri, limbah jeroan menghasilkan uang 30.000 sampai 50.000 per minggunya. Sedangkan limbah batok kelapa bisa menghasilkan 250.000 sampai 350.000 per

minggunya.” (Wawancara Ahmad Sail selaku pelaku usaha sekaligus devisi pengelola limbah, 13 Desember 2021).

Berdasarkan pernyataan dari bapak Ahmad Sail menjelaskan bahwa kegiatan mengelola limbah mulai dilaksanakan pada pertengahan tahun 2016. Dalam kegiatan tersebut, banyak pelaku usaha yang berpartisipasi, namun juga ada beberapa diantara mereka yang tidak berminat, terutama dalam penjualan limbah kotoran ikan, mungkin karena ada anggapan bahwa hasil yang didapatkan tidak seberapa. Untuk limbah ikan seperti limbah jeroan akan dijual kepada peternak ikan lele, sebab peternak membutuhkan kotoran-kotoran ikan sebagai media membuat pakan lele. Kemudian untuk limbah tempurung kelapa yang berubah menjadi arang akan dijual kepada pedagang sate madura dan pengrajin atau pabrik pembuat arang briket. Para pengepul-pengepul limbah telah melakukan kerjasama kepada KOPIN melalui devisi pengelola limbah. Devisi ini berusaha memastikan setiap rumah produksi ikan asap tidak menyimpan limbah produksi yang dapat menyebabkan pencemaran lingkungan. Terdapat stand atau tempat yang difungsikan untuk pengelompokan limbah ikan dan limbah tempurung kelapa dari pelaku usaha industri ikan asap. Penjualan limbah dari pelaku usaha dilakukan 2 kali dalam seminggu. Nilai ekonomi yang dihasilkan dari penjualan limbah ikan bagi pelaku usaha yaitu 30.000 sampai 50.000 per minggunya. Sedangkan untuk penjualan limbah tempurung kelapa sekisaran 250.000 sampai 350.000 per minggunya.

KOPIN memiliki alternatif lain untuk mengelola limbah ikan, seperti pada bagian kerongkongan ikan. Cara untuk mengelolanya yaitu, dengan memanfaatkan kerongkongan ikan yang tidak terpakai dalam produksi pengasapan menjadi sebuah olahan krupuk yang dikenal dengan krupuk “Cekatak”. Hal tersebut sebagaimana dengan ungkapan ibu Cholifah, yaitu sebagai berikut :

“Ada bagian ikan yang tidak terpakai dalam pengasapan ikan yang bisa diolah menjadi makanan yang enak mbak. Namanya krupuk “Cekatak”, rasanya hampir sama dengan krupuk rambak, tapi rasa ikannya lebih kuat krupuk cekatak. Kita sama-sama berkreatifitas menciptakan inovasi olahan limbah ikan untuk menambah pendapatan. Harga jualnya bisa dari 150 sampai 350 ribu perkilogramnya mbak. Harganya memang mahal,

karena proses pembuatannya membutuhkan waktu yang cukup lama.” (Wawancara Cholifah selaku pelaku usaha sekaligus devisi pelatihan wirausaha, 09 Desember 2021).

Kemudian untuk penjualannya masih dilakukan secara tradisional, namun beberapa sudah mulai dijualkan melalui media sosial seperti Whatshapp. Ibu Kesanti mengungkapkan :

“Sebagian dari kami sudah mulai mencoba menjualkan produk inovasi ikan ini mbak. Penjualannya sementara menjadi satu dengan penjualan ikan asap. Apabila wisatawan atau pengunjung datang, kami akan tawarkan produk ini. Selain itu, kami juga mencoba menjualnya lewat WA mbak. Sejauh ini ya banyak sih mbak yang berminat.” (Wawancara Kesanti selaku pelaku usaha sekaligus devisi pelatihan wirausaha, 09 Desember 2021).

Gambar 8.1 Produk Kerupuk Cekatak



Sumber : Dokumentasi pribadi (2021)

Berdasarkan penuturan ibu Cholifah dan ibu Kesanti dapat dijelaskan bahwa olahan cekatak memiliki rasa yang unik dan khas, serta memiliki nilai jual yang lumayan tinggi. Awal mula terciptanya inovasi ini dilatarbelakangi oleh “KOPIN” dengan pelaku-pelaku usaha perempuan yang tergabung dalam devisi pelatihan wirausaha. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Latency (latensi) mengharuskan suatu kelompok memelihara dan memperbaharui motivasi masyarakat ataupun ragam budayanya (Ritzer, 2012). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Latency** digambarkan bahwa KOPIN ingin memperbarui limbah dari kerongkongan ikan menjadi olahan makanan. Devisi

pelatihan wirausaha ini memperbaiki motivasi para pelaku usaha untuk lebih kreatif. Harga dari kerupuk cekatak ini diperkirakan sekitar 150 ribu sampai 350 ribu per kilogramnya, karena proses pembuatannya membutuhkan waktu yang lama. Sebagian besar dari pelaku usaha mulai menjualkan krupuk cekatak sebagai olahan inovasi sisa limbah ikan yang tidak terpakai. Penjualan krupuk cekatak ini sementara dijual bersamaan dengan ikan asap. Apabila wisatawan atau pengunjung datang untuk membeli ikan asap, pelaku usaha dapat menawarkan produk krupuk cekataknya. Selain itu, penjualan melalui media sosial seperti Whatsapp juga mulai dilakukan. Sejauh ini, banyak yang berminat untuk membelinya.

E. Mengadakan Penyuluhan kepada Pelaku Usaha Terkait Usaha Ikan Asap

Penyuluhan merupakan upaya-upaya yang dilakukan melalui kegiatan mendidik kepada individu maupun kelompok, dengan berbagi pengetahuan, informasi serta kemampuan, agar mampu melakukan peningkatan ekonomi (Hasiholan, 2018). Penyuluhan terkait usaha industri ikan asap juga diperlukan di Bandarharjo, khususnya bagi pelaku-pelaku usaha ikan asap. Hal tersebut sebagaimana dengan ungkapan bapak Nurhadi, yaitu sebagai berikut :

"Sesama pelaku usaha harus saling mengingatkan hal-hal apa saja yang harus diperhatikan dalam usaha ikan asap mbak. Biasanya ya ada penyuluhan berupa masukan-masukan dari saya sendiri dan ada semacam rembukan bersama." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua "KOPIN", 09 Desember 2021).

Menurut bapak Nurhadi dalam KOPIN perlu adanya sikap saling mengingatkan satu sama lain terkait dalam usaha ikan asap. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Latency (latensi) mengharuskan sistem melengkapi, memperbaharui, memelihara, dan mempertahankan motivasi masyarakat (Wirawan, 2012). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Latency** digambarkan bahwa KOPIN ingin memperbaharui motivasi pelaku usaha dalam peningkatan ekonomi dengan membagikan ilmu dan pengalamannya terkait usaha industri ikan asap. Bentuk penyuluhan yang

dilakukan KOPIN adalah dengan menggunakan metode pelatihan, ceramah disertai diskusi kelompok dalam setiap pertemuan.

Gambar 9.1 Perkumpulan Anggota KOPIN



Sumber : Pelaku Usaha (2021)

Ada beberapa penyuluhan terkait usaha ikan asap, yaitu mengenai pembukuan keuangan, penggunaan alat produksi, cara pengemasan produk, pemasaran dan inovasi pengolahan ikan.

1. Pembukuan Keuangan

Pembukuan keuangan merupakan bagian terpenting yang menentukan lancarnya suatu usaha. Mengingat bahwa pelaku usaha ikan asap terbiasa mengabaikan pentingnya pembukuan keuangan dalam usaha mereka, maka dari itu, tujuan dari adanya pembukuan keuangan ialah agar dapat membantu untuk mengontrol pembelian yang tidak terlalu penting dan untuk melihat kondisi dan perkembangan usaha, termasuk keuntungan dan kerugian suatu usaha. Dalam hal ini, pembukuan dapat dijadikan patokan dalam merancang strategi usaha ke depannya. Pernyataan di atas sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Nurhadi, yakni sebagai berikut :

"Pelaku usaha terbiasa mengabaikan pentingnya pembukuan keuangan mbak. Biasanya mereka hanya membuat reng-renan yang tidak terstruktur. Jadi mereka tidak tahu perkembangan usaha mereka, dari keuntungan dan kerugian suatu usaha. Padahal pembukuan keuangan penting untuk patokan kami dalam merancang strategi usaha kita bagaimana ke depannya." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Adanya penyuluhan terkait pembukuan keuangan, bapak Nurhadi selaku ketua KOPIN berkontribusi dalam membagikan pengalamannya kepada pelaku usaha. Beliau pernah berpartisipasi dalam pelatihan manajemen keuangan dari beberapa agenda dari pihak luar. Oleh karena itu beliau membagikan ilmunya kepada pelaku usaha dalam pertemuan

Beliau menuturkan sebagai berikut :

"Saya beberapa kali pernah ikut pelatihan pembukuan keuangan melalui manajemen keuangan yang diagendakan dari pihak luar seperti Dinas Kelautan Dan Perikanan. Untuk itu saya berinisiatif untuk membagikan ilmu kepada pelaku usaha lainnya dengan memberikan cara yang sudah tersusun dengan sederhana mbak. Pelaku usaha harus memiliki perencanaan perhitungan biaya produksi dan menulis semua kebutuhan bahan baku yang digunakan. Selanjutnya, kami perlu merencanakan dan mencatat semua bahan pembantu yang dibutuhkan dalam proses produksi. Kemudian, kami harus mencatat hasil produksi setiap harinya dan omset penjualan dalam 1 bulan." (Wawancara Nurhadi, selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Menurut bapak Nurhadi dalam wawancara di atas, materi yang dibagikan dimodifikasi dengan sesederhana mungkin. Cara yang dilakukan pelaku usaha yaitu melakukan perencanaan perhitungan biaya produksi dan menulis semua kebutuhan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi. Kemudian juga perlu merencanakan dan menulis semua bahan pembantu yang diperlukan dalam proses produksi serta tenaga kerja langsung yang mengurus proses produksi. Selain itu, pelaku usaha juga perlu mencatat hasil produksi setiap harinya dan omset penjualan dalam waktu satu bulan.

Pencatatan tersebut memberikan manfaat bagi pelaku usaha terkait pembukuan keuangan mereka. Hal tersebut sebagaimana dengan ungkapan bapak Nurhadi, yaitu sebagai berikut :

"Dengan adanya kegiatan melalui pencatatan sederhana ini, pelaku usaha dapat mengetahui cara melakukan biaya produksi dengan sebenarnya dan bagaimana cara menentukan harga jual produk yang sesuai dengan besarnya keuntungan yang diharapkan mbak." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Menurut bapak Nurhadi dalam ungkapan di atas, adanya pencatatan yang sederhana tersebut membuat pelaku usaha dapat menyusun perhitungan biaya produksi setiap potong ikan asap. Setelah mengetahui jumlah biaya produksinya, maka akan dapat ditentukan harga jual dengan menambahkan jumlah keuntungan yang diinginkan. Jadi sasaran dalam kegiatan ini adalah bagaimana cara melakukan biaya produksi yang senyatanya dan bagaimana cara menentukan harga jual produk yang sesuai dengan besarnya keuntungan yang diharapkan.

2. Penggunaan alat produksi

Penyuluhan terkait usaha industri ikan asap juga dilakukan KOPIN dengan menitikberatkan pada penggunaan peralatan produksi yang lebih baik. Salah satunya yaitu dengan mendesain tempat pengasapan ikan dengan konsep pengasapan bersusun. Hal tersebut sebagaimana dengan ungkapan bapak Sudarmo, yaitu sebagai berikut :

"Agar lebih efektif dan efisien, pelaku usaha lebih baik mengubah desain tempat yang digunakan untuk pengasapan mbak. Yaitu dengan konsep pengasapan bersusun 3 layer. Masih ada beberapa dari kami yang menggunakan tungku dengan satu layer pengasapan, itu membuat pelaku usaha tidak efisien waktu dan penggunaan batok kelapa." (Wawancara Sudarmo selaku pelaku usaha sekaligus penasehat "KOPIN", 09 Desember 2021).

Gambar 10.1 Konsep Pengasapan Tiga Layer



Sumber : Dokumentasi pribadi (2021)

Berdasarkan pernyataan di atas dapat dilihat bahwa masih ada beberapa dari pelaku usaha yang menggunakan tungku satu layer saja, hal tersebut membuat proses pengasapan ikan menjadi tidak efektif dan efisien. Untuk itu, sasaran dari penyuluhan ini adalah mendorong pelaku usaha untuk memperbaiki atau memperbarui tempat pengasapan ikan dengan mendesainnya menjadi pengasapan bersusun dengan tujuan menghemat bahan baku pengasapan seperti tempurung kelapa dan menghemat waktu. Adanya efisiensi penggunaan bahan baku tempurung kelapa dan waktu, tentu akan berpengaruh juga pada kemajuan usaha industri ikan asap.

3. Pengemasan produk ikan asap

Penyuluhan selanjutnya yang dilakukan KOPIN adalah terkait dengan cara pengemasan produk. Fungsi terpenting dari pengemasan produk adalah untuk melindungi produk agar tidak mudah rusak. Pengemasan produk memberikan perlindungan produk agar tidak mudah tergores dan cacat. Ketika kemasan produk berfungsi dengan baik dalam melindungi isi produk, maka konsumen akan merasa puas. Salah satu cara pengemasan produk yang disarankan ialah menggunakan pengemasan plastik vacum. Bapak Nurhadi mengungkapkan sebagai berikut :

"Pengiriman produk ikan asap untuk luar daerah biasanya lebih aman menggunakan pengemasan vacum, agar kualitas ikan asap tetap baik dan masa penyimpanannya pun juga lebih lama mbak. Karena masih ada pelaku usaha yang menggunakan plastik bening biasa atau menggunakan karton dalam pengiriman luar daerah. Maka kami mengingatkan kembali melalui cara ini mbak. " (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Menurut penuturan bapak Nurhadi di atas menjelaskan bahwa pelaku usaha masih ada yang menggunakan plastik bening biasa atau karton dan kardus dalam pengiriman luar daerah. Mungkin dalam hal ini mereka tidak ingin menambah pengeluaran untuk mengemas menggunakan plastik vacum. Namun, apabila mereka tidak memperdulikan keadaan ikan asap dalam perjalanan jauh justru akan berdampak fatal produk mereka. Oleh karena itu, sasaran dalam penyuluhan ini mendorong pelaku usaha untuk mulai mengemas produk mereka dengan plastik vacum saat dalam pengiriman jarak

jauh. Tujuannya untuk memperpanjang masa simpan dan menjaga kualitas suatu produk. Sehingga, apabila terdapat pesanan ikan asap atau kepala manyung dari luar daerah, produk ikan asap masih terjamin kualitasnya.

4. Pemasaran Produksi Ikan Asap

Penyuluhan ke empat yang dilakukan KOPIN adalah terkait dengan pemasaran produk ikan asap atau inovasi pengolahan lainnya. Pemasaran merupakan hal penting dalam suatu usaha, karena pemasaran akan membantu pelaku usaha dalam mencapai target dalam sebuah usaha. Bagaimana cara mereka meningkatkan penjualan mereka. Dalam hal ini bapak Nurhadi mengungkapkan :

"Sebagian besar dari pelaku usaha masih melakukan transaksi penjualan secara tradisional mbak. Ya sekarang lewat medsos ada, seperti WA. Tapi sebenarnya masih banyak medsos lainnya yang bisa dimanfaatkan dan bisa memberi peluang besar untuk mengembangkan usaha ikan asap maupun inovasi pengolahan lainnya." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha sekaligus ketua KOPIN, 09 Desember 2021).

Kemudian untuk memasarkan produk melalui media sosial, pelaku usaha harus memperhatikan beberapa hal. Pernyataan tersebut sebagaimana dengan ungkapan bapak Effendi, yaitu sebagai berikut :

"Kalau ingin memasarkan produk ikan asap maupun inovasi lainnya harus membuat gambar yang menarik, disertai deskripsi dan harga, agar konsumen tertarik untuk membelinya." (Wawancara Effendi selaku pelaku usaha sekaligus penasehat KOPIN, 09 Desember 2021).

Melalui dua pendapat dari bapak Nurhadi dan bapak Effendi dapat dilihat bahwa pola budaya transaksi penjualan ikan, sebagian besar masih dilakukan secara tradisional, melalui pedagang-pedagang pasar atau rumah-rumah makan. Jadi, sasaran dari penyuluhan ini adalah mendorong dan memotivasi pelaku usaha untuk memajukan usaha mereka demi peningkatan pendapatan melalui pemasaran media sosial, selain dari Whatshapp saja. Yaitu melalui Facebook, Instagram, Shoppie, Lazada dan lain-lainnya. Ada beberapa pelaku usaha yang sudah mulai memasarkan melalui media sosial, seperti shoppie. Untuk memasarkan produk melalui media sosial atau

aplikasi, pelaku usaha disarankan untuk membuat gambar produk dengan sebaik mungkin dan deskripsi produk dengan semenarik mungkin serta pencantuman harga. Sehingga dapat menarik perhatian konsumen untuk membelinya.

5. Inovasi Pengolahan Ikan Asap

Penyuluhan terakhir yang dilakukan KOPIN adalah terkait dengan inovasi pengolahan ikan asap. Sebelumnya dari divisi pelatihan wirausaha telah membuat inovasi kerupuk dari limbah ikan (kerongkongan) yang sudah terealisasi. Untuk rencana selanjutnya, pelaku usaha diberikan wawasan untuk mengolah ikan asap menjadi abon, yang dikoordinasikan oleh divisi pelatihan wirausaha. Hal tersebut sebagaimana dengan ungkapan ibu Cholifah, yaitu sebagai berikut :

"Kita dari divisi pelatihan wirausaha ingin mengajak pelaku usaha untuk mengolah ikan asap menjadi produk lain mbak. Rencananya ingin mengolahnya menjadi abon. Karena abon punya daya keawetan yang lama." (Wawancara Cholifah sebagai pelaku usaha sekaligus divisi pelatihan wirausaha, 09 Desember 2021).

Bedasarkan pernyataan wawancara ibu Cholifah di atas dapat disimpulkan bahwa, melihat zaman sekarang yang lebih modern, banyak ditemukan usaha-usaha makanan yang menampilkan berbagai produk inovasinya. Agar usahanya dapat bertahan dan berkembang di kalangan banyak usaha yang semakin maju. Oleh karena itu, sasaran dari penyuluhan ini bertujuan untuk mengajak, mendorong dan memotivasi pelaku usaha agar lebih kreatif, yaitu dengan membuat agenda terkait pengolahan ikan asap seperti pengolahan menjadi abon. Pemilihan inovasi menjadi abon karena abon dianggap memiliki daya simpan yang lama, sehingga dapat dikonsumsi dengan waktu yang lama pula.

F. Mengadakan Kegiatan Simpan Pinjam

Kegiatan simpan pinjam dalam "KOPIN" merupakan aktivitas yang dilakukan di luar usaha industri ikan asap. Berhubungan hal ini, mas Yupi mengungkapkan :

"Simpan pinjam dalam "KOPIN" adalah kegiatan di luar usaha ikan asap mbak. Kegiatan ini bertujuan untuk mengelola uang pelaku usaha, membantu pelaku usaha, eh sewaktu-waktu lagi benar-bener butuh uang buat hal-hal yang mepet. Selain itu ya dapat menambah pendapatan mereka saat uang tabungan ini dibagi." (Wawancara Yupi selaku pelaku usaha sekaligus seksi simpan pinjam, 13 Desember 2021).

Pernyataan Mas Yupi sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Latency (lantensi) mengharuskan sistem menciptakan dan mempertahankan motivasi. Sistem harus melengkapi, memelihara, dan memperbaharui motivasi individu dan pola-pola budayanya (Arisandi, 2015). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Latency** digambarkan "KOPIN" yang berusaha memperbaharui pola-pola dan motivasi mereka dengan mengelola uangnya melalui menabung dan sebagai alternatif peminjaman juga sewaktu-waktu pelaku usaha industri ikan asap dalam keadaan darurat.

"Kegiatan simpan pinjam dilaksanakan setiap sebulan sekali mbak. Mulai aktif tu pertengahan tahun 2016 sampai sekarang. Sistemnya, per tahun tabungan pelaku usaha akan dibagikan berdasarkan jumlah tabungan setiap anggota per tahun dibagi jumlah tabungan keseluruhan anggota dan dikali bunga keseluruhan pinjaman setiap anggota per tahun." (Wawancara Yupi selaku pelaku usaha sekaligus seksi simpan pinjam, 13 Desember 2021).

Berdasarkan ungkapan dari mas Yupi, kegiatan simpan pinjam dimulai pada pertengahan tahun 2016 sampai sekarang, setelah terbentuknya "KOPIN" dengan struktur yang baru. Kegiatan ini dilakukan setiap sebulan sekali melalui seksi koperasi pada pertemuan. Simpan pinjam dalam "KOPIN" memiliki sistem bahwa pelaku usaha setiap tahunnya akan memperoleh tabungan yang disimpan melalui pembagian jumlah tabungan per tahun dibagi jumlah tabungan keseluruhan, kemudian dikali bunga keseluruhan pinjaman anggota per tahun. Batas pinjaman anggota diberi waktu 3 bulan dengan bunga 10%.

BAB V
PENINGKATAN EKONOMI PELAKU USAHA
INDUSTRI IKAN ASAP ANGGOTA KOPIN

KOPIN sebagai wadah dari pelaku usaha industri ikan asap di Bandarharjo telah melakukan beberapa strategi dengan menggali kemampuan yang mereka miliki dan memanfaatkan potensi yang ada dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap. Peningkatan ekonomi yang dialami pelaku usaha anggota KOPIN dapat dilihat dari beberapa indikator, seperti peningkatan dalam pendapatan, peningkatan dalam pendidikan keluarga, peningkatan dalam mendapatkan pelayanan kesehatan, dan peningkatan dalam kepemilikan terkait dengan usaha ikan asap. Beberapa indikator tersebut akan menggambarkan perubahan dari kondisi sebelum mengalami peningkatan dan setelah mengalami peningkatan.

Penulis akan memaparkan hasil penelitian mengenai peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap anggota KOPIN, yakni sebagai berikut :

A. Peningkatan dalam Pendapatan

1. Pendapatan Pelaku Usaha Sebelum Mengalami Peningkatan

Pendapatan merupakan komponen mendasar dari penyusunan catatan laba rugi dalam suatu perusahaan. Semakin besar pendapatan yang dihasilkan, maka semakin besar juga daya perusahaan untuk mengurus segala pengeluaran dan aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan (Maulana, 2018). Pendapatan pelaku usaha dihasilkan dari aktivitas penjualan ikan asap, inovasi pengolahan maupun dari limbah oleh pelaku usaha dalam kurun waktu tertentu. Profit atau laba yang sesungguhnya diperoleh dari pendapatan pelaku usaha yang dikurangkan harga keseluruhan kebutuhan bahan baku, bahan bakar, bahan pembantu, biaya tenaga kerja dan pengeluaran lainnya. Hal tersebut sebagaimana dengan ungkapan bapak Nurhadi, yaitu sebagai berikut :

"Jumlah laba didapatkan dari penghasilan pelaku usaha yang dikurangi dengan semua kebutuhan produksi mbak." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Berbicara mengenai pendapatan, ada beberapa ungkapan dari pelaku usaha mengenai jumlah pendapatan sebelum mereka mengalami peningkatan, yaitu sebagai berikut :

Bapak Udin mengungkapkan :

“Dulu sebelum mengalami peningkatan, pendapatan saya saat kapasitasnya masih kecil sekitar 6 juta sampai 8 juta per minggunya mbak.” (Wawancara Udin selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

Ibu Cholifah menuturkan :

“Dulu penghasilan saya sekitar 7 juta sampai 9 juta per minggu mbak. Penghasilan kita beda-beda, kalau menurut saya lebih bati (untung) dijual eceran.” (Wawancara Cholifah selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Dua pernyataan dari bapak Udin dan ibu Cholifah dapat dikatakan bahwa pendapatan mereka dikategorikan sebagai pendapatan rumah produksi berkapasitas kecil, dimana setiap harinya mereka dapat memproduksi 1 sampai 2 kuintal ikan asap. Namun, jumlah pendapatan antara pelaku usaha satu dengan yang lainnya akan berbeda walaupun sama-sama berkapasitas kecil. Hal itu dikarenakan metode penjualan mereka juga berbeda. Apabila dijual dengan cara mengecerkan, maka jumlah laba yang diperoleh akan semakin besar, sebab penjualan eceran dihitung per buahnya tidak per kilogramnya. Penghitungan pendapatan bersih dari pelaku usaha dihitung setiap minggunya.

Hasil pendapatan yang diperoleh dari usaha industri ikan asap tentunya juga akan berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan hidup dari keluarga. Hal ini sebagaimana dengan penuturan dari beberapa pelaku usaha, yakni sebagai berikut :

Bapak Udin mengatakan :

“Dulu sebelum penghasilan meningkat, rumah masih ngontrak mbak. Mau ambil rumah sih sebenere bisa, tapi belum berani, soalnya masih mikir kebutuhan tetembengek (kebutuhan macam-macam), mikir banyak tanggungan juga mbak hehe” (Wawancara Udin selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

Kemudian untuk melanjutkan hal tersebut, ibu Cholifah mengungkapkan :

“Dulu banyak prihatinnya mbak. Saya mileh hidup sederhana aja, makan seadanya, kalau untuk hal-hal yang tidak penting mendingan ndak usah. Ya walaupun nominale kelihatanne banyak, tapi butuhe juga banyak mbak, nek ndak pinter-pinter ngatur ya susah.” (Wawancara Cholifah selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

Gambar 11.1 Wawancara Dengan Pelaku Usaha



Sumber : Dokumentasi Pribadi (2021)

Berdasarkan kedua pernyataan dari bapak Udin dan ibu Cholifah dapat disimpulkan bahwa sebelum mengalami peningkatan pendapatan mereka memilih hidup dengan apa adanya. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Adaptation (adaptasi) mengharuskan sistem menyesuaikan lingkungannya maupun lingkungan dengan kebutuhannya, baik kebutuhan yang sederhana ataupun kebutuhan yang sulit (Ritzer, 2004). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Adaptation** digambarkan bahwa pelaku usaha yang menjadi bagian dari keluarga sebagai sistem sosial harus menyesuaikan pendapatan mereka dengan kebutuhan hidup, terutama untuk kebutuhan primer yang berupa pangan dan papan. Pelaku usaha lebih memprioritaskan kebutuhan yang penting terlebih dahulu. Oleh karena itu, kehidupan mereka cenderung lebih kepada kesederhanaan.

2. Pendapatan Pelaku Usaha Setelah Mengalami Peningkatan

Adanya beberapa strategi yang dilakukan KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap, tentunya dapat terealisasikan dalam peningkatan pendapatan. Dalam hal ini beberapa pelaku usaha industri ikan asap mengungkapkan sebagai berikut :

Bapak Udin mengungkapkan :

"Pendapatan saya setelah adanya peningkatan bisa antara 13 juta sampai 15 juta per minggu mbak. Allhamdulillah perjuangan selama 6 tahun berbuah manis." (Wawancara Udin selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

Ibu Cholifah menuturkan :

"Penghasilan saya sekarang sekitar 15 sampai 18 juta per minggu mbak. Dulunya ya kurang dari itu." (Wawancara Cholifah selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Dua pernyataan dari bapak Udin dan ibu Cholifah dapat disimpulkan bahwa mereka mengalami peningkatan pendapatan. Mereka merintis usahanya dengan jangka waktu yang cukup lama, yang mana berawal dari kapasitas kecil menjadi kapasitas sedang dan besar. Keberhasilan mereka memang bersumber dari perjuangan mereka sendiri, namun tidak terlepas juga dari kontribusi KOPIN yang melakukan beberapa strategi bagi anggota-anggotanya dalam peningkatan ekonomi.

Pendapatan merupakan unsur utama bagi masyarakat dalam melakukan bermacam aktivitas ekonomi. Seluruh kebutuhan, baik barang maupun jasa dapat tercukupi dengan adanya pendapatan. Seseorang yang memiliki pendapatan dan kekayaan tentu lebih memilih barang maupun jasa yang akan digunakan. Semakin tinggi tingkat pendapatan, semakin banyak kebutuhan rumah tangga yang akan tercukupi (Rindawati, 2021). Dalam hal ini, pelaku usaha industri ikan asap dapat memenuhi banyak kebutuhan dari sebelum mengalami peningkatan. Hal tersebut sebagaimana dengan ungkapan beberapa pelaku usaha, yaitu sebagai berikut :

Bapak Udin mengungkapkan :

"Ya Allah, syukur allhamdulillah mbak, sekarang keluarga saya bisa makan, bisa minum, kebutuhan pokok berkecukupan tidak kurang-kurang, sudah sangat bersyukur mbak. Sekarang sudah punya rumah sendiri." (Wawancara Udin selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

Kemudian untuk melanjutkan hal tersebut, ibu Kesanti dan ibu Cholifah mengungkapkan :

"Allhamdulillah mbak, sekarang semua serba berkecukupan. Punya rumah sendiri, bisa merenovasi rumah dikit-dikit, kebutuhan makan tercukupi, bisa membelikan motor anak-anak, jadi kalau mau sekolah, mau kemana-mana bisa pake motor. Beli in hp anak berkali-kali, tau sendiri kan mbak anak jaman sekarang udah mudeng (paham) mainan hp, ya itung-itung buat belajar dan hiburan mbak." (Wawancara Kesanti selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

"Rejeki berapapun harus selalu disyukuri mbak, sudah bisa nyukupi (mencukupi) kebutuhan hidup sudah allhamdulillah. Ditambah sekarang saya dikasih rejeki tambahan dari Gusti Allah, bisa beli mobil sendiri walaupun mobil biasa mbak, senengnya ndak karuan (senang sekali), jadi kalau mau silaturahmi kemana-mana sekeluarga bisa bareng-bareng. Bisa nyeleng-nyelengi (menabung untuk) bangun rumah lagi. Tapi ya kita jangan sampai terlena mbak, nggak boleh sombong. Cukup hidup dengan sederhana. Jangan lupa menyisihkan rejeki kita untuk anak-anak yatim-piatu, utamakan di sekitaran dulu mbak." (Wawancara Cholifah selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Berdasarkan ketiga pernyataan dari bapak Udin, ibu Kesanti, dan ibu Cholifah dapat dilihat bahwa kehidupan mereka sudah dikategorikan berkecukupan, mungkin yang dulunya kekurangan, sekarang menjadi cukup atau bahkan lebih. Kebutuhan masing-masing pelaku usaha tentu akan berbeda antara satu dengan yang lainnya. Hal tersebut mungkin dipengaruhi oleh tingkatan pendapatan dan kepuasan dari pelaku usaha sendiri. Semakin tinggi pendapatan maka tingkat keinginan untuk memenuhi kebutuhan baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier juga akan semakin tinggi.

Selain untuk pemenuhan kebutuhan hidup, adanya limpahan rezeki yang diwujudkan dalam bentuk peningkatan pendapatan, membuat pelaku usaha ikan asap tidak lupa untuk bersedekah kepada pihak-pihak yang berhak menerimanya, terutama kepada anak yatim piatu yang berada di sekitaran

mereka. Sedekah yang dilakukan oleh pelaku usaha secara bentuk harta memang berkurang, namun kekurangan tadi akan ditutup dengan pahala di sisi Allah dan akan bertambah terus dengan kelipatan yang amat banyak. Hal tersebut sebagaimana dengan arti Qur'an Surat As Saba ayat 39 :

قُلْ إِنَّ رَبِّي يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَنْ يَشَاءُ مِنْ عِبَادِهِ وَيَقْدِرُ لَهُ وَمَا أَنْفَقْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ

Artinya :

"Katakanlah "Sungguh, Tuhanku melapangkan rezeki dan membatasinya bagi siapayang Dia kehendaki di antara hamba-hamba-Nya," Dan apa saja yang kamu infakkan, Allah akan menggantinya dan Dialah pemberi rezeki yang terbaik."

Berhubungan dengan terjemahan ayat di atas, pelaku usaha tentu percaya bahwa sedekah mempengaruhi taraf hidup mereka. Ketika mereka menjalani kehidupan yang dipenuhi dengan tuntutan kebutuhan, mereka masih memikirkan orang-orang di sekitaran mereka yang mengalami kesulitan. Walaupun sedekah yang diberikan tidak seberapa, namun bagi pelaku usaha hal tersebut merupakan ungkapan rasa syukur kepada Allah. Taraf hidup pelaku usaha dalam bentuk rezeki dari Allah akan mengalami peningkatan dan terjadi secara berkelanjutan, karena tidak lepas dari peran sedekah.

Adanya peningkatan pendapatan pelaku usaha juga berdampak pada pendapatan masyarakat, terutama bagi tenaga kerja dari masyarakat sekitar. Dalam hal ini bapak Nurhadi dan bapak Effendi mengungkapkan :

"Adanya kondisi ekonomi yang meningkat juga dirasakan oleh karyawan sini mbak. Dulu waktu kapasitas rumah produksi kecil, gaji karyawan ya disesuaikan. Tapi sekarang udah kapasitas sedang, jadi gaji karyawan sedikit-sedikit saya naikkan, apalagi kalau lembur pasti saya tambahi mbak." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021)

"Kapasitas rumah produksi ikan asap yang meningkat juga berdampak pada karyawan sini mbak. Selain dapat penghasilan dari kerja disini,

mereka juga bisa jadi reseller ikan asap. Jadi pendapatannya bisa dobel."(Wawancara Effendi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Kedua pernyataan dari bapak Nurhadi dan bapak Effendi dapat disimpulkan bahwa adanya peningkatan pendapatan yang dialami oleh pelaku usaha tentu dialami juga oleh tenaga kerja. Terdapat perbedaan pendapatan dari kapasitas kecil menuju kapasitas besar. Pada saat ini, pelaku usaha memberikan tambahan pendapatan dari sebelumnya. Selain itu, pelaku usaha juga memberikan bonus apabila jam kerja tenaga kerjanya mundur karena lembur. Kemudian tenaga kerja memiliki peluang juga untuk menjadi reseller ikan asap untuk mendapatkan tambahan pendapatan. Sehingga tenaga kerja dapat memenuhi kebutuhan hidup dengan sebaik-baiknya.

B. Peningkatan dalam Pendidikan Keluarga

1. Pendidikan Keluarga Sebelum Mengalami Peningkatan

Status sosial atau tingkat ekonomi yang dimiliki orang tua akan mempengaruhi pendidikan anak. Orang tua yang mempunyai tingkat ekonomi yang tinggi tentunya akan berpengaruh baik untuk pemenuhan kebutuhan keluarga, baik kebutuhan sehari-hari maupun kebutuhan pendidikan anak-anak. Tingkat ekonomi keluarga mencakup tingkat pendidikan orang tua, pekerjaan orang tua, dan penghasilan orang tua. Keluarga yang mempunyai tingkat ekonomi yang rendah, akan lebih mengutamakan kebutuhan pokok dari pada pentingnya memasukan anak ke jenjang pendidikan (Syakoer, 2022). Hal ini sebagaimana dengan keadaan yang dialami oleh pelaku usaha industri ikan asap. Pelaku usaha memiliki tingkat pendidikan yang kurang baik, sebab kondisi ekonomi orang tua yang tidak memungkinkan mereka untuk masuk ke jenjang pendidikan hingga akhir. Dalam hal ini, beberapa pelaku usaha industri ikan asap mengungkapkan sebagai berikut :

Bapak Udin mengatakan :

"Dulu saya sekolah cuman sampe SMP mbak. Ya sebenarnya pengen mbak bisa sekolah sampe SMA lah minimal, cuman karena kondisi ekonomi keluarga yang tidak memungkinkan. Sudah bisa makan aja

udah bersyukur kok mbak. Orang dulu-dulu, kalau enggak kaya ya ngga bisa sekolah mbak." (Wawancara Udin selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021)

Kemudian untuk melanjutkan hal tersebut, bapak Nurhadi dan bapak Effendi mengungkapkan :

"Dulu saya sekolah sampe SMP aja mbak. Saya dari kecil malah sudah kemana-mana, cari pengalaman kerja mbak buat bantu-bantu keluarga saya. Sudah tau kerasnya dunia seperti apa." (Wawancara bapak Nurhadi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

"Sebenarnya pengen juga mbak sekolah sampe tutuk (selesai), tapi minat berfikir sudah tidak kuat ,jadi mending cari uangnya. Sekarang saya sadar, bahwa pendidikan itu memang penting." (Wawancara bapak Effendi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Berdasarkan ketiga pernyataan dari bapak Udin, bapak Nurhadi, dan bapak Effendi dapat disimpulkan bahwa permasalahan ekonomi menjadi faktor utama dalam pendidikan anak. Dalam data monografi masyarakat Bandarharjo 2020, tercatat sebanyak 3.064 tamatan SLTP. Pelaku usaha harus berhenti sekolah karena orang tua yang tidak mempunyai biaya untuk pendidikan mereka. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Adaptation (adaptasi) mengharuskan sistem menyesuaikan lingkungannya maupun lingkungan dengan kebutuhan, baik kebutuhan yang mudah ataupun yang sulit (Ritzer, 2004). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Adaptation** menggambarkan bahwa pelaku usaha pada saat itu berstatus sebagai anak dalam keluarga harus menyesuaikan kondisi ekonomi orang tuanya. Pelaku usaha harus memahami batas kemampuan orang tua dalam menyekolahkan mereka. Kemudian mereka harus menyesuaikan kebutuhan hidup keluarga yang membutuhkan banyak biaya, sehingga pelaku usaha berinisiatif untuk berkontribusi dalam keluarga dengan membantu mencari nafkah.

2. Pendidikan Keluarga Setelah Mengalami Peningkatan

Pengalaman hidup pelaku usaha ikan asap tentunya menjadi pembelajaran bagi mereka, bahwa pendidikan memiliki peran yang penting dalam kehidupan. Pendidikan merupakan salah satu unsur yang penting untuk

meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Melalui pendidikan, seseorang bisa meningkatkan kemampuan berfikir dan keterampilannya. Kemudian nantinya hal tersebut akan berguna sebagai bekal seseorang saat memasuki dunia pekerjaan dan peningkatan produktivitas (Saraswati & Cahyono, 2014). Oleh karena itu, banyak dari pelaku usaha ikan asap yang memiliki rasa kepedulian terhadap pendidikan anak-anaknya. Hal tersebut sebagaimana dengan ungkapan beberapa pelaku usaha, yaitu sebagai berikut :

Bapak Udin mengungkapkan :

“Semua pelaku usaha di sini berusaha meningkatkan kesejahteraan hidup ya demi bisa menyekolahkan anak-anaknya mbak. Sudah cukup orang tuanya aja yang nggak tamat sekolahnya, tapi anaknya kalau bisa ya sekolah sampe ke perguruan tinggi, biar nantine nggak ngerasakke rekoso seng rekoso banget (hidup yang susah sekali).” (Wawancara Udin selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

Kemudian untuk melanjutkan hal tersebut, bapak Nurhadi dan bapak Effendi mengungkapkan :

“Saya ingin menyekolahkan anak saya insyAllah sampai pada jenjang yang tinggi mbak. Karena saya tidak ingin kelak anak saya direndahkan. Kadang miris lihat kasus-kasus jaman sekarang, banyak orang yang pendidikannya rendah dihina dan dianggap sepele.” (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

“Saya selaku orang tua tidak bisa memberikan apa-apa kepada anak mbak. Ya yang bisa saya kasih hanya fasilitas pendidikan. Bagi saya, pendidikan adalah bekal hidup penting bagi anak-anak saya.” (Wawancara Effendi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Berdasarkan ketiga ungkapan dari bapak Effendi, bapak Udin dan bapak Nurhadi menjelaskan bahwa adanya usaha mereka dalam peningkatan ekonomi dilatarbelakangi oleh keinginan mereka untuk memberikan fasilitas pendidikan bagi anak-anaknya. Mereka ingin peningkatan ekonomi yang mereka rasakan juga dirasakan oleh putra-putrinya. Pendidikan merupakan hal penting yang wajib dimiliki oleh generasi-generasi muda di masa sekarang, karena mereka yang akan melanjutkan perjuangan orang tuanya di masa mendatang. Bagi para pelaku usaha ikan asap, pendidikan memiliki keutamaan untuk meningkatkan kualitas dan taraf hidup anaknya, seperti

pengembangan keterampilan, peluang kerja dan peningkatan karir. Selain itu, pendidikan juga memberikan manfaat dalam ruang lingkup sosial, ketika putra-putrinya mendapatkan pendidikan, maka mereka tentu tidak mendapatkan pembelajaran secara akademik saja, akan tetapi mereka juga akan memperoleh pembelajaran mengenai etika sosial. Sehingga dari ilmu yang mereka peroleh, dapat diaplikasikan dalam masyarakat, misalnya seperti terbentuknya sikap peka untuk menolong orang sekitar yang sedang kesusahan. Hal tersebut menunjukkan bahwa pendidikan merupakan bekal yang penting bagi mereka, terutama bekal dalam bermasyarakat. Sebab, kelak mereka pasti akan hidup bermasyarakat.

Adanya keperdulian pelaku usaha ikan asap terhadap pendidikan anaknya, pada akhirnya telah diwujudkan oleh mereka. Hal tersebut sebagaimana dengan pernyataan beberapa pelaku usaha, yaitu sebagai berikut :

Bapak Effendi mengungkapkan :

"Allhamdulillah saya bisa menguliahkan anak saya mbak, yang pertama sekarang udah lulus, gentian (giliran) yang kedua ini mau masuk perguruan tinggi juga." (Wawancara Effendi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Selanjutnya untuk melanjutkan hal tersebut, bapak Nurhadi dan bapak Ali mengungkapkan :

"Anak saya yang besar tidak mau melanjutkan kuliah mbak, tapi saya bersyukur sudah bisa menyekolahkan anak saya sampai tamat SMK. allhamdulillah, ilmunya sekarang bisa dimanfaatkan buat bisnis wifi khusus orang-orang sini, pemasangan wifinya ngerakit sendiri. Yang satunya minta mondok mbak, allhamdulillah dia malah betah di sana. Kalau yang kecil sekarang masih TK dan ikut TPQ juga kalau sore." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

"Anak saya setelah lulus kuliah tahun kemarin sekarang sudah mendapatkan pekerjaan yang jauh lebih baik dari ayahnya mbak. Ya biar ke depannya bisa bantu-bantu bapak buat nyekolahkan adik-adik e." (Wawancara Ali selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

Ketiga pernyataan dari bapak Effendi, bapak Nurhadi dan bapak Udin dapat dilihat bahwa para pelaku usaha yang mengalami peningkatan ekonomi

telah memberikan fasilitas pendidikan, dari mulai tingkat pendidikan SMK (Sekolah Menengah Kejuruan) sampai pada Perguruan Tinggi. Selain itu, pelaku usaha juga memberikan fasilitas pendidikan kepada anaknya yang lebih berfokus kepada pendidikan agama, yaitu melalui Pondok Pesantren dan TPQ. Melalui pendidikan keagamaan tentunya memberikan manfaat bagi anak, seperti perubahan kepribadian yang jauh lebih baik dari sebelumnya. Terciptanya kepribadian yang baik akan mendorong anak untuk menyebarkan hal-hal positif bagi orang lain. Pendidikan keagamaan merupakan kebutuhan rohani yang memiliki peran penting bagi kesehatan batin dan jiwa anak. Hal tersebut dapat dijadikan bekal dan pedoman anak dalam menghadapi berbagai masalah, sebab sejatinya kehidupan tidak terlepas dari berbagai masalah dan cobaan.

Keperdulian mereka akan pentingnya pendidikan untuk anaknya sudah terealisasi dalam beberapa hal, seperti adanya peluang wirausaha untuk anaknya sebagai wujud keterampilannya semasa mengampu studi di bidang kejuruan dan kesempatan bekerja di tempat yang berpeluang tinggi untuk meningkatkan karirnya. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Latency (latensi) mengharuskan sistem melengkapi, memelihara, dan memperbaharui motivasi individu dan pola-pola budayanya (Arisandi, 2015). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Latency** digambarkan bahwa untuk memperbaharui dan membangun pola-pola serta motivasi terkait peningkatan ekonomi pelaku usaha, mereka harus mendistribusikannya untuk pendidikan anak. Memberikan fasilitas pendidikan merupakan kewajiban dari orang tua yang nantinya akan memberikan timbal balik juga bagi suatu keluarga. Kesuksesan anak dari pelaku usaha diharapkan mampu membantu mereka dalam membiayai keluarga lainnya dalam hal pendidikan, sehingga peluang dalam meningkatkan taraf hidup dalam suatu keluarga akan mudah tercapai.

C. Peningkatan dalam Mendapatkan Pelayanan Kesehatan

1. Pelayanan Kesehatan Sebelum Mengalami Peningkatan

Menurut Undang-Undang No. 23 tahun 1992 dalam Saraswati & Cahyono (2014) kesehatan adalah kondisi makmur secara fisik, batin, sosial yang memungkinkan setiap orang memiliki hidup yang produktif secara sosial dan ekonomi. Perilaku hidup bersih dan sehat dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti faktor ekonomi, pendidikan, dan pengetahuan. Faktor ekonomi menjelaskan bahwa tingkat penghasilan akan mempengaruhi pemeliharaan kesehatan. Apabila seseorang memiliki penghasilan yang rendah, memungkinkan mereka lebih mengutamakan kebutuhan sehari-hari dari pada kebutuhan kesehatan. Begitupun sebaliknya. Faktor kedua menjelaskan bahwa jenjang pendidikan memiliki kedudukan penting dalam kesehatan. Pendidikan masyarakat yang rendah membuat mereka sulit menerima arahan mengenai pentingnya kesehatan. Faktor terakhir menjelaskan bahwa pengetahuan merupakan salah satu ranah yang penting untuk membentuk tindakan seseorang (Adliyani dkk, 2017). Berkaitan dengan hal tersebut, upaya pemeliharaan dan peningkatan kesehatan yang dilakukan oleh pelaku usaha didasarkan oleh faktor-faktor tersebut. Beberapa pelaku usaha ikan asap menuturkan sebagai berikut :

Bapak Effendi mengungkapkan :

"Dulu, keadaan ekonomi yang belum seperti sekarang kalau sakit ya nggak terlalu dipikirin mbak, paling sehari dua hari buat istirahat besoknya sembuh. Kalau pikiran kita baik pasti hasilnya juga baik mbak. Jadine kalau sakit harus mikir yang baik-baik, besok pasti sembuh." (Wawancara Effendi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Kemudian untuk meneruskan hal tersebut, bapak Ali mengungkapkan :

"Dulu, sebelum seperti sekarang kalau sakit ya pakainya obat-obat tradisonal mbak. Tau sendiri to mbak, orang-orang dulu masih percaya sama pengobatan yang meracik sendiri. Pengobatan medis mahal soale mbak, jadi eman-eman(sayang sekali) uange." (Wawancara Ali selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

Menurut pernyataan dari bapak Effendi dan bapak Ali dapat dilihat bahwa dulunya pelaku usaha dengan latar belakang pendidikan yang

seadanya memiliki pengetahuan yang kurang mengenai pemeliharaan dan peningkatan kesehatan. Mereka lebih mengutamakan keyakinannya bahwa segala sesuatu harus difikirkan dengan positif. Kemudian usaha yang dilakukan pelaku usaha dalam mengatasi keadaan sakit yaitu dengan meracik obat-obatan tradisonal. Namun, disini faktor yang paling menonjol bagi pelaku usaha dalam mendapatkan pelayanan kesehatan adalah keadaan ekonomi. Sebab, bagi mereka untuk mendapatkan pelayanan kesehatan yang baik membutuhkan pengeluaran yang banyak. Apabila pada saat itu pelaku usaha ikan asap memiliki kondisi ekonomi yang baik, maka mereka dengan mudah akan mendapatkan pelayanan kesehatan yang baik pula.

2. Pelayanan Kesehatan Setelah Mengalami Peningkatan

Adanya kondisi ekonomi yang meningkat memberikan peningkatan juga bagi pelaku usaha ikan asap dalam memberikan pelayanan kesehatan bagi keluarganya. Kemudian, adanya perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan juga mendorong mereka untuk berfikir bahwa pemeliharaan dan peningkatan kesehatan yang baik dan berkualitas sangat penting dalam menjalani kehidupan. Dalam hal ini, beberapa pelaku usaha menuturkan sebagai berikut :

Bapak Effendi mengungkapkan :

"Kita ndak pernah mau sakit mbak, tapi namane cobaan dan nasib kita ndak pernah tau. Kadang yang kemarin kayak e sehat, besok e bisa sakit. Memang sehat itu regane (harganya) larang (mahal) mbak. Nek wes loro (kalau sudah sakit) mau punya uang banyak pun nggak aka nada artinya mbak." (Wawancara Effendi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Kemudian untuk meneruskan hal tersebut, bapak Ali dan bapak Nurhadi mengungkapkan :

"Kalau orang-orang dulu, termasuk saya nek sakit ya pakainya obat-obat tradisonal mbak. Tapi tidak menjamin mbak, lihat sakitnya dulu sakit apa, sekarang penyakit macem-macem mbak, jadi medis juga sangat penting. Saya sama keluarga kalau sakitnya ndak terlalu parah ya paling ke apotik, puskesmas, klinik mbak. Tapi kalau sakitnya parah ya harus ke rumah sakit. Allhamdulillah keluarga saya sudah punya bpjs semua, jadi sewaktu-waktu ada keadaan darurat, bisa langsung ke

rumah sakit dan tidak terlalu banyak pengeluarannya." (Wawancara Ali selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

"Allhamdulillah keluarga dari pelaku usaha rata-rata sudah memiliki bpjs mbak, tapi mayoritas kelas III dan kelas II. Keluarga saya pakainya yang kelas III, setiap bulan bayarnya 35.000 mbak." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Berdasarkan pernyataan dari bapak Effendi, bapak Udin dan bapak Nurhadi dapat disimpulkan bahwa terdapat peningkatan pelaku usaha dalam mendapatkan pelayanan kesehatan. Pelaku usaha yang dulunya hanya bergantung pada pengobatan tradisional, sekarang dapat berfikir secara realistis, bahwa kehidupan pasti akan mengalami perubahan, begitu pun penyakit yang dulunya tidak beranekaragam, sekarang menjadi kompleks macamnya. Oleh karena itu, pelayanan medis juga sangat diperlukan. Pelayanan medis dapat diperoleh dari apotik, puskesmas maupun rumah sakit. Baik perawatan jalan maupun perawatan secara inap. Melalui perawatan jalan, seseorang dapat mengetahui diagnosis penyakitnya, mendapatkan pelayanan rehabilitasi dan pengobatan serta pelayanan kesehatan lainnya. Sedangkan melalui perawatan inap, seseorang akan diberikan pelayanan pengobatan, kebutuhan makanan sehat, dan perawatan serta pemantauan dari tenaga medis dari kondisi sakit hingga dalam proses penyembuhan.

Pelaku usaha telah memberikan fasilitas kesehatan bagi keluarganya, yaitu melalui BPJS kesehatan. BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Kesehatan) merupakan sebuah badan hukum yang mengadakan program jaminan sosial untuk menanggung pemenuhan kebutuhan dasar hidup semua masyarakat secara memadai. BPJS diadakan dengan berlandaskan kemanusiaan, manfaat, dan keadilan sosial bagi semua masyarakat dengan maksud merealisasikan pemenuhan kebutuhan dasar hidup yang baik bagi semua masyarakat Indonesia yang sudah menjadi hak dasar manusia (Solechan, 2019). BPJS pada keluarga pelaku usaha sebagian besar dikategorikan dalam kelas III dan II. Hal ini sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Goal Attainment (pencapaian tujuan) mengharuskan sistem mengutamakan tujuan dan mengumpulkan sumber daya untuk

mencapai tujuan (Beilharz, 2002). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Goal Attainment** menggambarkan bahwa pelaku usaha ikan asap sebagai kepala keluarga mengajak anggota keluarganya untuk memelihara dan meningkatkan pelayanan kesehatan demi kesehatan keluarga. Dengan adanya kondisi ekonomi yang membaik, memobilisasikan mereka untuk merealisasikannya.

D. Peningkatan dalam Kepemilikan Terkait Usaha Ikan Asap

1. Kepemilikan Terkait Usaha Ikan Asap Sebelum Mengalami Peningkatan

Kepemilikan terkait usaha ikan asap di Bandarharjo dapat dilihat dari kepemilikan tenaga kerja dan alat produksi terkait usaha ikan asap. Tenaga kerja adalah masyarakat dalam usia kerja, yaitu 15 sampai 64 tahun atau setiap orang yang bisa melakukan pekerjaan, baik di dalam maupun di luar hubungan kerja, untuk menciptakan barang dan jasa dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Tenaga kerja merupakan faktor produksi terpenting yang harus diperhatikan kualitas dan macam kerjanya (Sulistiana, 2013). Sebelum mengalami peningkatan ekonomi, pelaku usaha ikan asap memiliki tenaga kerja yang jumlahnya sesuai dengan kapasitas rumah produksi pada saat itu. Kemudian untuk alat produksi terkait usaha ikan asap berupa alat penyimpanan bahan baku ikan dan alat keamanan rumah produksi ikan asap. Berkaitan dengan hal tersebut, bapak Ahmad dan ibu Cholifah mengungkapkan sebagai berikut :

"Dulu saat kapasitas produksi kecil, tenaga kerja kurang lebih 2 sampai 5 orang mbak. Untuk jam kerjanya biasanya mulai dari jam 8 pagi sampai sore."(Wawancara Ahmad selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

"Persediaan ikan segar yang belum dipakai biasanya dimasukan di cooler box mbak. Dulu waktu produksi kapasitas kecil, pakenya masih yang plastic mbak. Untuk alat keamanan api kita masih menggunakan air dan gombal (kain)." (Wawancara Cholifah selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Kedua pernyataan dari bapak Ahmad dan ibu Cholifah dapat dilihat bahwa pelaku usaha ikan asap sebelum mengalami peningkatan ekonomi, dimana rumah produksi dengan kapasitas kecil, memiliki tenaga kerja

berjumlah 2 sampai 5 orang. Untuk jam kerjanya masih dikatakan standar dari biasanya, yaitu sekitar 8 sampai 9 jam. Kemudian, bahan baku ikan yang belum terpakai disimpan di cooler box yang terbuat dari plastik. Penyimpanan di cooler box plastik dianggap sesuai dengan jumlah persediaan. Untuk alat keamanan dalam rumah produksi, masih menggunakan cara yang manual dan tradisional.

2. Kepemilikan Terkait Usaha Ikan Asap Setelah Mengalami Peningkatan

Setelah mengalami peningkatan ekonomi, terdapat peningkatan dalam kepemilikan terkait usaha ikan asap, yaitu peningkatan jumlah tenaga kerja sebagai akibat dari peningkatan kapasitas rumah produksi, serta peningkatan alat produksi. Dalam hal ini, bapak Ahmad dan ibu Cholifah mengungkapkan :

"Sekarang semakin maju usahanya harus berani nambah mbak. Tapi ya pelan-pelan, menyesuaikan pendapatan juga. Untuk sekarang udah masuk kapasitas besar, allhamdulillah tenaga kerja di sini ada 13 orang mbak. Tenaga kerja dari orang sini semua, kebanyakan dari ibu-ibu." (Wawancara Ahmad selaku pelaku usaha, 13 Desember 2021).

"Kalau pas permintaan konsumen penuh tenaga kerjanya terbatas bakal keponal-ponal (terburu-buru) mbak. Makanya kalau pas pesanan banyak, kita butuh tenaga kerja yang banyak, ya sekitar 13 sampai 15 orang, sebagian besar pekerja tetap, sebagian kecil pocokan (cadangan) mbak." (Wawancara Cholifah selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Menurut pernyataan bapak Nurhadi dan ibu Cholifah dapat disimpulkan bahwa peningkatan yang dialami mereka dilihat dari kepemilikan mereka terhadap tenaga kerja. Tenaga kerja merupakan salah satu bagian dari produksi yang sangat dibutuhkan. Ketika suatu rumah produksi mengalami peningkatan usahanya, maka mereka sangat membutuhkan tenaga kerja tambahan. Sebab, dalam memenuhi permintaan dari konsumen, baik dari jumlahnya maupun waktu yang telah ditentukan, pelaku usaha harus mempertimbangkannya dengan matang-matang. Semakin banyak tenaga kerja, maka semakin efektif penyelesaian pengasapannya. Hal ini terbukti dengan adanya peningkatan kapasitas produksi yang dulunya kecil menjadi sedang dan besar. Ketika kapasitas produksi kecil, tenaga kerja yang dimiliki

sejumlah 2 sampai 5 orang saja. Kemudian meningkat menjadi kapasitas besar, tenaga kerja yang dimiliki dapat berjumlah 13 sampai 15 orang. Kepemilikan tenaga kerja mayoritas berasal dari kalangan perempuan yang sudah berumah tangga. Sebab untuk mengerjakan proses produksi seperti mencuci ikan, memasukan lidi ke tubuh ikan dan mengasap ikan, perempuan dianggap lebih sabar dan teliti. Selain itu, pelaku usaha ingin memproduktifkan ibu-ibu rumah tangga, yang waktunya banyak dihabiskan dengan hal-hal yang tidak bermanfaat, menjadi hal-hal yang berfaedah dengan menyibukkan diri mencari tambahan pendapatan bagi keluarganya.

Gambar 12.1 Tenaga Kerja Rumah Produksi



Sumber : Dokumentasi Pribadi (2021)

Selanjutnya, peningkatan ekonomi pelaku usaha juga dapat dilihat dari kepemilikan alat produksi seperti cooler box dan apar. Dalam hal ini, beberapa pelaku usaha menyatakan sebagai berikut :

Bapak Nurhadi dan bapak Effendi mengungkapkan :

"Allhamdulillah sekarang saya sudah punya 2 cooler box yang dihubungkan pake listrik, ukurannya besar jadi muat banyak sekali." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

"Hasil pendapatan dari usaha ikan asap allhamdulillah bisa sedikit-sedikit ditabung mbak. Nggak buat beli-beli yang ndak bermanfaat, tak beli-in cooler box, biar kalau pas pengiriman ke luar daerah sebelum hari H bisa dimasukkan ke cooler box dlu. Allhamdulillah sekarang saya punya 2." (Wawancara Effendi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Berkaitan dengan kepemilikan apar, ibu Cholifah mengungkapkan :

"Usaha ini kan hubungannya sama api mbak, nah, untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan saya sekarang menyediakan 2 apar." (Wawancara Cholifah selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Pernyataan dari bapak Nurhadi, bapak Effendi dan ibu Cholifah dapat disimpulkan bahwa beberapa pelaku usaha memiliki alat produksi yang mendukung kualitas produksinya, seperti cooler box. Cooler box berfungsi untuk menyimpan persediaan ikan segar yang belum terpakai. Selain itu, dapat digunakan juga sebagai tempat penyimpanan ikan asap yang sudah dikemas menggunakan vacum plastik yang hendak dikirim ke luar daerah atau luar kota. Dulunya ketika kapasitas rumah produksi ikan asap dikategorikan kecil, pelaku usaha menggunakan beberapa cooler box plastik, mungkin dikarenakan belum adanya modal untuk membeli freezer box. Namun, melihat usahanya mereka yang semakin maju, maka pelaku usaha perlu menyesuaikan kapasitas penyimpanan persediaan ikan. Oleh karena itu, sekarang mereka telah mampu membeli freezer box, sebanyak satu sampai dua box. Kemudian, pelaku usaha juga memiliki alat keamanan dalam produksi seperti apar. Apar yang merupakan singkatan dari Alat Pemadam Api Ringan atau dikenal dengan *fire extinguisher*. Apar berfungsi untuk memadamkan api atau mengatasi kebakaran kecil. Dalam hal kesehatan dan keselamatan kerja, alat ini perlu dimiliki oleh setiap rumah produksi, sebab rumah produksi ikan asap sangat erat kaitannya dengan api, sehingga rentan terjadi kebakaran kecil maupun besar. Pelaku usaha ikan asap telah menyediakan alat ini sebanyak dua alat dalam rumah produksinya.

Adanya peningkatan dalam kepemilikan terkait usaha ikan asap memberikan peluang pengembangan rumah produksi. Dalam hal ini, bapak Nurhadi mengungkapkan :

"Kapasitas rumah produksi yang meningkat harus diikuti dengan penambahan tenaga kerja dan pengembangan alat produksi mbak, biar usaha ikan asap dapat berjalan dengan lancar." (Wawancara Nurhadi selaku pelaku usaha, 09 Desember 2021).

Pernyataan dari bapak Nurhadi sesuai dengan fungsi AGIL dari Talcott Parsons bahwa Integration (integrasi) mengharuskan sistem mengatur hubungan bagian-bagian komponennya. Sistem harus mengelola hubungan di antara tiga fungsi sistem lainnya (A,G,L) (Ritzer, 2012). Berkaitan dengan hal tersebut, point **Integration** menggambarkan bahwa sistem sosial dalam rumah produksi harus saling bekerjasama. Baik dari pelaku usaha dengan tenaga kerja. Adanya peningkatan kapasitas rumah produksi mengharuskan mereka untuk saling beradaptasi, merumuskan tujuan bersama, dan memperbaharui motivasi. Dalam hal ini pelaku usaha juga harus memperbaharui alat produksi demi kemajuan usahanya. Sehingga usaha industri ikan asap dapat berjalan dengan lancar dan baik.

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap di kelurahan Bandarharjo kecamatan Semarang Utara, penulis dapat menyimpulkan bahwa :

1. Para anggota KOPIN saling bersinergi dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha ikan asap. Dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha KOPIN melakukan beberapa strategi . Beberapa strategi yang dilakukan disesuaikan dengan fungsi dari setiap struktur dalam KOPIN. Strategi yang dilakukan KOPIN yaitu membantu pelaku usaha dalam memilih pemasok ikan, membantu pelaku usaha memilih bahan bakar pengasapan yang unggul, mengadakan kegiatan kuliner lokal "Kampoeng Mangoet" dengan membuat acara-acara tertentu setiap tahunnya dan kegiatan weekend, mengadakan kegiatan mengelola limbah ikan dan tempurung kelapa, mengadakan penyuluhan kepada pelaku usaha terkait usaha ikan asap serta mengadakan kegiatan simpan pinjam.
2. Adanya strategi dari KOPIN dalam peningkatan ekonomi pelaku usaha industri ikan asap, memberikan peningkatan yang dapat dilihat dari beberapa indikator. Peningkatan ekonomi pelaku usaha dapat dilihat dari pendapatan, dimana pelaku usaha mengalami peningkatan jumlah pendapatan yang dapat digunakan untuk memenuhi beberapa kebutuhan hidup mereka. Kemudian dari pendidikan keluarga, dimana pelaku usaha dapat memberikan fasilitas pendidikan bagi anak-anaknya. Selanjutnya dari pelayanan kesehatan, dimana pelaku usaha dapat memberikan fasilitas kesehatan bagi keluarganya melalui BPJS Kesehatan dan dilihat dari kepemilikan terkait usaha industri ikan asap, dimana pelaku usaha memiliki tenaga kerja yang lebih banyak dari sebelumnya serta kepemilikan cooler box dan apar.

B. SARAN

1. Kepada anggota KOPIN dapat mempererat dan memperkuat lagi hubungan antar sesama pelaku usaha dengan saling mendorong dan memotivasi dalam peningkatan ekonomi. KOPIN dapat mengembangkan lagi inovasi-inovasi pengolahan ikan asap, dengan menciptakan produk baru yang lebih unik dan kreatif dari inovasi sebelumnya. Sebab, hal tersebut dapat memberikan peluang besar bagi pelaku-pelaku usaha ikan asap Bandarharjo dalam peningkatan ekonomi.
2. Kepada semua pelaku usaha ikan asap, diharapkan lebih menjaga kebersihan dan merawat lingkungan sentra pengasapan Bandarharjo. Dan kepada pelaku-pelaku usaha ikan asap di masa mendatang, diharapkan dapat melakukan strategi yang lebih matang dengan tetap mengikat kekeluargaan mereka dalam satu wadah, sehingga peningkatan ekonomi dapat direalisasikan dengan saling bersinergi dengan menyusun strategi yang lebih mendukung dari sebelumnya.
3. Kepada peneliti selanjutnya, tulisan ini diharapkan dapat menjadi referensi mereka dalam menyusun karya ilmiah dengan tema pembahasan yang sama. Atau lokasi penelitian yang sama, peneliti lain dapat merujuk tulisan ini untuk mengupas sisi lain yang ada di sentra industri ikan asap di Kelurahan Bandarharjo Kecamatan Semarang Utara.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

- Abdurahman Fathoni. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta : PT Rineka Cipta
- Anggito, Albi dkk. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi : CV Jejak.
- Arisandi, Herman. 2015. *Pemikiran Tokoh-Tokoh Sosiologi dari Klasik Sampai Modern*. Yogyakarta : IRCiSoD.
- Baut, Paul. 1992. *Teori-Teori Sosial Modern dari Parsons Sampai Hebermas*. Jakarta : CV Rajawali.
- Grathoff, Richard. 2002. *Teori Aksi Sosial*. Jakarta : Kencana.
- Hardani dkk. 2020. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta : CV Pustaka Ilmu.
- Haryanto, Sindung. 2012. *Spektrum Teori Sosial dari Klasik hingga Postmodern*. Yogyakarta : Ar Ruzz Media.
- Herdiansyah, Haris. 2019. *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial*. Jakarta : Salemba Humanika.
- Manab, Abdul. 2015. *Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif*. Yogyakarta : Kalimedia.
- Martono, Nanang. 2016. *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Raco. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*. Jakarta : Grasindo.
- Raho, Bernard. 2021. *Teori Sosiologi Modern*. Yogyakarta : Ledalero.
- Ritzer, George. 1992. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Ritzer, George. 2004. *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta : Prenada Media.

- Ritzer, George & Goodman Douglas. 2011. *Teori Sosiologi Modern Edisi Ke 6*. Jakarta : Kencana.
- Ritzer, George. 2012. *Teori Sosiologi dari Klasik sampai Perkembangan Terakhir Postmodern*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Rivai, Veithzal. 2004. *Kepemimpinan dan Perilaku Organisasi*. Jakarta : PT Raja Grafindo.
- Satria, Arif. 2009. *Pesisir Dan Laut untuk Rakyat*. Bogor : IPB Press.
- Sidiq, Umar. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. Ponorogo : CV Nata Karya.
- Siyoto, Sandu. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta : Literasi Media Publishing.
- Soekanto. Soerjono. 2012. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta : PT Grafindo Raja Persada.
- Sugiarti, Rahma. 2014. *Perkembangan Masyarakat Informasi dan Teori Sosial Kontemporer*. Jakarta : PT Fajar Interpretama.
- Sulistijowati dkk. 2011. *Mekanisme Pengasapan Ikan*. Bandung : Unpad Press
- Thoha, Miftah. 2002. *Perilaku Organisasi*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Wirawan. 2012. *Teori-Teori Sosial dalam Tiga Paradigma*. Jakarta : Prenadamedia Group.
- Wulansari, Dewi. 2009. *Sosiologi Konsep dan Teori*. Bandung : PT Rafika Aditama.

Sumber Skripsi

- Humadi, Ismail. 2015. Peningkatan Perekonomian Masyarakat melalui Industri Kecil Studi terhadap Masyarakat di Sentra Industri Kecil di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember Jawa Timur. *Skripsi* Fakultas Dakwah dan Komunikasi : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

- Kasanah, Uswatun. 2019. Peran Pelaku Usaha Peternakan Ayam Ras Telur dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Kalidewi Tulungagung. *Skripsi Ekonomi dan Bisnis Islam : Institusi Agama Islam Negeri Tulungagung*.
- Khanifah, Umi. 2020. Dampak Pencemaran Limbah Industri Ikan Asap terhadap Lingkungan Hidup di Desa Pekauman Kulon Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal. *Skripsi Fakultas Hukum : Universitas Pancasakti Tegal*.
- Maulana, Asril. 2018. Analisis Pendapatan dan Beban Operasional dalam Meningkatkan Laba Operasional pada PT Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara. *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam : Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*.
- Syahputra, M Riduan. 2019. Analisis Dampak Program Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga di Kecamatan Binjai Barat. *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam : Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan*.
- Wahyuni, Wiyanti. 2018. Strategi Pemberdayaan Masyarakat Petani melalui Pengembangan Agribisnis. *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam : Institut Agama Islam Negeri Purwokerto*.

Sumber Jurnal

- Adliyani, Zaraz dkk. 2017. "Pengaruh Pengetahuan, Pendidikan dan Ekonomi terhadap Perilaku Hidup Bersih dan Sehat pada Masyarakat Desa Pekonmon Kecamatan Ngambur Kabupaten Pesisir Barat". *Jurnal Kedokteran Universitas Lampung* Volume 7 Nomor 1 Halaman 6-13.
- Barlan. 2018. "Analisis Peran Kelembagaan Lokal terhadap Kondisi Ekonomi Masyarakat Perdesaan Multietnis di Kecamatan Bonegunu Kabupaten Buton Utara". *Jurnal Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat* Volume 2 Nomor 2 Halaman 147-153.
- Budio, Sesra. 2018. "Komunikasi Organisasi : Konsep Dasar Organisasi". *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* Volume 1 Nomor 2 Halaman 30-50.

- Ibrahim, Abdulhalil. 2021. "Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik Desa dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Perdesaan". *Jurnal Government of Archipelango* Volume 2 Nomor 1 Halaman 1-10.
- Hosiholan, Bukti. 2018. "Wujud Makna Prinsip Penyuluhan terhadap Azas-Azas Penyelenggaraan Penyuluhan Pembangunan Pertanian". *Jurnal Ilmiah Skylandsea* Volume 2 Nomor 1 Halaman 37-42.
- Maradila, Alisya. 2021. "Peran Perempuan Pengolah Ikan Asap dalam Menunjang Ekonomi Keluarga pada Masa Pandemi Covid-19 di Desa Bulawan II Kecamatan Kotabunan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur". *Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan* Volume 9 Nomor 1 Halaman 99-109.
- Noor. 2014. "Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkotaan (PNPM-MP) untuk Penanggulangan Kemiskinan". *Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang* Volume 3 Nomor 2 Halaman 113-124.
- Nurhusni, Siti dkk. 2019. "Pemberdayaan Masyarakat melalui Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS)". *Jurnal Cendekiawan Ilmiah* Volume 4 Nomor 1 Halaman 6-18.
- Nurmayasari, Dhea dkk. 2017. "Strategi Kelompok Sadar Wisata (POKDARWIS) Dalam Pengembangan Wisata di Desa Canggu Kecamatan Badas Kabupaten Kediri". *Jurnal S1 Ilmu Administrasi Negara Universitas Negeri Surabaya* Volume 5 Nomor 1 Halaman 1-7.
- Pandey, Engel dkk. 2020. "Peningkatan Mutu dan Pendapatan Pengolah Ikan Cakalang Asap di Desa Pontoh Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara Provinsi Sulawesi Utara." *Jurnal Media Teknologi Hasil Perikanan* Volume 8 Nomor 1 Halaman 9-13.
- Papilaya, Delian dkk. 2020. "Kontribusi Pendapatan Perempuan Pengusaha Ikan Asap di Negeri Noloth Kecamatan Saparua Timur Kabupaten Maluku Tengah". *Jurnal Penelitian Agrisamudra* Volume 7 Nomor 2 Halaman 71-81.

- Purbaya, A Ghofar. 2016. "Strategi Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat : Kasus Pengusaha Krupuk dan Camilan Hasil Laut di Pantai Kenjeran Lama Surabaya". *Jurnal Ekonomi* Volume 1 Nomor 1 Halaman 71-97.
- Riyansyah, Fahmi dkk. 2018. "Pemberdayaan Home Industry dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat". *Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam* Volume 1 Nomor 2 Halaman 87-109.
- Saifudin, Mochammad. 2020. "Strategi Peningkatan Ekonomi Lembaga Sosial dengan Memanfaatkan Aplikasi Pemasaran Berbasis Android (Studi kaus pada unit usaha bisnis kindpreneur di Yayasan Al Madina Surabaya)". *Jurnal Bisnis dan Teknologi Politeknik NSC Surabaya* Volume 7 Nomor 1 Halaman 16-20.
- Sany, Ulfi. 2019. "Prinsip-Prinsip Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Al-Qur'an". *Jurnal Ilmu Dakwah* Volume 39 Nomor 1 Halaman 32-44.
- Saraswati, Sulistyaningrum dkk. 2014. "Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Kesehatan terhadap PDRB Per Kapita di Kota Surabaya". *Jurnal Ilmiah* Volume 2 Nomor 3 Halaman 1-11.
- Setiawan, Andri. 2017. "Strategi Pengembangan Usaha Lebah Madu Kelompok Tani Setia Jaya di Desa Rambah Jaya Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Rokan Hulu". *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Pertanian* Volume 3 Nomor 1 Halaman 183-191.
- Solechan. 2019. "Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan sebagai Pelayanan Publik". *Jurnal Hukum Administrasi dan Pemerintahan* Volume 2 Nomor 4 Halaman 686-696.
- Sulistiana, Septi. 2013. "Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja dan Modal terhadap Hasil Produksi Industri Kecil Sepatu dan Sandal di Desa Sambiroto Kecamatan Sooko Kabupaten Mojokerto". *Jurnal Pendidikan Ekonomi* Volume 1 Nomor 3 Halaman 1-18.

Syakor, Mukaromah. 2022. "Pengaruh Tingkat Ekonomi Orang Tua terhadap Jenjang Pendidikan Anak". *Jurnal Ilmiah Multidisiplin* Volume 1 Nomor 3 Halaman 522-528.

Widodo dkk. 2011. "Profil dan Peranan Organisasi Lokal dalam Pembangunan Masyarakat". *Jurnal Sosiokonsepsia* Volume 16 Nomor 2 Halaman 197-208.

Yasin, Hendrik. 2015. "Upaya Strategis Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat melalui Kelompok Usaha Bersama (KUBE)". *Jurnal Administrasi Publik* Volume 5 Nomor 1 Halaman 39-42.

Sumber Internet :

https://books.google.co.id/books/about/Strategi_Peningkatan_Pendapatan_Nelaya_n.html?id=jVotEAAAQBAJ&redir_esc=y diakses pada tanggal 23 Juni 2022.

Sumber Lain :

Data Monografi Kelurahan Bandarharjo Tahun 2017

Data Monografi Kelurahan Bandarharjo Tahun 2020