

NILAI TAMBAH DAN ANALISIS MANAJEMEN INDUSTRI PADA PRODUK OTAK-OTAK IKAN TENGGIRI (STUDI KASUS CV. TORANI SUMBER MAKMUR)

Gitri Maudy¹, Junianto²

¹Program Studi Magister Ilmu Perikanan, Universitas Padjadjaran

²Departemen Perikanan, Universitas Padjadjaran

¹gitri14001@mail.unpad.ac.id, ²junianto@unpad.ac.id

ABSTRACT - *Mackerel (Scomberomorus commersonii) is a type of pelagic fish that has a distinctive taste and high nutritional content, with bright white meat color so it is very suitable to be processed into various products, one of which is otak-otak. CV. Torani Sumber Makmur is one of the micro, small and medium enterprises (MSMEs) processing fishery products that produces mackerel otak-otak. This study aims to analyze the added value and industrial management of mackerel otak-otak products at CV. Torani Sumber Makmur. The research was conducted in May 2025. The method used is a descriptive case study. Data were analyzed using the Hayami method to measure and determine the added value of products by integrating quantitative and qualitative data. The results of the analysis of the added value of mackerel otak-otak products at CV. Torani Sumber Makmur shows a ratio of 16.14% or IDR 15,778.00 per kg of raw materials and a profit of IDR 6,333 per kg of raw materials with a ratio of 6.48%. Industrial management at CV. Torani Sumber Makmur involves the procurement of raw materials in the form of fresh mackerel meat. The market segmentation of CV. Torani Sumber Makmur's MSMEs is static attribute segmentation with product pricing using the costplus pricing method. Marketing strategies through WhatsApp media and word of mouth promotion by participating in fishery processed product bazaars.*

Keywords: *Industrial Management, Production of Spanish Mackerel Otak-Otak, Value Added*

ABSTRAK - *Ikan Tenggiri (Scomberomorus commersonii) merupakan jenis ikan pelagis yang memiliki cita rasa yang khas dan kandungan gizi yang tinggi, dengan warna daging yang putih cerah sehingga sangat cocok diolah menjadi berbagai produk, salah satunya adalah otak-otak. CV. Torani Sumber Makmur adalah salah satu pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pengolahan hasil perikanan yang memproduksi otak-otak ikan tenggiri. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis nilai tambah dan manajemen industri produk Otak-otak ikan tenggiri di CV. Torani Sumber Makmur. Penelitian di dilaksanakan pada*

bulan Mei 2025. Metode yang digunakan adalah studi kasus deskriptif. Data dianalisis menggunakan metode Hayami untuk mengukur dan menentukan nilai tambah produk dengan mengintegrasikan data kuantitatif dan kualitatif. Hasil analisis nilai tambah produk otak-otak ikan tenggiri di CV. Torani Sumber Makmur menunjukkan rasio sebesar 16,14% atau Rp15.778,00 per kg bahan baku dan keuntungan mencapai Rp 6.333 per kg bahan baku dengan rasio sebesar 6,48%. Manajemen industri di CV. Torani Sumber Makmur melibatkan pengadaan bahan baku berupa daging lumatan ikan tenggiri segar. Segmentasi pasar UMKM CV. Torani Sumber Makmur adalah static attribute segmentation dengan penetapan harga produk menggunakan metode cost plus pricing. Strategi pemasaran melalui media WhatsApp dan promosi dari mulut ke mulut dengan mengikuti bazaar produk olahan perikanan.

Kata Kunci: *Nilai Tambah, Manajemen Industri, Pengolahan Otak-Otak Ikan Tenggiri*

PENDAHULUAN

Industri pengolahan hasil perikanan memegang peranan yang penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi di daerah pesisir, khususnya di Indonesia. Salah satu hasil perikanan yang banyak dikembangkan menjadi produk olahan bernilai ekonomi tinggi adalah ikan tenggiri. Ikan tenggiri (*Scomberomorus commersonii*) merupakan salah satu jenis ikan pelagis yang memiliki kandungan gizi, yaitu protein tinggi yang memiliki manfaat bagi kesehatan manusia. Kandungan omega-3 dalam ikan tenggiri, berperan dalam pembentukan sel-sel saraf dalam otak pada anak-anak untuk

meningkatkan kecerdasan dalam proses pertumbuhannya (Aripudin et al, 2021). Ikan jenis ini juga termasuk dalam kategori ikan berekonomis tinggi dan mudah ditemukan di hampir seluruh Indonesia (Fadhallah et al, 2021). Ikan tenggiri dikenal luas memiliki cita rasa yang khusus dan kandungan gizi yang tinggi, dengan daging yang berwarna putih cerah sehingga sangat cocok diolah menjadi berbagai produk, salah satunya adalah otak-otak. Ikan tenggiri sangat digemari pelaku usaha perikanan sebagai bahan baku olahan perikanan karena memiliki tekstur daging yang padat dan kenyal serta memiliki aroma yang tajam (Accela et al, 2022). Ikan ini juga menghasilkan rendemen daging tinggi yaitu sebesar 57,23-58,57% (Maulid dan Nurilmala 2015).

Otak-otak adalah makanan olahan perikanan yang terbuat dari bahan baku utama ikan (Junianto et al, 2024). Produk otak-otak ikan tenggiri tidak juga hanya digemari oleh masyarakat lokal, tetapi juga memiliki potensi pasar yang luas hingga ke mancanegara. Dalam proses produksinya, dibutuhkan manajemen industri yang baik agar dapat menciptakan efisiensi, menjaga kualitas produk, serta meningkatkan nilai tambah. Nilai tambah ini menjadi indikator penting dalam mengukur sejauh mana proses pengolahan mampu memberikan keuntungan lebih bagi pelaku usaha dibandingkan hanya menjual bahan baku mentah.

CV. Torani Sumber Makmur yaitu pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di sektor pengolahan hasil perikanan yang telah berkembang secara signifikan dalam memproduksi otak-otak ikan tenggiri. Namun, untuk mempertahankan daya saing dan meningkatkan keuntungan, diperlukan analisis yang komprehensif

terhadap manajemen industrinya, termasuk aspek produksi, pemasaran, sumber daya manusia, serta efisiensi biaya. Selain itu, perlu pula dilakukan penghitungan nilai tambah guna mengetahui seberapa besar kontribusi proses pengolahan terhadap peningkatan nilai ekonomis produk akhir. Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis nilai tambah dan manajemen industri yang mencakup aspek pengadaan bahan baku ikan, proses pengolahan dan pemasaran produk Otak-otak ikan tenggiri pada CV. Torani Sumber Makmur.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di rumah produksi UMKM CV. Torani Sumber Makmur pada bulan Mei 2025. Metode yang digunakan adalah studi kasus deskriptif. Studi kasus deskriptif yaitu jenis penelitian yang menjelaskan sebuah kasus secara rinci, dimana penulis memulai penelitian dengan teori deskriptif untuk secara jelas memparkan hasil penelitian (Ilhami et al, 2024).

Data dalam penelitian ini dihimpun dari dua jenis sumber yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi, pencatatan, serta wawancara langsung di lapangan, sedangkan data sekunder diperoleh dengan membaca, mempelajari dan memahami buku, jurnal serta sumber literatur lainnya. Responden dalam penelitian ini yaitu kepala produksi CV. Torani Sumber Makmur, dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Teknik ini memiliki pengetahuan serta pengalaman khusus dalam manajemen industri pengolahan otak-otak ikan tenggiri di CV. Torani Sumber Makmur Kota Cirebon.

Data dianalisis menggunakan metode Hayami. Metodi ini bertujuan untuk mengukur dan menganalisis nilai tambah produk dengan mengintegrasikan data kuantitatif dan kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif tentang manajemen industri pengolahan otak-otak ikan tenggiri di CV. Torani Sumber Makmur Kota Cirebon.

Tabel 1
Perhitungan Nilai Tambah dengan Metode Hayam

No.	Variabel	Formula
Keluaran (Output), Masukan (Input), dan Harga		
1.	Output yang dihasilkan (kg/proses produksi)	A
2.	Bahan baku yang digunakan (kg/proses produksi)	B
3.	Tenaga kerja (HOK/ proses produksi)	C
4.	Faktor konversi (kg output/kg bahan baku)	$D=A/B$
5.	Koefisien tenaga kerja (HOK/kg bahan baku)	$E=C/B$
6.	Harga output (Rp/kg)	F
7.	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/proses produksi)	G
Pendapatan dan Keuntungan		
8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	H
9.	Sumbangan input lain (Rp/kg output)	I
10.	Nilai output (Rp/kg)	$J=D \times F$
11.	Nilai tambah (Rp/kg)	$K=J-H-I$
	Rasio nilai tambah (%)	$L\% = \frac{K}{J} \times 100\%$
12.	Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	$M= E \times G$
	Bagian tenaga kerja (%)	$N\% = \frac{M}{K} \times 100\%$
13.	Keuntungan (Rp/kg)	$O=K-M$
	Bagian keuntungan (%)	$P\% = \frac{O}{J} \times 100\%$
14.	Marjin (Rp/kg)	$Q=J-H$
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	$R\% = \frac{M}{Q} \times 100\%$
	b. Sumbangan input lain (%)	$S\% = \frac{I}{Q} \times 100\%$
	c. Keuntungan (%)	$T\% = \frac{O}{Q} \times 100\%$

Sumber: Hayami, et al (1987) dalam Gabriela & Junianto (2024)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil UMKM

UMKM CV. Torani Sumber Makmur merupakan unit usaha yang bergerak di bidang pengolahan hasil perikanan. Rumah produksi beralamat di Jl. Raya Kalijaga Nomor 173 Kelurahan Pegambiran Kecamatan Lemahwungkuk Kota Cirebon, Provinsi Jawa Barat. UMKM ini dibentuk pada tahun 2012 sebagai pengolah dan pemasar hasil perikanan. Kemudian disahkan sebagai usaha berbadan hukum pada tahun 2017 dengan nomer registrasi: AHU-0006729.AH.01.07. TAHUN 2017 dan berijin usaha pada tahun 2020 dengan Nomor Induk Berusaha (NIB): 0220003652671.



Gambar 1
Lokasi Rumah Produksi CV. Torani Sumber Makmur

Selain legalitas usaha, CV. Torani Sumber Makmur juga sudah memiliki Sertifikat Kelayakan Pengolahan (SKP) yang telah dikeluarkan oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan dengan Nomor SKP: 36111/32/SKP/BK/III/2025. Sertifikat SKP berperan dalam menjamin keamanan dan mutu produk serta mendorong kepercayaan konsumen terhadap produk hasil perikanan.

UMKM milik Bapak Mochamad Solachudin ini memproduksi produk *fish jelly* seperti nugget, otak-otak, kaki naga, kekian, lumpia dan siomay ikan. Produk unggulan yang dihasilkan yaitu otak-otak berbahan baku ikan tenggiri. Otak-otak dengan bahan baku ikan tenggiri memiliki keunggulan kualitas dan penerimaan pasar dalam industri ikan di UMKM CV. Torani Sumber Makmur. Produk ini sudah bersertifikat Standar Nasional Indonesia (SNI) produk yang dikeluarkan oleh Badan Standarisasi Nasional melalui lembaga sertifikasi dengan nomor: 100228106202.

Analisis Nilai Tambah

Nilai tambah adalah peningkatan nilai suatu komoditas akibat pemberian input atau perlakuan tertentu yang bersifat fungsional. Input fungsional dapat berbentuk proses pengubahan bentuk (*form utility*), pemindahkan tempat (*place utility*), maupun penyimpanan (*time utility*) (Subaeni et al, 2017). Hasil perhitungan analisis nilai tambah dengan metode Hayami produk olahan otak-otak ikan tenggiri di UMKM CV. Torani Sumber Makmur adalah sebagai berikut:

Tabel 2
Hasil Analisis Nilai Tambah Pengolahan Otak-otak Ikan Tenggiri di UMKM CV. Torani Sumber Makmur

No.	Variabel	Formula
Keluaran (Output), Masukan (Input), dan Harga		
1.	Output yang dihasilkan (kg/proses produksi)	100
2.	Bahan baku yang digunakan (kg/proses produksi)	45
3.	Tenaga kerja (HOK/ proses produksi)	5
4.	Faktor konversi (kg output/kg bahan baku)	2,22
5.	Koefisien tenaga kerja (HOK/kg bahan baku)	0,11
6.	Harga output (Rp/kg)	44.000
7.	Upah rata-rata tenaga kerja	86.000

No.	Variabel	Formula
Keluaran (Output), Masukan (Input), dan Harga		
	(Rp/proses produksi)	
8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	70.000
9.	Sumbangan input lain (Rp/kg output)	12.000
10.	Nilai output (Rp/kg)	97.778
11.	Nilai tambah (Rp/kg)	15.778
	Rasio nilai tambah (%)	16,14
12.	Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	9.444
	Bagian tenaga kerja (%)	59,86
13.	Keuntungan (Rp/kg)	6.333,33
	Bagian keuntungan (%)	6,48
14.	Margin (Rp/kg)	27.777,78
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	34,00
	b. Sumbangan input lain (%)	43,20
	c. Keuntungan (%)	22,80

Proses pengolahan otak-otak ikan tenggiri, daging ikan tenggiri yang diolah dalam satu kali proses adalah 45 kg. Setiap penggunaan 1 kg bahan baku daging ikan tenggiri menghasilkan produk otak-otak ikan tenggiri sebanyak 2,22 kg. Harga rata-rata bahan baku daging ikan tenggiri adalah Rp 70.000 per kg dan harga rata-rata produk olahan otak-otak ikan tenggiri adalah Rp 22.000 per 440-gram atau Rp 44.000 per 1 kg. Jumlah Hari Orang Kerja (HOK) sebanyak 5 HOK per satu kali proses pengolahan untuk mengolah 45 kg daging ikan tenggiri, rata-rata tenaga kerja bekerja selama 4-5 jam per hari. Koefisien tenaga kerja sebesar 0,11 diperoleh dari perbandingan antara jumlah tenaga kerja dan bahan baku yang digunakan, yang berarti setiap 1 kg bahan baku membutuhkan 0,11 satuan tenaga kerja untuk diolah. Besaran upah tenaga kerja untuk satu kali proses pengolahan otak-otak ikan tenggiri di UMKM CV. Torani Sumber Makmur adalah sebesar Rp 85.000 per hari.

Sumbangan input lain pada pengolahan otak-otak ikan tenggiri yaitu berupa garam,

rempah-rempah, tabung gas, dan sayuran sebesar Rp 12.000 per satu kali proses produksi. Nilai output dihitung dari hasil perkalian faktor konversi dengan harga output rata-rata diperoleh sebesar Rp 97.778 per kg, artinya setiap 1 kg bahan baku menghasilkan otak-otak ikan tenggiri senilai Rp97.778. Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa nilai tambah dari proses produksi otak-otak ikan tenggiri di UMKM CV. Torani Sumber Makmur mencapai Rp 15.778 per kilogram bahan baku. Nilai tambah ini diperoleh dari selisih antara nilai output dengan total biaya produksi yang mencakup biaya bahan baku dan sumbangan input lainnya.



Gambar 2.
Proses produksi olahan ikan

Jenis sumbangan input lain pada pengolahan otak-otak ikan tenggiri yaitu berupa garam, rempah-rempah, tabung gas, dan sayuran sebesar Rp 12.000 per satu kali proses produksi. Nilai output dihitung dari hasil perkalian faktor konversi dengan harga output rata-rata diperoleh sebesar Rp 97.778 per kg, artinya setiap 1 kg bahan baku menghasilkan otak-otak ikan tenggiri senilai Rp 97.778. Berdasarkan hasil analisis data, nilai tambah dari proses pengolahan otak-otak ikan tenggiri di UMKM CV. Torani Sumber

Makmur mencapai Rp 15.778 per kilogram bahan baku. Nilai tambah ini diperoleh dari selisih antara nilai output dengan total biaya produksi yang mencakup biaya bahan baku dan sumbangan input lainnya.

Rasio nilai tambah dalam pengolahan otak-otak ikan tenggiri di UMKM CV. Torani Sumber Makmur sebesar 16,14% yang artinya dari nilai output sebesar Rp 97.778 per kg terdapat 16,14% nilai tambah dari output tersebut. Menurut Hubeis (1997) dalam Subaeni et al, (2017), terdapat tiga indikator rasio dari nilai tambah yaitu apabila rasio nilai tambah sebesar <15%, maka nilai tambahnya termasuk dalam kategori rendah, nilai tambah dianggap sedang jika rasionya berada di kisaran 15%–40%, dan dikategorikan tinggi jika melebihi 40%. Rasio ini termasuk dalam kategori nilai tambah sedang dengan persentase dalam rentang 15% hingga 40%.

Pendapatan tenaga kerja atau imbalan yang diterima tenaga kerja dari setiap kilogram bahan baku yang diolah menjadi otak-otak ikan tenggiri di UMKM CV. Torani Sumber Makmur, imbalan tenaga kerja yang diberikan yaitu sebesar Rp 9.444,00 dengan persentase sebesar 59,86%. UMKM CV. Torani Sumber Makmur memperoleh keuntungan sebesar Rp6.333,33 per kilogram bahan baku dari pengolahan otak-otak ikan tenggiri, dengan tingkat keuntungan mencapai 6,48%. Keuntungan diperoleh dari pengurangan nilai tambah dengan imbalan tenaga kerja, sehingga disebut juga sebagai nilai tambah bersih (Gabriela & Junianto, 2024). Keuntungan mencerminkan besarnya imbalan yang diperoleh UMKM CV. Torani Sumber Makmur dari kegiatan pengolahan otak-otak ikan tenggiri.

Margin merupakan selisih dari nilai produk dengan harga bahan baku dan nilai output per kilogram. Berdasarkan perhitungan, margin yang diperoleh sebesar Rp 27.777,78 per kg. Margin ini dipengaruhi oleh faktor-faktor produksi meliputi pendapatan untuk tenaga kerja, input lainnya, dan tingkat keuntungan. Besaran margin yang diperoleh merupakan hasil distribusi dari faktor pendapatan tenaga kerja sebesar 34,00%, sumbangan input lain sebesar 43,20% dan 22,80% untuk keuntungan UMKM CV. Torani Sumber Makmur. Jumlah tenaga kerja dan hasil keuntungan terhadap perhitungan nilai tambah dapat menunjukkan apakah usaha tersebut masuk dalam kategori padat modal atau padat karya (Arianti & Lestari, 2019). Berdasarkan hasil distribusi perhitungan margin, produk otak-otak ikan tenggiri di UMKM CV. Torani Sumber Makmur masih bersifat industri padat karya karena nilai keuntungan tidak lebih besar dari nilai tenaga kerja dan nilai sumbangan input lainnya. Padat Artinya bahwa dalam kegiatan pengolahan otak-otak ikan tenggiri diperlukan lebih banyak tenaga kerja dibandingkan dengan modal.

Analisis Manajemen Industri

1) Pengadaan Bahan Baku

Pengolahan produk otak-otak ikan tenggiri di CV. Torani Sumber Makmur menggunakan daging lumatan ikan tenggiri yang diperoleh dari supplier di pasar. Produsen memilih bahan baku ikan yang sudah digiling dalam bentuk lumatan karena lebih mudah dalam penyimpanan dan meminimalisir biaya operasional sehingga dapat meningkatkan keuntungan dari CV. Torani Sumber Makmur. Tentunya daging ikan yang dipilih yaitu daging ikan yang masih baik dan segar. Semakin segar ikan yang digunakan, maka hasil produksi dan kualitas produk yang dihasilkan semakin baik (Noerieana dan Karyadi, 2021).

2) Proses Pengolahan Otak-Otak Ikan Tenggiri

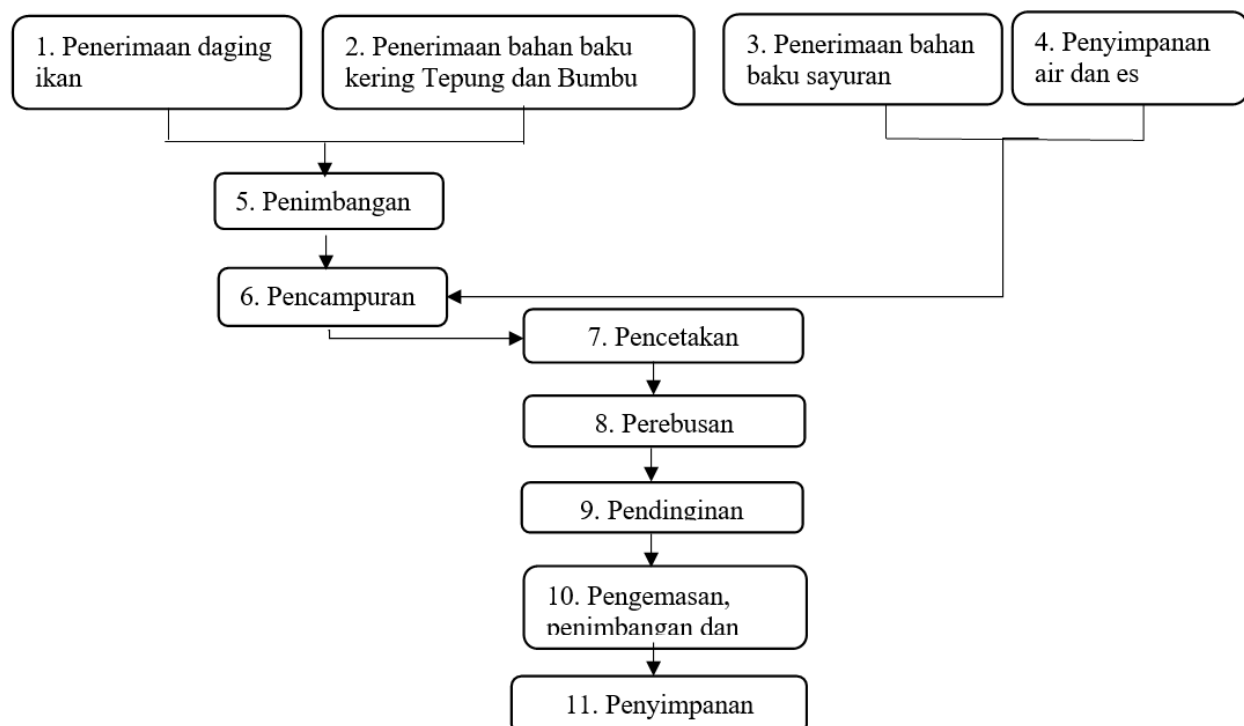
Proses pengolahan otak-otak ikan tenggiri CV Torani Sumber Makmur menggunakan berbagai peralatan sebagai berikut:

Tabel 3
Peralatan Pengolahan Otak-Otak Ikan Tenggiri di CV. Torani Sumber Makmur

No.	Alat	Jumlah	Fungsi
1.	Freezer	3 buah	Sebagai tempat penyimpanan untuk menjaga suhu produk agar produk tetap berkualitas, memperpanjang masa simpan dan menjaga keamanan produk
2.	Food Processor	2 buah	Menghaluskan, mengaduk dan mencampur adonan secara merata
3.	Wadah	6 buah	Menyimpan bahan baku dan bahan penunjang selama proses produksi
4.	Kompor	1 buah	Merebus adonan otak-otak ikan tenggiri yang telah dicetak
5.	Timbangan bahan baku	1 buah	Menimbang bahan baku seperti daging ikan, tepung, bumbu dan sayur
6.	Timbangan Digital	1 buah	Menimbang otak-otak ikan tenggiri yang sudah siap kemas
7.	Vacuum sealer	2 buah	Mengemas produk agar lebih tahan lama

Alur proses merupakan rangkaian tahapan atau langkah-langkh sistematis yang dilakukan mulai dari perencanaan, pengolahan hingga menjadi produk akhir yang siap dikonsumsi. Alur proses ini mencakup semua langkah yang diperlukan untuk membuat bahan semula mentah menjadi produk jadi yang dapat di konsumsi dan memastikan bahwa produk otak-otak ikan tenggiri yang dihasilkan aman untuk dikonsumsi, berkualitas dan sesuai standar. Adapun alur proses sebagai berikut:

1. Penerimaan daging ikan atau surimi bertujuan untuk mendapatkan baha baku sesuai spesifikasi mutu yang bagus dan bebas dari bakteri patogen.
2. Penerimaan bahan baku kering, tepung dan bumbu bertujuan untuk mendapatkan bahan baku yang memenuhi persyaratan mutu dan bebas dari kontminasi patogen.



Gambar 3.
Diagram Alir Proses Pengolahan Otak-Otak Ikan Tenggiri

3. Penerimaan bahan baku sayuran yaitu proses untuk mendapatkan bahan baku yang memenuhi persyaratan mutu dan bebas dari kontaminasi patogen.
5. Penimbangan yaitu proses menghitung takaran masing-masing bahan sesuai takaran.
6. Pencampuran bertujuan untuk mencampur semua bahan hingga menjadi adonan yang kalis.
7. Pencetakan, selanjutnya setelah bahan-bahan tercampur kemudian dilakukan pencetakan menggunakan plastik hingga berbentuk memanjang.
8. Perebusan dilakukan untuk mematangkan secara merata dan membunuh mikroorganisme.
9. Pendinginan bertujuan untuk menghilangkan sisa air dari rebusan dan menurunkan suhu produk.
10. Pengemasan, penimbangan dan pelabelan bertujuan untuk menjaga kualitas, cita rasa dan keamanan produk dari kontaminan serta mempermudah konsumen dalam mengenali produk olahan otak-otak ikan tenggiri.
11. Penyimpanan produk otak-otak ikan tenggiri bertujuan untuk di dalam lemari pendingin untuk mempertahankan kesegaran dan memperpanjang masa simpan.

3) Segmentasi Pasar

a. Penentuan Harga

Segmentasi merupakan pendekatan strategis untuk memahami pasar secara kreatif, di mana perusahaan memandangnya sebagai seni dalam mengidentifikasi serta

4. Penyimpanan air dan es bertujuan untuk mendapatkan bahan baku yang memenuhi persyaratan mutu dan bebas dari kontaminasi patogen.

memanfaatkan berbagai peluang yang tersedia. (Asy'ari & Arief, 2020). Segmentasi pasar dilakukan dengan cara membagi wilayah pasar yang luas menjadi kelompok konsumen yang memiliki kesamaan dalam karakteristik, kebutuhan atau pola perilaku. Segmentasi pasar adalah sebuah faktor yang perlu diperhatikan dalam usaha untuk menyisipkan sebuah produk dengan merek dagang tertentu dan citra perusahaan, hal ini dilakukan agar target pasar mengetahui dan menganggap penting posisi perusahaan di antara pesaing (Gea, 2022). Menerapkan segmentasi pasar yang efektif, pelaku usaha dapat meningkatkan pemahamannya tentang konsumen, mengembangkan strategi pemasaran yang lebih terarah, dan meningkatkan penjualan dan laba (Gabriela & Junianto, 2024).

Segmentasi pasar UMKM CV. Torani Sumber Makmur adalah static attribute segmentation. Static attribute segmentation adalah segmentasi pasar yang didasarkan pada atribut atau karakteristik konsumen yang tetap atau jarang berubah dari waktu ke waktu. Faktor yang dipertimbangkan dalam penentuan segmentasi pasar di UMKM CV. Torani Sumber Makmur yaitu faktor geografis dan demografis. Segmentasi geografis yaitu berdasarkan

lokasi tempat tinggal atau rumah produksi, seperti Kota Cirebon dan wilayah Ciayumajakuning (Kab. Cirebon, Kab. Indramayu, Kab. Majalengka dan Kab. Kuningan) Selain itu, segmentasi demografis yaitu membagi pasar berdasarkan usia konsumen dan pendidikan, pangsa pasar yang dituju UMKM CV. Torani Sumber Makmur adalah anak-anak usia sekolah, ibu rumah tangga dan sekolah-sekolah asrama seperti pesantren yang memiliki permintaan tinggi terhadap produk otak-otak ikan tenggiri.

b. Penentuan Harga

Menetapkan harga jual produk penting karena memengaruhi laba perusahaan dan menunjukkan daya tarik produk terhadap konsumen (Rini et al, 2021). UMKM CV. Torani Sumber Makmur menetapkan harga otak-otak ikan tenggiri dengan metode *cost plus pricing*. Harga ditentukan dari total biaya yang dikeluarkan untuk produksi ditambah dengan margin keuntungan (Purnama et al, 2019). Sehingga diperoleh penentuan harga jual produk otak-otak ikan tenggiri yaitu sebesar Rp 22.000 per kemasan 440 gram.

c. Pesaing

Pesaing adalah perusahaan atau merek lain yang menawarkan produk atau layanan yang serupa kepada pasar yang sama dan bersaing untuk mendapatkan perhatian serta pembeli dari konsumen. Tujuan mengetahui pesaing adalah untuk

menentukan strategi pemasaran seperti harga, promosi dan keunggulan produk terhadap konsumen serta untuk mengevaluasi kelebihan dan kekurangan produk yang dikeluarkan dibandingkan dengan pesaing.

UMKM CV. Torani Sumber Makmur memiliki pesaing rival atau pesaing langsung. Pesaing rival merupakan pesaing yang menawarkan produk serupa (otak-otak ikan) dan bersaing untuk menarik konsumen dari pasar yang sama. Di Kota Cirebon, terdapat beberapa produsen yang menawarkan produk olahan otak-otak ikan dengan jenis yang sama dan berada di lokasi pasar yang serupa dengan UMKM CV. Torani Sumber Makmur. Namun, terdapat variasi dalam standar produk di antara para penjual. Produk olahan otak-otak ikan tenggiri di UMKM CV. Torani Sumber Makmur memiliki keunggulan yaitu terhadap rasa dan aroma yang khas serta didukung dengan sertifikat kelayakan pengolahan yang dimiliki, sehingga lebih dipercaya konsumen.

d. Promosi

Promosi merupakan proses komunikasi antara perusahaan dan konsumen dengan tujuan membangun sikap positif terhadap produk dan jasa, sehingga mendorong keinginan konsumen untuk melakukan pembelian. Promosi mengacu pada seluruh rangkaian kegiatan yang mengkomunikasikan produk, merek,

atau layanan kepada konsumen (Nuryani et al, 2022). UMKM CV. Torani Sumber Makmur memanfaatkan *WhatsApp* sebagai media promosi produk otak-otak ikan tenggiri dengan mengirimkan informasi mengenai produk, penawaran khusus, dan keunggulan produk secara langsung kepada pelanggan melalui pesan teks, gambar, dan video. Selain itu, promosi juga dilakukan dengan cara penjualan personal, yaitu interaksi langsung antara penjual dan pembeli melalui acara-acara bazar produk olahan perikanan yang diselenggarakan oleh lembaga atau komunitas dengan memberikan penjelasan mengenai produk dan memberikan tester olahan siap santap kepada calon konsumen. Promosi ini sangat efektif karena lebih cepat memperoleh kepercayaan terhadap produk dengan mencobanya langsung, sehingga dapat menarik pelanggan lebih banyak.

e. Saluran Distribusi

Sistem distribusi merupakan rangkaian kegiatan krusial dalam sebuah perusahaan, di mana produk hasil produksi dikirimkan kepada konsumen untuk mempermudah pemasaran. Sistem distribusi produk menjadi salah satu faktor pendukung utama setelah proses produksi (Kulsum et al, 2020). Alur distribusi penjualan produk otak-otak ikan tenggiri UMKM CV. Torani Sumber Makmur dimulai dari

pemesanan melalui media sosial, pesan teks *WhatsApp* atau pemesanan secara langsung, kemudian pesanan diproses ke tahap pembuatan, pengemasan dan terakhir pengiriman. Peralatan yang digunakan dalam proses pengemasan yaitu plastik *food grade* yang divacum menggunakan *vacuum sealer*. *Vacuum sealer* ini berfungsi untuk menghilangkan udara agar produk dapat lebih bertahan lama serta mempermudah dalam penyimpanan. Produk kemudian ditempatkan dalam *styrofoam* guna menjaga suhu selama pengiriman agar tetap dalam rantai dingin. Pengiriman dilakukan menggunakan kendaraan pribadi.

KESIMPULAN

Pengolahan produk otak-otak ikan tenggiri di CV. Torani Sumber Makmur mampu mempertahankan mutu dan meningkatkan nilai tambah produk perikanan. Analisis nilai tambah pada produk otak-otak ikan tenggiri di CV. Torani Sumber Makmur menunjukkan rasio sebesar 16,14% atau Rp 15.778 per kg bahan baku dan keuntungan mencapai Rp 6.333 per kg bahan baku dengan rasio sebesar 6,48%. Manajemen industri pengolahan produk otak-otak ikan tenggiri di CV Torani Sumber Makmur mencakup pengadaan bahan baku dari pemasok terpercaya yang diolah melalui proses produksi yang lebih efisien untuk menghasilkan produk yang berkualitas tinggi, baik dari segi rasa, aroma, maupun kebersihan. Strategi

yang diterapkan mampu meningkatkan daya saing dan profitabilitas produk olahan otak-otak ikan tenggiri.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada CV. Torani Sumber Makmur atas kesediaannya menerima kunjungan dan memberikan bantuan informasi kepada penulis dalam melaksanakan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Accela, D., Sipahutar, Y. H., & Maulani, A. (2022). Penerapan GMP dan SSOP Pengolahan Pempek Ikan Tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UMKM Kota Tanjungpinang, Kepulauan Riau. In *Prosiding Simposium Nasional IX Kelautan Dan Perikanan*, Fakultas Ilmu Kelautan Dan Perikanan, Universitas Hasanuddin, Makassar. 59–72.
- Arianti, Y.S & Lestari R.W. (2019). Analisis Nilai Tambah Dan Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Merah Di Kabupaten Madiun. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA)*. 3(2): 256-266.
- Aripudin, P.S.T Panjaitan, L. Soeprijadi dan E. A. Br. Sebayang. (2021). Studi Pengolahan Nugget Ikan Tenggiri (*Scombridae commerson*) Skala Rumah Tangga. *PELAGICUS: Jurnal IPTEK Terapan Perikanan dan Kelautan*. 2 (3): 167-175.
- Asy'ari, A.H & Arief N.Z. (2020). Analisis Segmen Pasar Produk Handphone Berbasis Android di Lingkungan Mahasiswa di Banjarmasin. *Jurnal Riset Inspirasi Manajemen dan Kewirausahaan*. 4(1):9-15.
- Fadhallah, E.G., F. Nurainy, dan E. Surono. (2021). Karakteristik Sensori, Kimia dan Fisik Pempek dari Ikan Tenggiri dan Ikan Kiter Pada Berbagai Formulasi. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*. 21(1):16-23.
- Gabriela, L & Junianto. (2024). Analisis Nilai Tambah dan Manajemen Industri Ikan Pindang Tongkol di Kecamatan Rancaekek, Kabupaten Bandung (Studi Kasus: UMKM Pindang Pelem). *Jurnal Sermbi Engineering*. 9(4): 10639-10647.
- Gea, Sonitehe. (2022). Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Volume Penjualan. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi (JAMANE)*. 1(1):48-54.
- Hayami, T. Kawage, Y. Morooka, H. Mayrowani, and M. Syukur. (1987). *Agrucultural Marketing and Processing in Upland Java: A Perspective from A Sunda Village*. Bogor: CGPRT Bogor.
- Ilham, M.W., W.V. Nurfajriani, Mahendra, R.A. Siroj, & M.W. Afgani. (2024). Penerapan Metode Studi Kasus Dalam Penelitian Kualitatif. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(9), 462-469. <https://doi.org/10.5281/zenodo.1118012>.
- Junianto, S.I Hidayati, Nanang, R.M Febrianti dan M. Reza. (2024). *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Industri (EBI)*. 6(1): 33-41.
- Kulsum, K, Y. Muharni & M. R. Mulyawan. (2020). Penjadwalan Distribusi Produk Dengan Metode Distribution Requirement Planning (Studi kasus produk air minum dalam kemasan). *Teknika: Jurnal Sains Dan Teknologi*. 16(1): 45–52.
- Maulid, D. dan Nurilmala, M. (2015). Dna Barcoding Untuk Autentikasi Produk Ikan Tenggiri (*Scomberomorus Sp*). *Jurnal Akuatika Indonesia*. 6 (2): 154–160.
- Noerieana, S.Z dan H. Karyadi. (2021). Implementasi Pengendalian Bahan Baku Produk Olahan Ikan Pada Usaha Dagang Permata Indah Situbondo. *Profit: Jurnal Administrasi Bisnis*. (15):40–50.
- Nuryani, F.T, Nurkesuma N., B. Hadibrata. (2022). Korelasi Keputusan Pembelian: Kualitas

- Produk, Persepsi Harga Dan Promosi (Literature Review Manajemen Pemasaran). JEMSI: Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informatika. 3(4):452-462.
- Purnama D., S. Muchlis, and A. Wawo. (2019). Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing (Studi pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera di Makassar). JRAK: Jurnal Riset Akuntansi dan Komputerisasi Akuntansi. 10: 119–132.
- Rini A, Mawar R.K & Lina S. (2021). Strategi Penetapan Harga Jual Produk Pupuk Organik Bahan Baku Limbah Cincau Hitam Untuk Meningkatkan Keuntungan UD Rsa Kediri. Jurnal Inovasi Penelitian. 2(4):1103-1112.
- Subaeni, E, R. Badrudin & Reswita. (2017). Analisis Nilai Tambah Dan Cost Volume Profit Usaha Pengolahan Kopi Sahabat Di Kota Lubuk Linggau Sumatera Selatan. Jurnal Agribisnis Terpadu. 10(2): 175-186.