



---

## **Analisis Ekonomi Nilai Tambah dan Pemasaran Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca Ikan Gabus (*Channa striata*) di Desa Teluk Empening**

### ***Economic Analysis of Added Value and Marketing of Hi-Pro-Ca Amplang Crackers Made from Snakehead Fish (*Channa striata*) in Teluk Empening Village***

**Fathan Nabiil Nandana Dhitama<sup>1\*</sup>, Junianto<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Padjadjaran, Jatinangor Sumedang, 45363, Jawa Barat

\*Korespondensi: [fathan23004@mail.unpad.ac.id](mailto:fathan23004@mail.unpad.ac.id)

---

Copyright © 2026, Authors. Published by the Fisheries Science Study Program, Faculty of Science and Technology, Muhammadiyah University of Sidenreng Rappang.

Article Info: Received November 17, 2025; Revised November 19, 2025; Accepted December 18, 2025; Published April 25, 2026.

---

#### **Abstrak**

Pemanfaatan kelimpahan sumber daya ikan gabus (*Channa striata*) di Kabupaten Kubu Raya sebagai bahan baku alternatif pengganti ikan tenggiri belum dioptimalkan secara maksimal untuk menghasilkan produk olahan bernilai ekonomi tinggi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besaran nilai tambah, tingkat keuntungan, dan sistem pemasaran produk Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca di Desa Teluk Empening. Dilaksanakan pada November 2025, penelitian ini menerapkan metode survei dengan penentuan responden secara *purposive sampling* dan analisis data menggunakan metode Hayami. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha pengolahan ini memiliki kelayakan finansial dengan rasio nilai tambah sebesar 29,38%, yang termasuk dalam kategori sedang. Meskipun usaha terbukti *profitable*, struktur biaya didominasi oleh sumbangan input lain sebesar 68,90% akibat penggunaan bahan penunjang yang intensif, yang porsinya jauh lebih besar dibandingkan keuntungan pengusaha dan pendapatan tenaga kerja. Sistem pemasaran produk saat ini dilakukan secara langsung dan melalui kemitraan dengan pelaku usaha lokal. Penelitian ini memberikan kontribusi praktis bagi UMKM melalui rekomendasi penguatan strategi *value creation* dan adopsi pemasaran digital yang intensif untuk mengatasi tingginya biaya operasional serta meningkatkan daya saing produk secara berkelanjutan.

**Kata kunci:** Amplang, Ikan Gabus, Nilai Tambah, Olahan

#### **Abstract**

The utilization of the abundance of snakehead fish (*Channa striata*) resources in Kubu Raya Regency as an alternative raw material to replace mackerel has not been optimized to produce high economic value processed products. This study aims to analyze the amount of added value, profit margin, and marketing system of Hi-Pro-Ca Amplang Crackers in Teluk Empening Village. Conducted in November 2025, this study applied a survey method with *purposive sampling* of respondents and data analysis using the Hayami method. The analysis results show that this processing business is financially feasible with an added value ratio of 29.38%, which is classified as moderate. Although the business is proven to be profitable, the cost structure is dominated by other input contributions of 68.90% due to the intensive use of supporting materials, which is much greater than the entrepreneur's profit and labor income. The current product marketing system is carried out directly and through partnerships with local businesses. This study provides practical contributions to MSMEs through recommendations to strengthen value creation strategies and adopt intensive digital marketing to overcome high operational costs and increase product competitiveness in a sustainable manner.

**Keywords:** Amplang, Snakehead Fish, Added Value, Prozesse

---

## PENDAHULUAN

Pengolahan hasil perikanan menjadi produk hilir merupakan strategi vital untuk meningkatkan daya simpan, diversifikasi pangan, dan nilai tambah ekonomis. Di Kalimantan Barat, kerupuk amplang telah menjadi ikon kuliner daerah, namun keberlanjutan usaha ini sering terkendala oleh tingginya harga bahan baku utama, yaitu ikan tenggiri, yang berkisar antara Rp 60.000 hingga Rp 100.000 per ekor (Priyanto et al., 2020). Biaya input yang tinggi ini menekan margin keuntungan UMKM, sehingga diperlukan substitusi bahan baku yang lebih efisien secara ekonomi namun tetap berkualitas untuk menjaga daya saing usaha.

Ikan gabus (*Channa striata*) merupakan solusi alternatif yang strategis karena ketersediaannya yang melimpah di perairan rawa Kecamatan Terentang dan harganya yang relatif lebih terjangkau dibandingkan ikan tenggiri (Kusmini et al., 2015). Ikan gabus juga merupakan ikan yang kaya akan protein, bahkan tercatat memiliki kandungan protein yang cukup tinggi (Effendie, 1997). Menurut Yuliani et al., (2018), selain keunggulan ekonomis, ikan gabus memiliki kandungan protein tinggi dan albumin, jenis protein esensial yang sangat bermanfaat untuk kesehatan dan pemulihan luka, menjadikannya komoditas yang menjanjikan tidak hanya sebagai bahan pangan segar tetapi juga produk olahan bernilai tinggi. Dengan protein ikan gabus segar bisa mencapai 25,2g dalam 10g bahan baku (Salman et al., 2018). Di Desa Teluk Empening, UMKM Hi-Pro-Ca telah memanfaatkan potensi ini, namun pengembangan usahanya masih menghadapi tantangan berupa belum terukurnya efisiensi ekonomi dan besaran nilai tambah riil dari proses pengolahan tersebut.

Studi mengenai analisis nilai tambah produk perikanan memang menjadi fokus riset terkini, sebagaimana dilakukan oleh Wachida Arhab & Junianto, (2025) pada produk bakso ikan serta Nurhasanah et al., (2025) pada aneka olahan ikan di Cirebon. Namun demikian, penelitian-penelitian tersebut berfokus pada komoditas dan lokasi yang berbeda. Kajian spesifik mengenai nilai tambah pada agroindustri kerupuk amplang ikan gabus skala rumah tangga di wilayah lahan basah Kalimantan masih sangat terbatas. Ketiadaan data ini menyulitkan pelaku usaha dalam merumuskan strategi efisiensi biaya dan penetapan harga jual yang kompetitif.

Di Desa Teluk Empening, UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca mengembangkan inovasi produk kerupuk amplang dengan bebas limbah. Nama Hi-Pro-Ca (*High Protein Calcium*) merujuk pada pemanfaatan daging ikan gabus sebagai sumber protein albumin dan pengolahan tulang ikan menjadi sumber kalsium. Namun, sebagai produk inovasi baru yang menggantikan ikan tenggiri, belum diketahui secara pasti seberapa besar efisiensi ekonomi dan nilai tambah riil yang dihasilkan dari proses transformasi bahan baku tersebut dibandingkan biaya input penunjangnya. Oleh karena itu, penelitian ini dirancang sebagai studi kasus mendalam pada UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca dengan menggunakan metode Hayami untuk membedah struktur nilai tambah tersebut secara rinci. Metode ini dipilih karena keunggulannya dalam memisahkan kontribusi nilai tambah secara mendetail dan



mendistribusikannya kepada faktor produksi, baik tenaga kerja maupun pemilik modal (Hayami et al., 1987). Berdasarkan urgensi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besaran nilai tambah ekonomis dari pengolahan ikan gabus menjadi Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca serta mengidentifikasi sistem pemasarannya guna merumuskan strategi pengembangan usaha yang berkelanjutan di Desa Teluk Empening.

## METODE PENELITIAN

### Tempat dan waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan November 2025 bertempat di Desa Teluk Empening, Kecamatan Terentang, Kabupaten Kubu Raya, Provinsi Kalimantan Barat. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa wilayah Kecamatan Terentang memiliki ekosistem perairan umum yang menjadi habitat alami ikan gabus (*Channa striata*), sehingga ketersediaan bahan baku di wilayah ini sangat melimpah dibandingkan jenis ikan lainnya. Selain faktor sumber daya alam, lokasi ini dipilih karena terdapat sentra pengolahan yang dikelola oleh UMKM "Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca", yang merupakan satu-satunya unit usaha aktif di kecamatan tersebut yang melakukan hilirisasi produk amplang berbasis ikan gabus.

### Metode pengumpulan data

Penelitian ini menerapkan desain riset deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Desain ini dipilih untuk memperoleh gambaran mendalam dan mendetail mengenai struktur biaya, alur produksi, dan sistem pemasaran pada satu unit usaha spesifik. Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui metode survei lapangan untuk memotret kondisi riil operasional usaha. Penentuan responden dilakukan menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan kriteria pemilihan responden sebagai berikut:

1. Responden merupakan pemilik usaha yang terlibat langsung dalam proses manajerial dan produksi.
2. Pelaku usaha aktif memproduksi kerupuk amplang berbasis ikan gabus (*Channa striata*) secara kontinu.
3. Merupakan satu-satunya unit usaha pengolahan kerupuk amplang ikan gabus yang beroperasi di Kecamatan Terentang.

Berdasarkan kriteria tersebut, pemilik UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca ditetapkan sebagai responden kunci. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung di lapangan serta wawancara semi-terstruktur. Variabel yang ditanyakan mencakup jumlah penggunaan bahan baku, curahan tenaga kerja, volume produksi, harga input-output, dan pola pemasaran. Sedangkan data sekunder yang dipergunakan dalam penelitian ini berasal dari instansi pemerintah yang terkait dengan penelitian.

### Analisis data

Data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode Hayami (Hayami et al., 1987). Teknik

Hayami didefinisikan sebagai kerangka kerja aritmatika untuk menghitung besaran nilai tambah yang terbentuk dari proses transformasi komoditas primer menjadi produk turunan. Dalam konteks penelitian ini, nilai tambah yang dimaksud adalah nilai ekonomi baru yang tercipta dari pengolahan ikan gabus segar menjadi kerupuk amplang, yang dihitung dari nilai produk akhir dikurangi biaya bahan baku utama dan sumbangan input penunjang lainnya. Metode ini dipilih karena keunggulannya tidak hanya menghitung marjin keuntungan semata, tetapi mampu mendistribusikan balas jasa secara spesifik kepada faktor-faktor produksi (Hayami et al., 1987). Analisis ini akan memetakan berapa bagian marjin yang menjadi pendapatan tenaga kerja dan berapa bagian yang menjadi keuntungan. Pengukuran variabel dalam metode ini dilakukan dengan standarisasi sebagai berikut:

1. Output dan Input: Diukur dalam satuan fisik berat (kilogram). Data input dikonversi ke dalam satuan rata-rata per satu kali proses produksi untuk mendapatkan faktor konversi (Output/Input).
2. Tenaga Kerja: Diukur menggunakan satuan Hari Orang Kerja (HOK). Satu HOK diasumsikan setara dengan curahan waktu kerja normal (7-8 jam per hari). Konversi dilakukan untuk menghitung koefisien tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mengolah 1 kg bahan baku.
3. Harga: Dinilai dalam satuan Rupiah (Rp) berdasarkan harga pasar yang berlaku di tingkat produsen pada saat penelitian berlangsung (November 2025), baik untuk harga bahan baku, bahan penunjang, maupun harga jual produk akhir.

Prosedur perhitungan dilakukan secara bertahap mulai dari menghitung nilai output, biaya input material, nilai tambah bruto, hingga rasio profitabilitas. Adapun kerangka dasar perhitungan Metode Hayami disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Nilai Tambah dengan Teknik Hayami

	Variabel	Nilai
I.	Output, Input dan Harga	
1.	Output (kg)	A
2.	Input (kg)	B
3.	Tenaga Kerja (HOK)	C
4.	Faktor Konversi	$D = A/B$
5.	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/kg)	$E = C/B$
6.	Harga Output (Rp)	F
7.	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	G
II.	Penerimaan dan Keuntungan	
8.	Harga Bahan Baku (Rp/kg)	H
9.	Sumbangan Input Lain (Rp/kg)	I
10.	Nilai Output (Rp/kg)	$J = D \times F$



Variabel	Nilai
11. a. Nilai Tambah (Rp/kg)	$K = J - H - I$
b. Rasio Nilai Tambah	$L = K/J \times 100\%$
12. a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/kg)	$M = E \times J$
b. Pangsa Tenaga Kerja	$N = M/K \times 100\%$
13. a. Keuntungan (Rp/kg)	$O = K - M$
b. Tingkat Keuntungan	$P = O/J \times 100\%$
III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi	
14. Marjin (Rp/kg)	$Q = J - H$
Pendapatan Tenaga Kerja	$R = M/Q \times 100\%$
Sumbangan Input Lain	$S = I/Q \times 100\%$
Keuntungan Pengusaha	$T = O/Q \times 100\%$

Sumber: Hayami et al., (1987); Wachida Arhab & Junianto, (2025)

Berdasarkan pada hasil nilai tambah kemudian dapat dilihat pada kriteria pengambilan keputusan berikut yang mengacu pada kriteria pengujian Hubeis (Hermawatie, 1998; Rahmi & Trimo, 2019) sebagai berikut:

1. Rasio nilai tambah rendah apabila memiliki persentase  $< 15\%$ ;
2. Rasio nilai tambah sedang apabila memiliki persentase  $15 - 40\%$ ; dan
3. Rasio nilai tambah tinggi apabila memiliki persentase  $> 40\%$ .

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil UMKM

UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca adalah produk olahan ikan gabus yang dirintis oleh Ibu Sulastris sejak tahun 2023. UMKM ini berlokasi di Desa Teluk Empening, Kecamatan Terentang, Kabupaten Kubu Raya, Provinsi Kalimantan Barat. Produk ini hadir sebagai inovasi dalam segmen kerupuk amplang dengan menonjolkan kandungan protein dan kalsium yang tinggi sehingga menawarkan cemilan sehat untuk berbagai kalangan masyarakat.

Produk ini memiliki keunikan dan keunggulan yaitu menggunakan ikan gabus lokal menggantikan ikan tenggiri karena harganya yang cukup tinggi, bebas limbah karena tulang diolah menjadi tepung kalsium, serta tinggi protein namun rendah lemak. Dengan tekstur renyah dan cita rasa yang khas, Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca diminati masyarakat yang peduli pada makanan bergizi.

Selain keunggulan produk, UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca juga memberdayakan masyarakat lokal, terutama nelayan yang menjadi pemasok utama bahan baku. Dengan sistem kemitraan, usaha ini mampu menjalin keseimbangan antara bisnis berkelanjutan dan pelestarian lingkungan, khususnya menjaga ekosistem sungai dan keberlanjutan perikanan tangkap. Komitmennya

adalah memproduksi kerupuk amplang higienis nol limbah, mengoptimalkan potensi perikanan lokal, dan melestarikan tradisi kuliner desa. UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca ini menawarkan produk dengan harga yang cukup terjangkau yaitu Rp 8.000,-/kemasan 65g.

### **Bahan baku**

Strategi pengembangan produk pada UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca di Desa Teluk Empening dimulai dengan optimalisasi pemanfaatan ikan gabus (*Channa striata*) sebagai bahan baku utama. Pemilihan bahan baku merupakan komponen utama yang secara langsung menentukan kualitas dan kuantitas produk akhir. Ikan gabus tidak hanya tersedia melimpah di wilayah tersebut, tetapi juga memiliki kandungan protein yang tinggi, menjadikannya alternatif yang bernilai ekonomis dan nutrisi. Hasil wawancara menunjukkan bahwa biaya bahan baku adalah Rp 25.000/kg. Sangat penting karena mencakup seluruh pengeluaran yang diperlukan untuk mendapatkan material yang akan diolah. Oleh karena itu, pengembangan produk berfokus pada perbaikan dan penyempurnaan produk yang telah ada, memastikan penggunaan bahan dan komposisi berkualitas yang mampu meningkatkan daya tambah usaha. Pengembangan ini bertujuan meningkatkan kualitas produk agar memiliki nilai jual dan daya saing yang lebih tinggi, memperkuat posisi pasar pelaku usaha.



Gambar 1. Daging Ikan Gabus

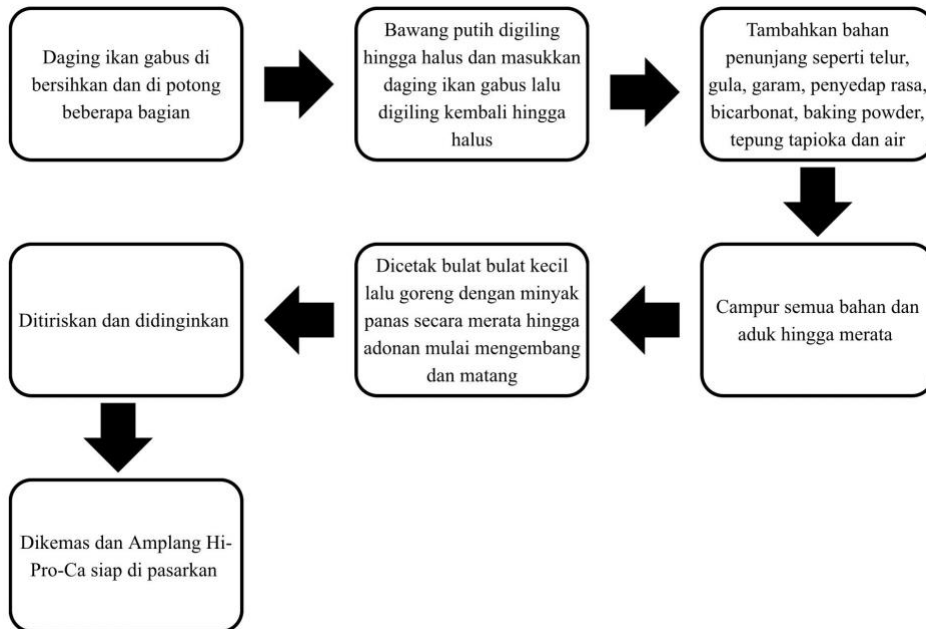
### **Bahan penunjang**

Besarnya bahan penunjang yang dibutuhkan tergantung dari jumlah bahan baku, semakin banyak bahan baku semakin banyak pula bahan penunjang yang dibutuhkan dan begitu pula sebaliknya. Bahan penunjang yang dibutuhkan dalam pengolahan ikan gabus menjadi kerupuk amplang terdiri atas telur 10 butir, bawang 25 siung, gula 10 sdm, garam 5 sdm, bumbu penyedap ikan 5 sdm, bikarbonat  $2\frac{1}{2}$  sdm, *baking powder*  $2\frac{1}{2}$  sdm, air 350 ml, tepung tapioka 2 kg, minyak 10 l dan biaya pengemasan produk. Sehingga pengolah mengeluarkan biaya bahan penunjang untuk pengolahan 1 kg bahan baku sebesar Rp 314.000.

### **Produksi**

Proses produksi merupakan aspek krusial dalam menentukan kualitas, kuantitas, dan efisiensi biaya suatu produk olahan. Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kerupuk

Amplang Hi-Pro-Ca, manajemen produksi harus menekankan pada tahapan yang sistematis dan higienis. Analisis efisiensi teknis dalam proses produksi, yang diukur melalui faktor konversi, menjadi indikator keberhasilan dalam mengoptimalkan penggunaan bahan baku menjadi produk akhir yang maksimal (Wachida Arhab & Junianto, 2025). Berikut merupakan tahapan dari proses pembuatan Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca ikan gabus ditampilkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Proses Pembuatan Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengusaha UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca, proses produksi dimulai dari jam 10.00 WIB hingga selesai tergantung pada permintaan pasar dan ketersediaan stok ikan gabus, kemudian langsung dikemas dan dipasarkan ke mitra-mitra usaha di sekitar Kecamatan. Sebuah studi pada UMKM bakso ikan tuna menunjukkan bahwa proses produksi harian berbasis permintaan dapat meningkatkan pengelolaan stok dan mengurangi risiko produk rusak (Triyastuti et al., 2022), yang mencerminkan praktik manajemen produksi yang efisien dan responsif terhadap pasar (Fatonah & Firman, 2020). Selain itu, biaya bahan baku sangat penting dalam proses produksi, karena mencakup semua pengeluaran untuk mendapatkan bahan yang akan diolah menjadi produk akhir (Laila et al., 2025). Penerapan proses produksi yang terstruktur dan didukung oleh penggunaan peralatan yang memadai sangat vital untuk menjamin kualitas produk dan mendukung upaya pemasaran, termasuk sertifikasi produk yang pada akhirnya memperluas jangkauan pasar (Wachida Arhab & Junianto, 2025). Berikut merupakan dokumentasi produk olahan Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca Ikan Gabus ditampilkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca

### **Pengembangan pemasaran**

Perencanaan dan penerapan strategi pemasaran merupakan aspek krusial yang perlu dimiliki oleh setiap pelaku usaha, termasuk UMKM dan perusahaan besar (Muslimin et al., 2022; Sugiyanti et al., 2022; Triyaningsih, 2012). Dalam konteks UMKM pengolahan hasil perikanan, strategi pemasaran harus fokus pada upaya mendorong keberlangsungan dan pertumbuhan usaha (Wachida Arhab & Junianto, 2025). UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca telah melakukan pengembangan pemasaran untuk mendorong pertumbuhan usahanya, salah satu strategi dalam pemasarannya adalah dengan melakukan kerja sama dengan beberapa mitra usaha di sekitar Kecamatan dan terbukti dapat memperluas serta mempermudah cakupan pemasaran yang meningkatkan hasil penjualan. Selain itu sertifikasi produk halal dan izin usaha juga sudah terdaftar untuk mendorong perkembangan usaha dan membangun kepercayaan konsumen terhadap produk Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca. Pemanfaatan teknologi digital menjadi pendekatan yang semakin penting, pelaku usaha memanfaatkan platform daring seperti media sosial dan jaringan pemasaran online yang dinilai lebih efektif dan menguntungkan dibandingkan metode konvensional. Meskipun demikian, tantangan utama yang sering dihadapi UMKM adalah keterbatasan dalam penguasaan teknologi dan pengetahuan Sumber Daya Manusia (SDM) untuk penjualan berbasis daring (Wachida Arhab & Junianto, 2025). Konsumen sendiri memiliki peranan penting karena terlibat langsung dalam pembelian, konsumsi, dan penilaian terhadap produk, sehingga strategi pemasaran harus mampu menarik berbagai kelompok usia sebagai target pasar yang beragam (Muninggar & Aulia, 2020).

Berdasarkan hasil survei dan wawancara mendalam membuktikan bahwa beragamnya konsumen kerupuk amplang olahan ikan gabus dari UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca, digemari konsumen mulai dari usia anak-anak hingga dewasa sebagai pelengkap untuk makan nasi. Luasnya cakupan konsumen tersebut menunjukkan bahwa UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca ini memiliki tingkat penjualan dan strategi pemasaran yang cukup efektif. Dalam dunia usaha, persaingan menjadi salah satu faktor untuk terus berinovasi dan mengembangkan strategi usaha bisnis (Wachida Arhab & Jurnal Sains Dan Teknologi Perikanan Vol. 6 No.1 April 2026 : 1-12

Junianto, 2025). Oleh karena itu, Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca dari olahan ikan gabus ini memiliki daya saing dan hadir sebagai inovasi untuk menyaingi kerupuk amplang yang biasanya dari olahan ikan tenggiri yang memiliki harga tinggi, sebaliknya Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca memanfaatkan ikan gabus yang melimpah dan relatif lebih murah di Kecamatan Terentang, harganya yang lebih terjangkau dibandingkan dengan kerupuk amplang dari olahan ikan tenggiri, dan memiliki cakupan konsumen yang cukup luas membuktikan bahwa kerupuk amplang dari olahan ikan gabus memiliki potensi dan dapat bersaing di pasar.

### Analisis nilai tambah

Menurut Hayami et al., (1987), nilai tambah (*value added*) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Tujuan dari analisis nilai tambah adalah untuk menaksir balas jasa yang diterima oleh tenaga kerja langsung dan pengelola (Hayami et al., 1987; Rahmi & Trimo, 2019). Analisis nilai tambah merupakan instrumen penting untuk mengukur seberapa besar kontribusi proses pengolahan terhadap peningkatan nilai ekonomi suatu komoditas, sekaligus menilai efisiensi dan profitabilitas usaha. Penelitian ini menggunakan metode Hayami untuk menganalisis nilai tambah yang dihasilkan dari proses pengolahan ikan gabus menjadi Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca. Metode Hayami dipilih karena kemampuannya dalam memisahkan dan mengukur kontribusi nilai tambah di setiap tahapan produksi, serta mendistribusikannya kepada pemilik faktor produksi (bahan baku, tenaga kerja, dan pengusaha) (Hayami et al., 1987). Penggunaan metode ini memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kontribusi ekonomi dari kegiatan UMKM pengolahan hasil perikanan (Nurhasanah et al., 2025).

Pengukuran nilai tambah dilakukan dengan menormalisasi semua biaya input dan penerimaan output ke dalam satuan baku, yaitu per satu kilogram bahan baku utama yang diolah. Variabel kunci yang diukur meliputi faktor konversi, nilai output, harga bahan baku, sumbangan input lain, nilai tambah, rasio nilai tambah, hingga distribusi balas jasa kepada tenaga kerja dan pemilik modal (Rahmi & Trimo, 2019). Temuan dari analisis ini akan digunakan untuk mengevaluasi kelayakan finansial dan memberikan rekomendasi strategis bagi peningkatan kinerja dan keberlanjutan UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca di Desa Teluk Empening. Berikut adalah analisis nilai tambah dari pengolahan ikan gabus menjadi produk Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca ditampilkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Nilai Tambah Produk Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca dengan Teknik Hayami

	Variabel	Nilai
I.	Output, Input dan Harga	
	1. Output (kg)	3,9
	2. Input (kg)	1
	3. Tenaga Kerja (HOK)	0,9375

Variabel	Nilai
4. Faktor Konversi	3,90
5. Koefisien Tenaga Kerja (HOK/kg)	0,24
6. Harga Output (Rp)	123.076,92
7. Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	16.000
<b>II. Penerimaan dan Keuntungan</b>	
8. Harga Bahan Baku (Rp/kg)	25.000
9. Sumbangan Input Lain (Rp/kg)	314.000
10. Nilai Output (Rp/kg)	480.000
11. a. Nilai Tambah (Rp/kg)	141.000
b. Rasio Nilai Tambah	29,38%
12. a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/kg)	15.000
b. Pangsa Tenaga Kerja	10,64%
13. a. Keuntungan (Rp/kg)	126.000
b. Tingkat Keuntungan	26,25%
<b>III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi</b>	
14. Marjin (Rp/kg)	455.000
Pendapatan Tenaga Kerja	3,30%
Sumbangan Input Lain	68,90%
Keuntungan Pengusaha	27,80%

Sumber: Data primer setelah diolah, (2025)

Berdasarkan Tabel 2. Hasil analisis nilai tambah menunjukkan bahwa proses pengolahan ikan gabus menjadi Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca memiliki efisiensi teknis yang tinggi, ditunjukkan oleh faktor konversi sebesar 3,90. Artinya, setiap 1kg ikan gabus yang digunakan sebagai bahan baku utama mampu menghasilkan 3,90 kg produk akhir. Efisiensi ini dicapai melalui penambahan intensif dari bahan penunjang (tepung, bumbu, air, dll.) selama proses produksi. Dari sisi penerimaan, harga output yang dihasilkan dalam 1kg produk kerupuk amplang sebesar Rp.123.076,92 dengan harga kemasan Rp 8.000/65g. Maka yang dihasilkan dari pengolahan 1kg bahan baku ikan gabus didapatkan hasil output sebesar 3,9kg produk kerupuk amplang, sehingga didapatkan nilai output dari perhitungan harga output x output maka didapatkan nilai output sebesar Rp 480.000, sedangkan biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan bahan baku utama adalah Rp 25.000. Selain itu, penggunaan tenaga kerja tercatat sebanyak 0,9375 HOK dengan koefisien tenaga kerja sebesar 0,24 HOK/kg. Artinya, untuk menghasilkan 1kg produk akhir, diperlukan rata-rata 0,24 hari kerja. Nilai upah yang dialokasikan adalah Rp 16.000/Hari Orang Kerja (HOK).

Nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan adalah Rp 141.000/kg ikan gabus. Nilai positif ini menegaskan bahwa usaha pengolahan Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca secara finansial layak untuk dijalankan. Rasio nilai tambah yang diperoleh adalah 29,38%. Rasio ini menunjukkan bahwa hampir sepertiga dari total nilai output adalah nilai baru yang diciptakan melalui kegiatan pengolahan. Setelah dikurangi pendapatan tenaga kerja sebesar Rp 15.000/kg input, keuntungan pengusaha yang diperoleh adalah Rp 126.000, dengan tingkat keuntungan mencapai 26,25% dari nilai output.

Analisis distribusi balas jasa faktor produksi, yang dihitung dari total margin sebesar Rp 455.000, mengungkapkan pola alokasi biaya yang tidak seimbang. Pangsa terbesar dari margin dialokasikan untuk sumbangan input lain sebesar Rp 314.000 setara dengan 68,90%. Tingginya persentase ini disebabkan oleh konsumsi bahan penunjang yang intensif. Merujuk pada data produksi, untuk setiap 1 kg daging ikan gabus, dibutuhkan 2 kg tepung tapioka dan 10 liter minyak goreng untuk proses penggorengan. Biaya kemasan dan bumbu pelengkap juga berkontribusi signifikan terhadap tingginya komponen biaya ini. Sementara itu, keuntungan pengusaha menempati pangsa sebesar 27,80% dan pendapatan tenaga kerja hanya sebesar 3,30% dari margin, setara dengan Rp 15.000/kg input. Rendahnya persentase ini pada UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca disebabkan oleh tenaga kerja dikerjakan sendiri oleh pemilik dengan curahan waktu yang relatif efisien (0,24 HOK/kg), sehingga alokasi "upah" seringkali tidak dihitung secara profesional, melainkan terakumulasi ke dalam keuntungan pengusaha.

Secara keseluruhan, usaha pengolahan Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca di Desa Teluk Empening terbukti *profitabel*, ditandai oleh nilai tambah (Rp 141.000) dan keuntungan pengusaha (Rp 126.000) yang positif. Namun, efisiensi finansialnya tergolong sedang, dengan rasio nilai tambah 29,38%. Pola distribusi nilai menunjukkan bahwa 68,90% dari margin dialokasikan untuk sumbangan input lain, sementara keuntungan pengusaha hanya 27,80%. Jika dibandingkan dengan studi Wachida Arhab & Junianto (2025), margin keuntungan di atas 25% mengindikasikan bahwa UMKM memiliki kemampuan yang baik dalam menutup biaya variabel. Meskipun komponen biaya input lain sangat mendominasi (68,90%), dengan asumsi biaya bahan penunjang merupakan keharusan teknis dan tidak dapat ditekan, strategi peningkatan kinerja harus dialihkan dari efisiensi biaya menuju peningkatan *value creation*. Oleh karena itu, rekomendasi strategis harus difokuskan inovasi kemasan, serta memperkuat pemasaran digital untuk memastikan volume penjualan yang tinggi dan berkelanjutan.

## KESIMPULAN

UMKM Kerupuk Amplang Hi-Pro-Ca di Desa Teluk Empening menunjukkan bahwa ikan gabus merupakan bahan baku alternatif yang potensial dan layak secara finansial. Usaha ini memiliki efisiensi teknis yang tinggi serta mampu menghasilkan nilai tambah dan keuntungan yang baik, dengan rasio nilai tambah sebesar 29,38% yang tergolong sedang. Produk ini juga menunjukkan potensi pengembangan hilirisasi berbasis bebas limbah melalui pemanfaatan daging ikan sebagai sumber protein

dan tulang ikan sebagai tepung kalsium. Namun, struktur biaya usaha masih didominasi oleh input penunjang, sehingga menekan pendapatan tenaga kerja dan membatasi peningkatan profitabilitas. Oleh karena itu, strategi pengembangan perlu diarahkan pada inovasi kemasan dan penguatan pemasaran digital untuk memperluas pasar dan meningkatkan margin keuntungan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Effendie, M. I. (1997). *Metode Biologi Perikanan*. Pustaka Nusantara.
- Fatonah, N., & Firman, A. (2020). Analisis Proses Produksi Pada PD. Anugrah Bakso Ikan Tuna di Kota Sukabumi. *SEMNAS (Seminar Nasional Teknologi Dan Riset Terapan)*, 2, 265–272.
- Hayami, Y., Kawagoe, T., Morooka, Y., & Siregar, M. (1987). *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java, A Perspective from Sunda Village*. Coarse Grains Pulses Roots and Tuber Centre (CGPRC).
- Hermawatie. (1998). *Agroindustri Tempe dan Peran Koperasi dalam Pengembangannya*. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya.
- Kusmini, I. I., Prakoso, V. A., & Putri, F. P. (2015). Hubungan panjang-bobot dan aspek reproduksi ikan gabus (*Channa striata*) hasil tangkapan di Perairan Parung, Jawa Barat. *Biotika*, 13(1), 36–43.
- Laia, Y. N., Sartika, S., Panjaitan, J. B., & Putriku, A. E. (2025). Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Tenaga Kerja Terhadap Biaya Produksi Pabrik Tempe Ramli Medan. *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 4(2), 36–52.
- Muninggar, H., & Aulia, M. (2020). Model perilaku konsumen: Faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian produk ramah lingkungan. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*, 5(2), 171–180.
- Muslimin, Z., Zainuddin, M. Z., & Saputra, M. K. (2022). Strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada usaha UMKM sederhana. *Sultra Journal of Economic and Business*, 3(2), 132–149.
- Nurhasanah, S., Nurhayati, A., Herman, R. G., & Maulina, I. (2025). Analisis Model Bisnis dan Nilai Tambah Produk Hasil Olahan Ikan di UMKM Torani Sumber Makmur, Kota Cirebon. *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Hewani*, 4(1), 52–72.
- Priyanto, P., Wibowo, Y., & Jayus, J. (2020). Karakteristik Amplang Ikan Lele Dumbo (*Clarias Gariepinus*) Hasil Variasi Rasio Daging Ikan Lele Dan Tapioka. *Jurnal Agroteknologi*, 14(02), 143–152.
- Rahmi, I., & Trimo, L. (2019). Nilai Tambah Pada Agroindustri Dodol Tomat (Studi Kasus Pada Usaha Kelompok Wanita Tani Mentari Desa Genteng, Kecamatan Sukasari, Kabupaten Sumedang). *Journal of Food System and Agribusiness*, 3(2), 50–56.
- Salman, Y., Syainah, E., & Rezkiah, R. (2018). Analisis Kandungan Protein, Zat Besi dan Daya Terima Bakso Ikan Gabus dan Daging Sapi. *Jurnal Kedokteran Dan Kesehatan*, 14(1), 63–73.
- Sugiyanti, L., Rabbil, M. Z., Oktavia, K. C., & Silvia, M. (2022). Strategi pemasaran digital untuk meningkatkan penjualan UMKM. *Masarin*, 1(2), 100–110.
- Triyaningsih, S. L. (2012). Strategi pemasaran usaha kecil dan menengah. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 12(1), 23390.
- Triyastuti, M. S., Djaeni, M., Kaligis, D. D., Tumanduk, N. M., Ticoalu, F. J., & Wowiling, F. (2022). Sanitasi dan higiene pada proses pengolahan bakso tuna di Poklalsar Lamadang. *Aurelia Journal*, 4(1), 79–85.
- Wachida Arhab, R., & Junianto. (2025). Analisis manajemen industri dan nilai tambah produk bakso ikan Sinar Mandiri. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 10(2), 203–210.
- Yuliani, Marwati, Wardana, H., Emmawati, A., & Candra, K. P. (2018). Karakteristik Kerupuk Ikan dengan Substitusi Tepung Tulang Ikan Gabus (*Channa striata*) sebagai Fortifikan Kalsium. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, 21(2), 258–265. <https://doi.org/10.17844/jphpi.v21i2.23042>