



Pengelolaan Usaha Tiram Bakar dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga di Lajari Kabupaten Barru

Dwi Aini Azzarah

Agus Syam

Nurjannah

Nurdiana

Ratnah

Universitas Negeri Makassar

Pos-el: dwiainiazzarah@gmail.com

agussyam76feunm@gmail.com

nurjannah@unm.ac.id

diana@unm.ac.id

ratnahsuharto060583@gmail.com

DOI: 10.32884/ideas.v9i1.1229

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui keadaan keuangan pelaku usaha tiram bakar dan penerapan fungsi administrasi dalam mengelola usaha tiram bakar di Lajari Kabupaten Barru untuk meningkatkan pendapatan keuangan keluarga. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil survei menunjukkan bahwa pengelolaan usaha tiram bakar di Lajari Kabupaten Barru berkembang setiap tahunnya, sehingga pendapatan keluarga pengusaha tiram bakar mengalami peningkatan, dan pihak pengelola usaha telah menerapkan fungsi pengelolaan usaha dan strategi pengelolaan, sehingga tiram bakar berkembang dan dikenal banyak orang dan bertahan hingga saat ini.

Kata Kunci

Pengelolaan usaha, pendapatan keluarga, usaha tiram bakar

Abstract

The purpose of this study was to determine the financial condition of the baked oyster business actors and the application of administrative functions in managing the oyster business in Lajari, Barru Regency to increase family financial income. This study uses a qualitative approach, collecting data through observation, interviews and documentation. The survey results show that the management of the grilled oyster business in Lajari, Barru Regency, is growing every year, so that the income of the grilled oyster entrepreneur s family has increased, and the business manager has implemented a business management function and management strategy, so that grilled oysters develop and are known by many people and last until at the moment.

Keywords

Business management, family income, grilled oyster business

Pendahuluan

Bisnis merupakan peluang yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidup yang terus meningkat. Pascakrisis Indonesia, peran penting UKM sebagai salah satu pilar perekonomian Indonesia diakui dan diapresiasi. Perkembangan usaha memberikan dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan pendapatan, terutama dalam perekonomian keluarga. Keluarga adalah unit ekonomi dan fungsi keluarga termasuk rumah tangga, perencanaan, pembelajaran, dan penggunaan.

Pendapatan rumah tangga adalah pendapatan dari kegiatan usaha ditambah dengan pendapatan nonusaha rumah tangga. Porsi pendapatan dari suatu kegiatan dalam total pendapatan rumah tangga bergantung pada produktivitas faktor-faktor yang digunakan dalam kegiatan tersebut (Fatimah, 2015). Perbaikan keuangan keluarga berperan penting dalam upaya mengentaskan masyarakat dari kemiskinan. Situasi keuangan keluarga juga sangat mempengaruhi kemampuan mereka untuk memenuhi kebutuhan. Jika pendapatan mereka meningkat, pendapatan tersebut digunakan untuk kepentingan anak-anak mereka. Untuk mencapai posisi yang stabil dalam ekonomi



keluarga, perlu berinvestasi untuk pertumbuhan pendapatan lebih lanjut dan dapat menggunakannya seefisien dan sewajarnya.

Upaya tersebut dapat berupa perolehan sumber daya dan perilaku yang memiliki sumber daya finansial untuk memenuhi kebutuhan kelangsungan hidup minimum atau kebutuhan dasar yang menjadi dasar kebutuhan biologis dan individu. Lingkungan sosial budaya yang harus dihadapi untuk bertahan hidup, kelangsungan hidup sendiri, dan masyarakat. Usaha adalah suatu kegiatan ekonomi yang terus menerus dan tidak terputus, baik yang dilakukan oleh perseorangan maupun kelompok yang berbentuk badan hukum berpusat di mana saja. Menurut Nana Supriatna (Maryanti, 2017), bisnis adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh manusia untuk mencapai suatu tujuan. Bisnis selalu identik dengan bisnis, ekonomi, atau hal-hal yang berakhir dengan hasil nominal. Kreativitas dan inovasi juga diperlukan dalam kelangsungan usaha agar dapat bertahan dan bertahan dalam segala kondisi dan situasi. Seperti yang telah disebutkan sebelumnya (Alyas & Rakib, 2017), pelaku usaha menjadi pengusaha yang kompetitif.

Salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan keuangan keluarga adalah dengan menjalankan bisnis kuliner. Makanan merupakan sumber kebutuhan pokok setiap orang, sehingga bisnis kuliner merupakan profesi yang banyak diminati. Popularitas kuliner di Indonesia pada awal tahun 2000-an berkembang pesat dan peran media memfasilitasi peluang dan minat masyarakat terhadap kuliner khas Indonesia (Triady, 2015). Usaha kuliner seperti pembuatan dan penjualan peralatan makan dan bahan makanan tumbuh dan berkembang di masyarakat. Beragamnya sajian khas, munculnya wisata kuliner dan tren kuliner yang sudah menjadi gaya hidup menjadi tanda bahwa bisnis kuliner ini berkembang pesat. Bertambahnya jumlah dapur merupakan fenomena yang dikaitkan dengan kemudahan membuka usaha memasak. Masakan memainkan peran penting dalam industri pariwisata. Karena kebanyakan wisatawan membeli produk kuliner. Kuliner juga merupakan bidang yang sangat berperan dalam meningkatkan kunjungan wisatawan. Industri wisata kuliner Indonesia memiliki potensi yang sangat besar. Keanekaragaman dan keunikan asal usul kuliner Indonesia dari berbagai bangsa dan masyarakat merupakan kekayaan yang harus dikembangkan lebih lanjut (Nirwan Yasin, 2022).

Salah satu warung yang bergerak di bidang industri kuliner terletak di Lajari Kabupaten Barru dimana terdapat warung tiram bakar yang tiramnya sering disebut dengan istilah Tereng. Usaha tersebut diklasifikasikan sebagai perusahaan domestik, yaitu sistem produksi tambahan itu berlangsung di tempat usaha rumah tangga yang bersangkutan dan bukan di pabrik. Pada umumnya industri rumahan tergolong pada sektor informal yang memproduksi secara mandiri dengan mengutamakan kearifan lokal, sumber daya lokal, dan kerajinan tangan. Rumah tangga adalah industri yang dikelola dalam skala kecil dan dalam hal modal, produksi, tenaga kerja, dan manajemen profesional (Ismaulina, 2016).

Tiram Bakar Barru dikenal sebagai ikon kuliner klasik di Kota Barru karena kedai tiram bakar ini hanya ada di Lajari Kabupaten Barru. Padahal tiram merupakan kelompok hewan yang paling banyak ditemukan di perairan pasang surut atau dangkal di seluruh Kabupaten Barru. Pemanfaatan dan pengembangan usaha lokal yang ada dapat dijadikan alat untuk mencari keuntungan. Seperti yang saat ini dijalankan oleh para pengelola warung tiram bakar di Lajari Kabupaten Barru. Warga yang awalnya hanya makan tiram berkembang menjadi kegiatan ini seiring berjalannya waktu. Sebagian masyarakat Lajari tidak hanya mengkonsumsinya tetapi mulai menjualnya, kemudian hampir seluruh masyarakat Lajari mengikuti mereka untuk memulai usaha tiram bakar ini baik sebagai sumber penghasilan tunggal maupun usaha sampingan. Masyarakat tertarik dengan usaha ini karena tinggal di daerah pesisir yang sangat mudah ditemukan tiram di sungai Lajari dan di tambak dekat rumah warga (Rahmawati, 2019). Berdasarkan hal tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait pengelolaan usaha tiram kupas untuk meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga di Desa Lajari Kabupaten Barru.

Pengelolaan adalah istilah ilmu manajemen. Secara etimologis, istilah manajemen berasal dari kata *to manage* dan biasanya mengacu pada proses mengatur atau menangani sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu (Nugroho, 2022). Badan usaha adalah kegiatan yang dilakukan secara teratur dan terus menerus dengan tujuan mencari keuntungan, baik yang dilakukan oleh orang perseorangan maupun kelompok yang berbentuk badan hukum atau bukan penduduk dan badan hukum terdaftar. Menurut Nana Supriatna (Maryanti, 2017), bisnis adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh manusia untuk mencapai suatu tujuan. Bisnis selalu identik dengan ekonomi atau hal-hal yang berakhir dengan hasil nominal.



Manajemen bisnis mencakup kegiatan yang berkaitan dengan memulai bisnis, menyiapkan rencana keuangan, dan mengelola berbagai hal. Tata kelola perusahaan juga menjadi pedoman untuk sukses dalam pengelolaan perusahaan (Dede, 2021). Menurut (Suartiningsih, 2015), pendapatan keluarga adalah total pendapatan riil seluruh rumah tangga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga secara kolektif dan individual. Pendapatan finansial keluarga dalam penelitian ini adalah jumlah pendapatan riil keluarga atau pendapatan dari usaha tiram masak untuk memenuhi kebutuhan bersama dan individual keluarga di Lajari Kabupaten Barru. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan keluarga, yaitu.

1. Modal
2. Alokasi jam kerja
3. Umur
4. Pengalaman bekerja
5. Tingkat pendidikan

Usaha tiram bakar merupakan usaha lokal yang dimiliki oleh usaha kecil yang dijalankan oleh penduduk setempat yang mencari bahan baku (tiram) hingga proses penjualannya dilakukan di rumah mereka, dimana terbentuklah usaha tiram bakar tersebut. Usaha ini terkonsentrasi hanya pada satu tempat yaitu Desa Lajari di Kabupaten Barru namun dikelola oleh lebih dari satu orang yaitu penduduk Desa Lajari tersebut.

Sebagai usaha kecil, pengolahan tiram bakar masih tradisional dengan peralatan sederhana. Warga sekitar mencari tiram dengan peralatan darurat di sekitar Sungai Lajari. Mereka mengumpulkan tiram dan mengolahnya dengan membakarnya dengan arang selama sekitar 15-20 menit dengan daun kelapa kering. Setelah diasap, rasa tiram menjadi lebih gurih, berpadu dengan aroma khas tiram bakar yang dapat menambah cita rasa.

Selain mengambilnya langsung dari sungai, warga setempat juga membudidayakan tiram. Dengan potensi alam yang mendukungnya, masyarakat Kabupaten Barru di Desa Lajari memiliki peluang yang baik untuk meningkatkan pendapatan ekonominya dengan mengembangkan kawasan industri yang mewadahi usaha tiram bakar ini. Produk olahan tiram dianggap sebagai bisnis yang menguntungkan (Pricilia, 2018). Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Nugroho, 2022) yang mengatakan bahwa pengusaha tiram bakar mampu meningkatkan ekonomi keluarganya dengan menggunakan faktor promosi penjualan dan pemasaran.

Selain penelitian yang dilakukan oleh Nugroho mengenai tiram, adapun penelitian lain yang meneliti tentang tiram ini adalah Marya Ulfa (2019) Profil Sosial dan Ekonomi Usaha Tiram di Kelurahan Coppo Kecamatan Barru Kabupaten Barru dan Fitriany (2015) Pengaruh Tenaga Kerja Perempuan Penjual Tiram Terhadap Pendapatan Rumah Tangga di Kabupaten Barru. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dijalankan ini yaitu pada penelitian sebelumnya lebih fokus membahas tentang profil perdagangan dan pengaruh tenaga kerja perempuan terhadap pendapatan rumah tangga. Sedangkan penelitian ini membahas mengenai kondisi kehidupan ekonomi pelaku usaha tiram bakar sebelum dan setelah memulai usaha tiram, faktor pengelolaan dalam usaha tiram bakar, kemudian mengenai penerapan fungsi manajemen sebagai bentuk pengelolaan usaha dalam meningkatkan pendapatan perekonomian keluarga di Lajari Kabupaten Barru.

Metode

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Menurut (Sugiyono, 2016) teknik kualitatif bertujuan untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif yang mencakup definisi yang jelas tentang bidang dan objek yang akan diteliti, serta sistematika, objektivitas dan isu yang benar yang dibahas berdasarkan data lapangan. Peneliti berpendapat bahwa penelitian kualitatif lebih baik mengidentifikasi permasalahan yang berkaitan dengan judul penelitian, yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana *corporate governance* meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga di Kecamatan Lajari Barru. Data penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data utama penelitian ini berasal dari observasi lapangan, wawancara, dan dokumentasi yang disiapkan oleh peneliti. Peneliti melakukan observasi dengan melakukan observasi lapangan melihat langsung proses bisnis tiram bakar. Jenis observasi yang akan dilakukan adalah observasi nonpartisipan, dimana peneliti bertindak sebagai pengamat dan tidak ikut serta dalam kegiatan pengelolaan tiram bakar. Dalam wawancara itu sendiri peneliti menggunakan pedoman wawancara yang tujuannya untuk mengarahkan pertanyaan kepada informan tanpa membatasi kemampuan peneliti untuk mengembangkan pertanyaan. Mengenai data sekunder dari sumber pustaka, antara lain buku, jurnal dan penelitian terkait.

Teknik *purposive sampling*, dengan target kriteria tertentu, digunakan untuk mengidentifikasi informan penelitian ini. Kriteria yang relevan adalah: (1) pengusaha tiram bakar di Lajar Kabupaten Barru dan (2) 5 -> 5 tahun dalam usaha. Berdasarkan kriteria informan di atas, peneliti mengklasifikasikan identitas informan pada tabel di bawah ini.

Tabel 1
 Informan Pelaku Usaha Tiram Bakar

No	Nama	Usia (Tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan Terakhir	Pekerjaan
1.	Wati	38	P	SD	IRT
2.	Sudirman	40	L	SD	Nelayan
3.	Ani	30	P	SMP	IRT
4.	Seruni	26	P	SMP	IRT
5.	Rahayu Kahar	26	P	SMP	IRT
6.	Irma	28	P	SMA	Wirausaha

Sumber: Hasil Olah Data (2022)

Berdasarkan tabel di atas, enam dari dua belas pelaku ekonomi menjadi sumber data dalam penelitian ini. Alasan peneliti merumuskan enam informan adalah karena mengacu pada kriteria informan penelitian yaitu pengusaha yang mengelola usahanya 5 -> 5 tahun, dan peneliti memperoleh data lapangan bahwa dua belas pelaku usaha tiram, hanya enam yang telah beroperasi selama lebih dari 5 tahun. Informan penelitian ini juga dinilai mampu menjawab pertanyaan yang kemudian diajukan terkait pengelolaan usaha terkait dengan peningkatan pendapatan keuangan keluarga pada masa pemerintahan Lajar Barru.

Hasil dan Pembahasan

Hasil

Kajian ini berfokus pada kondisi kehidupan ekonomi pengusaha tiram bakar dan penerapan fungsi manajerial dalam menjalankan usaha pengusaha tiram bakar di Lajar Kabupaten Barru. Cari tahu lebih lanjut tentang hasil wawancara yang dilakukan. Berikut pemaparan hasil wawancara informan sebagai berikut.

Tabel 2
 Rangkuman Hasil Wawancara Informan Pelaku Usaha Tiram Bakar

Pertanyaan	Jawaban Informan
Sudah berapa lama Anda menjalankan bisnis ini?	Kisaran 20 tahun lebih (Ibu Wati, wawancara 28 September 2022) Sudah 10 tahun lebih (Bapak Sudi dan Ibu Ani, wawancara 28 September 2022) Lebih dari 5 tahun (Ibu Seruni, Ibu Ayu, dan Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)
Mengapa Anda memilih perusahaan ini?	Lumayan menguntungkan. Tidak terlalu keras untuk kerjanya. Kita cari tiram satu hari, istirahat juga satu hari. Jadi, baik juga untuk kita (Bapak Sudi, wawancara 28 September 2022)
Apakah ada faktor warisan di balik pendirian perusahaan ini? Apa alasannya?	Iya, turun temurun dari orang tuaku (Ibu Seruni, wawancara 28 September 2022)
Berapa modal awal yang Anda gunakan untuk memulai bisnis ini?	> Rp. 50.000 – Rp. 10.000.000 (Ibu Ayu, Bapak Sudi, Ibu Ani, Ibu Seruni, Ibu Ayu, dan Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)
Berapa pendapatan sebelum memulai bisnis ini?	Pendapatan saya sebelum memulai usaha tiram bakar kisaran Rp. 200.000 (Ibu Seruni, wawancara 28 September 2022)
Berapa penghasilan Anda setelah memulai bisnis ini?	Pendapatan saya setelah memulai usaha tiram bakar, tergantung tidak rata kisaran Rp. 2.500.000 (Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)
Bagaimana reaksi Anda jika bisnis tiram bakar Anda melejit? Bisakah Anda menjelaskan caranya?	Kalau sekarang, tiram bakar sudah berkembang dan pendapatan juga menjanjikan, makin kesini makin banyak peminatnya (Ibu Wati, wawancara 28 September 2022)



Apakah ada kendala/hambatan yang anda alami dalam menjalankan usaha tiram bakar ini? Bisakah Anda menjelaskan caranya? Bagaimana cara Anda ingin meningkatkan penjualan agar terus berkembang?

Kalau hambatan, mungkin kalau di tiramnya kadang kurang sekali kalau musim hujan dan ombak (Ibu Wati dan Ibu Ayu, wawancara 28 September 2022)

Paling kita perbanyak balai-balai, perbaiki fasilitas supaya nyaman, terutama pelayanan yang bagus (Bapak Sudi, wawancara 28 September 2022)

Saya jual yang lain selain tiram, kayak ini ada minuman-minuman selain tiram (Ibu Ayu, wawancara 28 September 2022)

Kapan toko Anda buka? Dan kapan tutup lagi?

Jam 7 pagi – 5 sore (tergantung), (Ibu Ayu, Bapak Sudi, Ibu Ani, Ibu Seruni, Ibu Ayu, dan Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)

Apakah stok yang Anda lakukan setiap hari selalu terjual habis atau Anda memiliki sisa?

Kadang, tergantung dari banyaknya tiram sama pelanggannya. Kadang habis dalam sehari juga (Ibu Wati, Bapak Sudi, Ibu Ani, Ibu Seruni, Ibu Ayu, dan Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)

Apakah ada persaingan antara Anda dan pengusaha lain? Tentang apa?

Persaingan pasti ada, dalam hal tiram (Bapak Sudi, Ibu Ani, dan Ibu Seruni, wawancara 28 September 2022)

Apakah Anda merencanakan, mengarahkan, dan mengendalikan bisnis

Saya kelola sendiri tanpa ada karyawan (Ibu Wati, Bapak Sudi, Ibu Seruni dan Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)

Anda dalam pengelolaan operasi tiram bakar?

Ada orang yang disuruh untuk mencari tiram (Ibu Ani, Ibu Ayu, wawancara 28 September 2022)

Apakah Anda berencana bagaimana Anda akan menjalankan bisnis tiram bakar ini?

Iya, saya rencanakan mulai dari persediaannya tiram untuk dijual, persiapan tempat pembakaran, bahan-bahan lainnya (Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)

Ada petunjuk tentang format apa Anda menjalankan bisnis tiram bakar ini?

Kalau sedang banyak-banyaknya pembeli, saya bagi-bagi tugas saja (Ibu Wati, wawancara 28 September 2022)

Sebagai pengelola, bagaimana keterlibatan Anda dalam mengawasi proses bisnis tiram bakar ini?

Kalau saya, cuma mengarahkan dibagian pencarian tiramnya karena bapak yang cari saya yang bakar tiram sama layani pembeli (Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)

Apakah Anda menjual di luar daerah?

Saya melakukan pengawasan yah ditempat, apa yang kurang di tempatnya pembeli, apanya perlu ditambah, apa yang perlu disediakan (Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)

Apakah Anda menggunakan media sosial untuk mempromosikan tiram bakar ini?

Iya lakukan, tapi pakai ongkir. Tergantung jaraknya (Ibu Ani, dan Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)

Apakah penghasilan harian yang anda peroleh dari usaha tiram bakar ini cukup untuk kebutuhan keluarga anda? Apa alasannya?

Iya, saya lakukan promosi di sosial media *Facebook*, *Whatsapp* begitu (Ibu Wati, Bpk Sudi, Ibu Ani, Ibu Seruni, Ibu Ayu, dan Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)

Apakah bisnis tiram bakar ini mempengaruhi pendapatan dan kesejahteraan keluarga Anda?

Alhamdulillah, Cukup (Ibu Wati, Bpk Sudi, Ibu Ani, Ibu Seruni, Ibu Ayu, dan Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)

Berpengaruh (Ibu Wati, Bpk Sudi, Ibu Ani, Ibu Seruni, Ibu Ayu, dan Ibu Irma, wawancara 28 September 2022)

Sumber: Hasil Olah Data (2022)

Dari hasil wawancara di atas yang dilakukan dengan Pelaku Usaha Tiram Barbekyu Lajar di Kabupaten Barru, diketahui bahwa Lajari membawa informasi terkait pengelolaan Pelaku Usaha Tiram Bakar Kabupaten Barru dalam meningkatkan pendapatan keuangan. Keluarganya menerapkan bentuk manajemen bisnis berupa perencanaan, kepemimpinan dan kontrol. Kemudian mereka menerapkan strategi manajemen pemasaran untuk mempromosikan tiram bakar tersebut. Peneliti melakukan observasi dan wawancara pada tanggal 28 September 2022.

Pembahasan

Kondisi Kehidupan Perekonomian Pelaku Usaha Tiram Bakar di Lajari Kabupaten Barru

Usaha tiram bakar yang dikembangkan oleh penduduk Desa Lajari Kabupaten Barru ini telah berdiri selama lebih dari dua puluh tahun dan selama ini telah melewati lika-liku dan pengalaman. Banyak yang didapat dari usaha



tiram bakar, terutama dengan tujuan untuk menambah pendapatan keuangan keluarga dan memenuhi kebutuhannya untuk kesejahteraan keluarga. Usaha merupakan usaha yang dikembangkan secara lokal. Potensi daerah (lokal) sangat mungkin menjadi kemampuan fundamental dalam suatu daerah yang sedang berkembang, jadi potensi itu sendiri pada dasarnya berarti kemampuan yang dapat dikembangkan lebih lanjut.

Saat ini usaha pemanggangan terus memproduksi tiram bakar setiap hari, dan produksi tiram bakar meningkat secara signifikan dari tahun ke tahun. Meski pengelola usaha tiram bakar tidak mempekerjakan karyawan, namun usaha ini tetap beroperasi hingga saat ini. Pengelola kedai tiram bakar ini banyak memproduksi tiram dan juga memasarkannya ke pelanggan di luar wilayah Kabupaten Barru. Sehingga hasil pendapatan keluarga juga meningkat. Hal ini sesuai dengan temuan penelitian (Nugroho, 2022) bahwa usaha tiram bakar dapat meningkatkan pendapatan pengusaha tiram bakar di Lajari Kabupaten Barru.

Usaha tiram dikelola dengan modal sebagai langkah awal pendirian perusahaan ini. Awalnya, para pelaku usaha tiram bakar Lajari Barru tidak membutuhkan banyak modal untuk beroperasi. Untuk meningkatkan kondisi dan kualitas pelayanan kepada konsumen, dana untuk menambah modal akan diperhitungkan seiring berjalannya waktu untuk memperbaiki dan meningkatkan hal-hal yang mendukung usaha tiram bakar ini.

Modal merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan yang tidak kalah pentingnya. Pendapatan setiap individu atau kelompok masyarakat sangat bergantung pada kepemilikan faktor produksi. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian (Ulfa, 2018), bahwa tingkat pendapatan pengusaha tiram berpengaruh terhadap jumlah modal yang digunakan. Semakin tinggi modal yang dikeluarkan maka semakin tinggi pula hasil usaha tiram tersebut. Semakin banyak tiram yang Anda beli, semakin banyak keuntungan yang didapatkan.

Usaha tiram bakar di Kabupaten Barru telah diwariskan secara turun temurun dan pengolahannya masih dilakukan dengan cara tradisional. Maka dari itu, warung tiram bakar ini memiliki keunikan tersendiri yang membuatnya menarik dan mengundang banyak orang untuk mencoba sajian kuliner sederhana ini dengan penanganan dan penyajiannya yang unik. Bisnis tiram bakar juga dinilai mampu bersaing dengan perusahaan kuliner yang sedang berkembang dan kekinian.

Asep Usman menyatakan dalam bukunya (Enauzuarni, 2020) bahwa ekonomi adalah suatu sistem aturan yang ada dalam masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya, untuk memenuhi kebutuhan yang langka. Cara diperlakukan di sini mengacu pada kegiatan orang dan masyarakat yang berkaitan dengan produksi, distribusi, pertukaran, dan konsumsi jasa dan barang langka. Menurut Mubyarto (Suartiningsih, 2015), ekonomi dalam konteks permasalahan sederhana merupakan *survival strategy* yang dikembangkan secara sederhana oleh penduduk masyarakat miskin di kota dan desa.

Strategi bertahan hidup, terutama bagi masyarakat miskin, adalah dengan cara memenuhi makanan dan minuman. Pelaku usaha melakukan berbagai upaya untuk mencapai hasil yang optimal karena semakin tinggi pendapatan maka semakin baik ekonomi keluarga yang dibutuhkan (Farhan, 2017). Hal ini sesuai dengan hasil penelitian bahwa pendapatan dari usaha tiram bakar di pemukiman Lajari Kabupaten Barru saat ini dapat meningkatkan dan memperkuat perekonomian keluarga setempat. Ada beberapa indikasi di sisi keberhasilan, yaitu legitimasi mobilitas adalah kemampuan individu untuk memenuhi kebutuhannya, seperti membeli kebutuhan pokok (beras, minyak goreng, rempah-rempah, rokok, dan lain-lain). Dengan adanya usaha tiram bakar ini para pengusaha bisnis tiram bakar dapat membeli kebutuhan untuk keluarganya, baik kebutuhan primer maupun sekunder, sehingga usaha tiram bakar ini memberikan dampak yang besar bagi kelangsungan ekonomi keluarga untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

Usaha tiram bakar Kabupaten Barru juga dikelola dengan alokasi jam kerja. Sugeng 2009 dalam (Ni Putu, 2017) menyatakan bahwa waktu kerja merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan dalam perekonomian rumah tangga. Semakin lama jam kerja semakin banyak hasil yang diperoleh, sehingga pendapatan meningkat dan kebutuhan keluarga terpenuhi. Waktu kerja adalah jumlah jam kerja per hari. Jika Anda ingin mendapatkan penghasilan tinggi, Anda membutuhkan jam kerja yang lebih lama. Semakin lama jam kerja, semakin baik peluang penghasilan tinggi. Saat diwawancarai informan mengatakan bahwa jam buka dan tutup warung tiram bakar bervariasi tergantung dari banyaknya persediaan tiram dan jumlah pengunjung. Umumnya kedai tiram bakar buka pada pagi hari dan tutup menjelang magrib. Pada hari-hari tertentu, seperti libur (akhir pekan), namun biasanya melebihi jam tutupnya. Hal ini juga dipengaruhi oleh pasokan tiram yang dimiliki masing-masing operator di industri tiram bakar.



Dikelola oleh pedagang Lajari Kabupaten Barru, usaha tiram bakar dijalankan untuk menambah pendapatan terutama untuk perekonomian keluarga. Ketika pendapatan keuangan keluarga meningkat, kekayaan diciptakan secara tidak langsung dalam keluarga. Sejalan dengan temuan penelitian (Nugroho, 2022) bahwa pengusaha tiram bakar dapat meningkatkan ekonomi keluarga melalui pemanfaatan faktor promosi dan pemasaran.

Pengalaman kerja juga penting. Semakin lama seseorang bekerja dalam pekerjaan tertentu, semakin banyak pengalaman yang diperolehnya. Hal ini dapat dimanfaatkan oleh para pengusaha tiram bakar untuk mengidentifikasi peluang dan hal-hal yang perlu ditingkatkan usahanya ke depan. Usaha tiram bakar di Kabupaten Barru Lajar tidak serta merta berkembang dengan cepat. Pelaku usaha tiram bakar menjalankan bisnis ini dengan pengalaman dan menghargai lingkungan. Penjualan tiram bakar dulunya sedikit, terkadang stok tiram tidak habis terjual dalam satu hari. Namun, dengan pengalaman seorang pelaku usaha mampu menyiasatinya. Tiram yang tidak terjual hari itu dikembalikan ke sungai untuk menjaga kesegarannya dan tidak merugikan pengunjung karena kondisi tiram sudah tidak segar.

Pada dasarnya, setiap kelangsungan bisnis tiram bakar memiliki caranya masing-masing, yaitu menjaga kualitas produk dan kepuasan konsumen dan pelanggan yang telah memilih bisnisnya. Karena itu adalah hal terpenting untuk bertahan di perusahaan. Meski ada persaingan, namun tidak menghilangkan kebiasaan warga Lajari Kabupaten Barru khususnya pengusaha tiram yaitu menciptakan human relation yang baik, gotong royong dalam proses kerja yaitu membersihkan limbah (cangkang) tiram. Hubungan ini dibina dengan baik dari generasi ke generasi dan dihormati secara kolektif oleh anggota masyarakat, khususnya pengusaha tiram.

Berdasarkan wawancara dengan para informan yang terlibat dalam usaha tiram bakar, keberadaan bisnis tiram bakar ini sangat membantu keuangan keluarga mereka. Dapat disimpulkan bahwa kondisi keuangan usahatani tiram bakar di Lajari Kabupaten Barru dinilai mampu meningkatkan pendapatan keuangan keluarga. Untuk mempertahankan dan terus mengembangkan usaha tiram bakar ini baik secara kualitatif maupun kuantitatif, karena usaha ini berdampak besar bagi pertumbuhan ekonomi keluarga tiram bakar, maka harus dipertahankan dan diperluas.

Penerapan Fungsi Manajemen sebagai Bentuk Pengelolaan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Perekonomian Keluarga di Lajari Kabupaten Barru

Implementasi peran kepemimpinan dalam pengelolaan usaha tiram bakar Lajari Kabupaten Barru untuk meningkatkan pendapatan keluarga dilakukan oleh pelaku usaha tiram bakar. Menjalankan bisnis membutuhkan manajemen agar bisnis tumbuh subur dan mendukung kehidupan keuangan keluarga dan kesejahteraan kehidupan keluarga. Hal ini berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan pelaku usaha tiram bakar, yang mengungkapkan bahwa usaha tiram bakar mereka hanya dikelola oleh anggota keluarga tanpa bantuan atau keterlibatan, mulai dari penyediaan bahan baku (tiram), metode pembakaran tiram, penyediaan bahan baku lainnya, pelayanan kepada konsumen, manajemen keuangan, metode penjualan tiram ke pembeli.

Bahan utama usaha ini adalah tiram, biasanya para pengusaha tiram bakar yang menemukan lingkungannya sendiri baik di sungai maupun tambak. Namun bahan baku utama tiram biasanya juga diperoleh melalui pembelian dari daerah di luar desa Lajari yang memiliki potensi atau pasokan tiram yang besar. Usaha tiram bakar ini dijalankan oleh para pedagang paruh waktu, karena dulunya para pedagang tiram bakar ini berprofesi sebagai nelayan, ibu rumah tangga, atau perantau. Namun seiring berjalannya waktu, bisnis tiram bakar ini menjadi sumber pendapatan yang penting.

Pencarian tiram berlangsung dari pagi hingga sore hari, tergantung kebutuhan konsumen yang membeli tiram bakar. Tiram sendiri juga sangat mudah ditemukan, meskipun persediaan tiram di desa Lajar sedikit, namun untuk melestarikan tiram disana, mereka mulai membudidayakan tiram sendiri di sungai atau di tambak. Hasil wawancara diimplementasikan dalam manajemen. Fungsi pengelolaan yang dilakukan oleh para pelaku usaha tiram bakar Lajar Kabupaten Barru adalah:

1. Perencanaan: ide memulai usaha tiram bakar, mensuplai bahan baku tiram bakar, kemampuan membeli tiram saat persediaan menipis atau saat konsumen meningkat, hingga membangun balai sebagai tempat pengunjung menikmati tiram bakar yang mampu membakar peralatan dan bahan bakar di berupa janur kering dengan memanfaatkan sinar matahari, memperoleh olahan lain seperti nasi putih, air, parutan mangga dan olahan cabai untuk menemani tiram bakar, memperoleh alat untuk membuka tiram saat ingin makan, bentuk batu yang digunakan sebagai tempat tidur dan besi sebagai pemukul tiram.



2. Pengarahan: pelaku usaha tiram bakar menginstruksikan anggota keluarga untuk melayani konsumen dan mengasap tiram karena jumlah konsumen yang mencicipi tiram bakar meningkat. Hasil wawancara menunjukkan bahwa pada umumnya hari raya dan menjelang dan sesudah lebaran merupakan saat-saat jumlah tamu tiram bakar meningkat.
3. Kontrol: pelaku usaha tiram bakar memantau permintaan pengadaan bahan baku tiram dari penjual tiram yang datang dari luar daerah. Pelaku usaha tiram bakar juga melayani pembeli luar kota yang memesan tiram bakar jauh-jauh hari.
4. Pemasaran: pengusaha tiram bakar melakukan pemasaran berupa promosi penjualan melalui media sosial.

Usaha tiram bakar Kabupaten Barru di Lajari juga memanfaatkan media sosial untuk mendukung penjualan dan memperkenalkan produk tiram bakar kepada banyak orang seiring dengan perkembangan usahanya. Keunggulan media digital dengan cepat terlihat oleh bisnis yang terkait erat dengan internet, seperti bisnis *online*, mendapatkan pijakan di mata konsumen yang mencari barang tertentu. Banyak aspek kehidupan yang telah diuntungkan dengan adanya teknologi. Ini memiliki dampak yang luar biasa pada kehidupan seseorang dalam banyak cara dan dimensi.

Menggunakan pemasaran digital untuk menjaga kelangsungan bisnis sangat penting dalam situasi saat ini. Pada saat yang sama hampir semua orang telah beralih menggunakan teknologi yang semakin maju, tidak terkecuali para pebisnis. Hal ini sejalan dengan yang diperoleh dari hasil wawancara bahwa bisnis saat ini dimudahkan dengan adanya teknologi berupa media digital dimana perusahaan dapat memasarkan dan memasarkan produknya melalui dunia elektronik. Melalui media sosial seperti WhatsApp, Facebook atau Instagram, hidangan tiram bakar di Lajari di Kabupaten Barru dikenal banyak orang tidak hanya di Kabupaten Barru, tetapi bahkan di luar daerah. Hal ini juga dibuktikan dengan hasil pencarian Google yang banyak memuat informasi tentang Tiram Bakar dari Lajari Kabupaten Barru.

Pengusaha memang perlu dipaksa untuk berimprovisasi dengan keadaan, apalagi di zaman sekarang ini. Pengusaha didorong untuk kreatif dan imajinatif dalam menggunakan teknologi untuk berkembang dan bertahan di tengah munculnya banyak produk kuliner moderen. Oleh karena itu sebaiknya usaha tiram bakar di Lajari Kabupaten Barru dipertahankan baik secara kualitatif maupun kuantitatif dan terus dikembangkan, karena investasi ini akan sangat besar pengaruhnya dalam meningkatkan pendapatan finansial para pedagang di Lajari Kabupaten Barru.

Simpulan

Usaha tiram bakar di Lajari Kabupaten Barru mengalami perkembangan yang baik dari tahun ketahun, sehingga pelaku usaha tiram bakar mampu meningkatkan pendapatan perekonomian keluarganya. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan keluarga dari segi modal, distribusi jam kerja, usia, pengalaman kerja, dan tingkat pendidikan para pelaku usaha tiram bakar. Pelaku usaha tiram bakar di Lajari Kabupaten Barru menerapkan fungsi manajerial dalam mengelola usahanya. Mulai dari perencanaan, pengawasan dan pengarahannya strategi bisnis serta pelaksanaannya selama ini yaitu manajemen pemasaran berupa kegiatan periklanan, memanfaatkan keberadaan media sosial, sehingga usaha tiram bakar ini dapat berkembang dan dikenal banyak orang serta bertahan sampai sekarang.

Daftar Rujukan

- Alyas & Rakib, M. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Jurnal Ilmu-ilmu Sosial dan Humaniora*, 19 (2), 114-120.
- Dede, S. A. (2021). Pelatihan Pemasaran *Online* Berbasis Digital untuk Meningkatkan Penjualan Bisnis *Online* pada UMKM di Desa Cicalengka Kecamatan Pagedangan Kabupaten Tangerang. *Dedikasi PKM*, 307.
- Enauzuarni, W. N. (2020). UMKM dan Penguatan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Pada Usaha Tahu Rebani di Desa Aikmual). *Skripsi*.
- Farhan, D. A. (2017). Pemberdayaan Kaum Perempuan Guna Meningkatkan Pendapatan Keluarga dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Skripsi : UIN Raden Intan Lampung*.
- Fatimah, F. I. (2015). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Wanita pada Usaha Lemang dan Kontribusinya pada Pendapatan Keluarga di Kota Tebing Tinggi. *Journal of Agriculture and Agribusiness Socioeconomics*, 4 (11).



- Ismaulina. (2016). Peran *Home Industry* dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Keluarga (Studi Industri Tas Bordir Aceh di Desa Meunasah Aron). *Skripsi*.
- Maryanti, S. (2017). *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Ni Putu, R. S. (2017, Januari). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengrajin pada Industri Kerajinan Bambu di Desa Belega Kabupaten Gianyar. *E-Jurnal EP Unud*, 6 (1), 64-84.
- Nirwan Yasin, N. I. (2022). Menelusuri Sejarah Kuliner Jambi sebagai Inventarisasi Aset dan Promosi Wisata Kuliner di Provinsi Jambi. *Ideas: Jurnal Pendidikan, Sosial, dan Budaya*, 8.
- Nugroho, A. M. (2022). *Skripsi: Pengelolaan Usaha Tiram dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Lajari Kabupaten Barru (Analisis Ekonomi Islam)*. Kota Pare-Pare.
- Pricilia, H. A. (2018). Analisis Keuntungan Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Tiram (Studi Kasus *Home Industry* Kerupuk Tiram Ananda di Desa Glee Bruek Kecamatan Lhoong Kabupaten Aceh Besar). *Skripsi.Theses.Dissertations No 1*.
- Rahmawati. (2019). Usaha Kuliner Tiram.
- Suartiningsih, M. A. (2015). Ekonomi Kerakyatan Mubyarto dalam Perspektif Filsafat Sosial. *Tesis S2 Ilmu Filsafat*.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.
- Triady, M. L. (2015). Rencana Pengembangan Kuliner Tradisional.
- Ulfa, M. (2018). Usaha Tiram di Kelurahan Coppo Kecamatan Barru Kabupaten Barru (Oyster Business in Coppo Village, Barru District, Barru Regency). *La Geografia*, Vol.17 No 2.



E-ISSN: 2656-940X
P-ISSN: 2442-367X
URL: jurnal.ideaspublishing.co.id

Volume: 9
Nomor : 1
Bulan : Februari
Tahun : 2023