







rendah yakni : mudah terbakar, mudah di rusak oleh tangan-tangan yang tidak bertanggung jawab, suasana toko yang panas, tidak menyamankan pembeli untuk lebih lama berada di lokasi toko sebab selain sempit dan panas toko juga tidak mempunyai lahan parkir untuk para pengunjungnya yang membawa mobil atau banyak motor, karena motor atau mobil yang di parkir terletak di mulut jalan beraspal yang akan mengganggu pengguna jalan lain.

Selain itu permodalan yang sampai saat ini menjadi mimpi buruk bagi masyarakat pengusaha krupuk dan camilan hasil laut, meskipun sudah adanya dari pihak perbankan yang memberikan pinjaman pada masyarakat pengusaha krupuk dan camilan hasil laut kenjeran surabaya ini namun, menurut mereka masih jauh dari harapan yang diinginkanya sebab pinjaman yang masih dapat diproses masih berkisar 2-5 juta. Pada dasarnya perbankan yang lainnya juga telah memberikan pinjaman sekitar 10-20 juta pada 2-3 orang saja. Permodalan yang dibutuhkan oleh kebanyakan masyarakat pengusaha krupuk dan camilan hasil laut sebesar 20-30 juta. Menurut mereka permodalan yang dibutuhkan dengan nominal sebesar 20-30 juta akan lebih berdampak positif pada usaha krupuk dan camilan mereka. Karena uang sebesar 20-30 juta akan digunakan sebagian untuk memperbaiki lokasi toko atau memperpanjang masa sewa toko dan sebagian untuk di kelola usaha krupuk dan camilan. Dalam hal ini dana permodalan masih belum efektif dan tepat sasaran sebab dana permodalan baik yang didapat dari pinjaman bank atau dari pendapatan bulanan, masih belum maksimal dimanfaatkan oleh masyarakat pengusaha krupuk dan camilan hasil laut pantai kenjeran lama Surabaya.

Dana permodalan seringkali tercampur atau digunakan untuk keperluan pribadi sehingga ketika mendapat pesanan yang membutuhkan modal besar tidak dapat terpenuhi sebab dana yang dialokasikan pada pesanan tidak ada. Kemudian dana permodalan dari pendapatan bulan tidak ada pencatatan khusus yang dapat mengontrol perkembangan keuangan setiap bulan. Seringkali terjadi penggunaan dana yang berlebihan pada produksi stok barang yang seharusnya diproduksi secukupnya namun terlalu berlebihan untuk diproduksi sehingga tidak dapat menyisihkan secara maksimal.

Kemudian ketidaksejahteraan dalam hal pemasukan dan pengeluaran yang tidak seimbang. Hal ini disebabkan oleh sistem pemasaran yang dilakukan oleh masyarakat pengusaha krupuk dan camilan hasil laut masih tradisional dan hanya menunggu pengunjung yang datang. Hal ini lah yang menyebabkan pertumbuhan usaha krupuk dan camilan hasil laut sangat lambat bahkan masih serba kekurangan.

Stok barang yang bahkan berminggu-minggu atau berbulan-bulan tidak laku dapat menyebabkan pihak pengusaha krupuk dan camilan hasil laut menjadi merugi. Karena ketika stok produk yang sudah lama akan dipilah-pilah kembali yang masih bisa dimasak atau digoreng sehingga masih layak jual dan terdapat yang dibuang atau tidak layak jual. Hal inilah yang menjadikan masyarakat pengusaha krupuk dan camilan hasil laut menjadi merugi akan banyaknya produk yang harus dibuang karena tidak laku.











Kemudian strategi yang harus digunakan oleh masyarakat pengusaha krupuk dan camilan yakni perencanaan keuangan industri krupuk dan camilan seperti permodalan atau sirkulasi pemasukan dan pengeluaran keuangan. Dalam rencana keuangan yang sederhana ini memungkinkan perusahaan mengendalikan keuangannya dengan berencana demi mencapai hasil perusahaan yang maksimal. Setelah menyediakan dana untuk investasi dasar sebagai awal mula usaha, pengusaha harus memikirkan dan menyisihkan sebagian dana untuk modal operasi (pembelian bahan, cadangan kas untuk gaji, administrasi, operasional dll)<sup>9</sup>. Namun, yang terjadi pada masyarakat pengusaha kupuk dan camilan rata-rata menggunakan uangnya sebagai modal produksi dan kebutuhan keluarga. Pada dasarnya dana baik permodalan atau dana pendapatan bulan harus dibedakan. Yang pertama permodalan yang diberikan oleh pihak lembaga keuangan atau perbankan, dana permodalan yang seharusnya difungsikan untuk usaha atau dana cadangan, namun masih tercampur dengan uang pribadi sehingga digunakan untuk keperluan yang tidak penting.

Hal ini lah yang menjadikan masyarakat pengusaha krupuk dan camilan tidak dapat berkembang karena ketika mendapat pesanan yang membutuhkan modal harusnya modal itu sudah ada dan dapat difungsikan, namun modal sudah habis dan tidak bisa memproduksi sesuai pesanan maka, konsumen akan beralih pada produsen yang lainnya. Sebab pengusaha tersebut hanya memenuhi produk yang sudah ada dan sudah diproduksi dengan dana seadanya. Maka dari itu permodalan harus disisihkan 70% untuk usaha mulai dari produksi produk, atau

---

<sup>9</sup>“Manajemen Operasi dan Industri Kecil” dalam ([http://basicekonomi.blogspot.com /2013/05/manajemen-operasi-dan-industri-kecil.html](http://basicekonomi.blogspot.com/2013/05/manajemen-operasi-dan-industri-kecil.html) tanggal 04 januari 2014)



adalah media internet sebab media internet atau media online seperti BBM, Facebook, Website dan media online yang lainnya masih dalam kategori murah, mudah dan efisien sebab media online bagaikan membuka lahan toko pada dunia maya. Yang potensi untuk dunia bisnis sangat menjanjikan sebab, dari media online orang tidak perlu jauh-jauh atau harus datang ketempat sudah dapat melihat produk krupuk dan camilan hasil laut. Ini akan lebih meningkatkan peminat pasar.

Yang kedua, promosi penjualan adalah aktivitas yang memberikan insentif kepada konsumen agar membeli produk perusahaan. Tujuan promosi penjualan adalah untuk membangkitkan keinginan konsumen agar mencoba dan membeli produk. Hal ini sangat relevan dilakukan oleh pengusaha krupuk dan camilan hasil laut. Karena dengan memberikan insentif konsumen yang berawal hanya sebagai konsumen pasif akan menjadi konsumen produktif yang dapat membantu memasarkan produk tersebut. Hal inilah yang masih belum ditemui penulis pada masyarakat pengusaha krupuk dan camilan hasil laut.