

**ANALYSIS OF INCOME AND BUSINESS FEASIBILITY OF SPOTTED SHRIMP
CRACKERS (METAPENAEUS LYSIANASSA) "MITHA" IN HANDIL TERUSAN
VILLAGE, ANGGANA DISTRICT, KUTAI KARTANEGARA REGENCY**

**Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Kerupuk Udang Bintik
(Metapenaeus Lysianassa) "Mitha" di Desa Handil Terusan Kecamatan Anggana
Kabupaten Kutai Kartanegara**

Fadhilah Nuha Mufidah¹⁾, Andri Sarifuddin^{2)*}, Oon Darmansyah³⁾

^{1) 2) 3)} Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan Agribisnis Perikanan, FPIK, Universitas Mulawarman
Jl. Gn. Tabur, Gn. Kelua, Kec. Samarinda Ulu, Kota Samarinda, Kalimantan Timur 75242

ABSTRACT

This research aims to analyze the business feasibility of producing spotted shrimp crackers (Metapenaeus lysianassa) in Handil Terusan Village, Anggana District, Kutai Kartanegara Regency. The study utilizes a descriptive quantitative method with a case study approach involving a single business actor. Data were collected through interviews, observation, and documentation, and subsequently analyzed using financial feasibility indicators such as production costs, revenues, profits, Revenue Cost Ratio (R/C), Break Even Point (BEP), and Payback Period (PP). Results indicate that the shrimp cracker enterprise generates a monthly profit of IDR 599,104 with an R/C ratio of 1.31, signifying that the business is economically viable. The break-even point is reached at a production volume of 13 packages per month at a unit price of IDR 26,678, and the estimated payback period is approximately 2.4 years. The marketing channels utilized consist of zero-level channels (direct sales to consumers) and one-level channels (through intermediaries). The main supporting factors for the business include product quality and the possession of the P-IRT (Home Industry Food Production Permit). Conversely, the main challenges faced are limited workforce and marketing constraints. Based on these findings, the business demonstrates potential for further development.

Keywords: Shrimp cracker, Metapenaeus lysianassa, business feasibility, financial analysis, marketing.

ABSTRAK

*Corresponding author. Email address: andri@fpik.unmul.ac.id (Andri)

Received: 03-6-2025; Accepted: 09-7-2025; Published: 12-10-2025

Copyright (c) 2025 Fadhilah Nuha Mufidah, Andri Sarifuddin, Oon Darmansyah

Jurnal Pembangunan Perikanan dan Agribisnis Published by Faculty of Fisheries and Marine Affairs,
University of Mulawarman and This work is licensed under a <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha kerupuk udang bintik (*Metapenaeus lysianassa*) di Desa Handil Terusan, Kecamatan Anggana, Kabupaten Kutai Kartanegara. Kerupuk yang merupakan salah satu komoditas andalan di Kalimantan Timur, khususnya di Desa Handil Terusan. Di Handil sendiri kerupuk merupakan penghasilan utama yang dapat dilakukan oleh ibu rumah tangga, dan pada umumnya belum memahami penghitungan mengenai layak tidak layaknya usaha yang mereka lakukan. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus pada satu pelaku usaha kripik udang dengan merek dagang "Mitha". Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan indikator kelayakan finansial seperti biaya produksi, penerimaan, keuntungan, *Revenue Cost Ratio* (R/C), *Break Even Point* (BEP), dan Payback Period (PP). Hasil penelitian menunjukkan usaha kerupuk udang menghasilkan keuntungan sebesar Rp 599.104 per bulan dengan nilai R/C Ratio 1,31, menandakan usaha layak dijalankan. Titik impas tercapai pada produksi 13 bungkus per bulan dengan harga Rp 26.678 dan waktu pengembalian investasi sekitar 2,4 tahun. Saluran pemasaran usaha ini termasuk dalam saluran tingkat nol dan saluran tingkat satu. Faktor pendukung utama adalah kualitas produk dan izin P-IRT, sedangkan kendala utama adalah keterbatasan tenaga kerja dan pemasaran. Usaha ini berpotensi dikembangkan lebih lanjut.

Kata kunci: kerupuk udang, *Metapenaeus lysianassa*, kelayakan usaha, analisis finansial, pemasaran.

PENDAHULUAN

Kutai Kartanegara merupakan satu diantara Kabupaten di Kalimantan Timur. Wilayah Kabupaten Kutai Kartanegara sebesar 27.263,10 km² dengan luas perairan sekitar 4.097 km². Jumlah penduduk Kutai Kartanegara pada tahun 2023 sebesar 756.788 jiwa dan pada akhir tahun 2024 diperkirakan mencapai 806.964 jiwa. Wilayah Kabupaten Kutai Kartanegara dibagi menjadi 20 kecamatan. Kedua puluh kecamatan tersebut diantaranya: Kecamatan Samboja, Samboja Barat, Muara Jawa, Sanga-Sanga, Loa Janan, Loa Kulu, Muara Muntai, Muara Wis, Kota Bangun, Kota Bangun Darat, Tenggarong, Sebulu, Tenggarong Seberang, Anggana, Muara Badak, Marangkayu, Muara Kaman, Kenohan, Kembang Janggut dan Tabang (BPS Kabupaten Kutai Kartanegara, 2024).

Secara geografis Kabupaten Kutai Kartanegara berada pada posisi antara 115°26'28"

Bujur Timur sampai dengan 117°36'43" Bujur Barat, dan antara 1°28'21" Lintang Utara sampai dengan 1°08'06" Lintang Selatan (Dinas Pariwisata Kutai Kartanegara, 2024). Bagian Utara berbatasan dengan Kabupaten Malinau, Kabupaten Kutai Timur, dan Kota Bontang, Bagian Timur berbatasan dengan Selat Makassar, Bagian Selatan berbatasan dengan Kabupaten Penajam Paser Utara dan Kota Balikpapan, serta Bagian Barat berbatasan dengan Kabupaten Kutai Barat (Dinas Pariwisata Kutai Kartanegara, 2024).

Kecamatan Anggana adalah satu diantara kecamatan yang ada di Kabupaten Kutai Kartanegara yang memiliki luas 1.798,80 km² dengan jumlah penduduk 38.674 jiwa. Secara administrasi wilayah Kecamatan Anggana terdiri dari 8 desa dengan 28 dusun dan 139 rukun tetangga (RT). Desa yang ada di Kecamatan Anggana, tidak semua berada di darat, melainkan hanya 5 (lima) desa yang ada di darat dan 3 (tiga) di wilayah kepulauan. Desa Handil Terusan merupakan salah satu desa yang terdapat di darat Kecamatan Anggana (Kecamatan Anggana dalam angka, 2024).

Desa Handil Terusan memiliki luas wilayah sebesar 36,50 km² dengan jumlah penduduk sebanyak 5.258 jiwa, tersebar di 15 Rukun Tetangga (RT) dan 3 dusun. Sebelum mengalami pemekaran pada tahun 1999, desa ini merupakan bagian dari Desa Kutai Lama dan sejak itu berstatus sebagai desa mandiri. Sebagian besar penduduk Desa Handil Terusan bekerja di sektor pertanian, perikanan, serta sebagai pegawai swasta (Kecamatan Anggana dalam Angka, 2024).

Kegiatan usaha yang dijalankan oleh masyarakat di Desa Handil Terusan, Kecamatan Anggana, Kabupaten Kutai Kartanegara mencakup sektor pertanian, perikanan, dan pariwisata (Sanjaya, H., Oktawati, N. O., & Darmansyah, O. 2023; Oktawati, N. O. 2022). Masyarakat desa Handil Terusan telah cukup lama memanfaatkan sumberdaya perikanan sebagai sektor pendapatan keluarga melalui perikanan tangkap dan usaha pengolahan yang dilakukan secara berkelompok maupun perorangan (Sanjaya H. 2022; Wahyuni, T. 2020). Berdasarkan hasil survei usaha pengolahan banyak dilakukan istri nelayan dengan membuat kerupuk udang, ikan serta amplang (Setyaningrum, A., & Hartanto, B. W. 2020; Mitra Yolanda

Pratiwi, M. 2021). hal ini juga senada dengan yang dikatakan oleh Yusniyanti, E., Iqbal, D., Ibrahim, I., Iskandar, I., Fahmi, M., & Milawarni, M. (2025); Utomo, A. B., Rochana, E., Widiastuti, E. L., Hartoyo, H., & Riantini, M. (2025); Nursyirwani, N., Feliatra, F., Siregar, Y. I., & Batubara, U. M. (2024) bahwa pada umumnya perempuan pesisir banyak melakukan pengolahan disektor perikanan.

Kerupuk merupakan salah satu produk olahan tradisional yang banyak dikonsumsi di Indonesia (St Fatmawaty, A., & Bijaksana, A. M. A. 2024; Fitriyanti, L. 2022). Kerupuk dikenal baik di segala usia, baik masyarakat modern atau tradisional dengan berbagai tingkat sosial dalam masyarakat. Kerupuk mudah diperoleh di segala tempat, baik di kedai pinggir jalan, di supermarket, maupun di restoran hotel berbintang. Kerupuk udang adalah kerupuk yang bahannya terdiri dari adonan tepung dan udang (Nugroho, T. S., & Sukmawati, U. (2020); BatuBara, I. W. S., & Nasution, A. I. L. (2023). Kerupuk udang mempunyai beberapa kualitas bergantung pada komposisi banyaknya udang yang terkandung dalam kerupuk (Al Farisy, M. S. 2024; Multazam, F., Kurniasih, R. A., & Anggo, A. D. 2023). Semakin banyak jumlah udang yang terkandung dalam kerupuk semakin baik kualitasnya (Nofriza, E. 2023; Afifah DN dan Anjani G, 2008).

Usaha pengolahan kerupuk udang di Desa Handil Terusan, Kecamatan Anggana, Kabupaten Kutai Kartanegara telah menjadi salah satu sumber mata pencaharian masyarakat (Melina, M., Darmansyah, O., & Erwiantono, E. 2024). Salah satu pelaku usahanya yaitu Ibu Salasiah yang memproduksi kerupuk udang dengan merek "Mitha" sejak tahun 2013. Produk ini telah dipasarkan hingga ke Kota Samarinda. Namun, sampai saat ini belum dilakukan evaluasi apakah usaha tersebut memberikan keuntungan yang layak atau justru merugi.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai usaha kerupuk udang yang dikelola oleh Ibu Salasiah. Penelitian ini berjudul "Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Kerupuk Ugang Bintik (*Metapenaeus lysianassa*) Mitha di Desa Handil Terusan Kecamatan Anggana Kabupaten Kutai Kartanegara." Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh informasi yang jelas dan rinci

mengenai aspek-aspek yang mempengaruhi keberhasilan usaha, serta potensi keuntungan atau kerugian yang dialami oleh pengusaha.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Desa Handil Terusan, Kecamatan Anggana, Kabupaten Kutai Kartanegara, Kalimantan Timur. Pemilihan lokasi dilakukan secara purposive karena di desa ini terdapat usaha kerupuk udang "Mitha" yang telah beroperasi sejak tahun 2013 dan secara aktif menjalankan proses produksi hingga saat ini. Pengumpulan data dilaksanakan pada bulan Desember 2024 sampai dengan Maret 2025.

Jenis dan Metode Pengumpul Data

Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder (Pramiyati, T., Jayanta, J., & Yulnelly, Y. 2017; Alir, D. 2005). Data primer diperoleh melalui wawancara terstruktur, observasi langsung, dan dokumentasi terhadap pelaku usaha. Data sekunder diperoleh dari literatur seperti buku, laporan, dan dokumen serta jurnal-jurnal terkait usaha kerupuk udang.

Metode Pengambilan Sampel

Sampel dalam penelitian ini diambil secara *purposive sampling*, yaitu penentuan sampel secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu, seperti pelaku usaha kerupuk udang aktif di lokasi penelitian (Subhaktiyasa, P. G. 2024; Suriani, N., & Jailani, M. S. 2023). Sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah pelaku usaha udang dengan merek dagang "Mitha".

Metode Analisis Data

Penelitian ini untuk mengetahui biaya, pendapatan dan keuntungan serta saluran pemasaran pada pengolahan Kerupuk Udang Mitha di Desa Handil Terusan Kecamatan Anggana Kabupaten Kutai Kartanegara menggunakan analisis sebagai berikut (Soekartawi, 2016):

1. Analisis Biaya Produksi

- 1) Total biaya atau *Total Cost* (TC) adalah total keseluruhan dari biaya tetap dan biaya tidak tetap.

$$\mathbf{TC = TFC + TVC}$$

Keterangan :

TC (*Total Cost*) = Total biaya (Rp/bln)

TFC (*Total Fixed Cost*) = Total biaya tetap (Rp/bln)

TVC (*Total Variable Cost*) = Total biaya tidak tetap (Rp/bln)

- 1) Total biaya tetap adalah jumlah biaya yang dikeluarkan berdasarkan barang investasi yang telah digunakan.

$$\mathbf{TFC = TC - TVC}$$

Keterangan :

TC (*Total Cost*) = Total biaya (Rp/bln)

TFC (*Total Fixed Cost*) = Total biaya tetap (Rp/bln)

TVC (*Total Variable Cost*) = Total biaya tidak tetap (Rp/bln)

- 2) Total biaya tidak tetap atau biaya variabel adalah jumlah biaya yang berubah menurut tinggi atau rendahnya hasil yang telah diproduksi.

$$\mathbf{TVC = TC - TFC}$$

Keterangan :

TC (*Total Cost*) = Total biaya (Rp/bln)

TFC (*Total Fixed Cost*) = Total biaya tetap (Rp/bln)

TVC (*Total Variable Cost*) = Total biaya tidak tetap (Rp/bln)

- 3) Biaya penyusutan adalah suatu barang atau aset dalam suatu titik tertentu dalam masa pemakaiannya.

$$\text{Biaya Def} = \frac{\text{Biaya Perolehan Aset} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

2. Penerimaan (TR)

Penerimaan (TR) adalah bahwa penerimaan merupakan hasil yang dikalikan dari harga jual dengan jumlah produk yang didapatkan (Soekartawi, 2016).

$$\text{TR} = \text{P} \times \text{Q}$$

Keterangan :

TR (*Total Revenue*) = Total Penerimaan (Rp/bln)

P (*Price*) = Harga (Rp/kg)

Q (*Quantity*) = Jumlah Produksi (kg)

3. Keuntungan (π)

Keuntungan (π) adalah sejumlah uang yang diterima dan telah dikurangi dengan total cost (Soekartawi, 2003). Rumus dari keuntungan yaitu:

$$\pi = \text{TR} - \text{TC}$$

Keterangan :

π (*Income*) = Pendapatan Bersih (Rp/bln)

TR (*Total Revenue*) = Penerimaan Total (Rp/bln)

TC (*Total Cost*) = Biaya Pengeluaran Total (Rp/bln)

4. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

R/C Rasio merupakan perbandingan total pendapatan dan total biaya pengeluaran (Soekartawi, 2003). Dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{R/C Rasio} = \text{TR} / \text{TC}$$

Keterangan :

R/C Rasio = Perbandingan antara total penerimaan dan total biaya (Rp/bln)

TR = Total Penerimaan (Rp/bln)

TC = Total Biaya (Rp/bln)

Kriteria :

- a. Jika nilai $R/C > 1$, maka usaha yang dijalankan menguntungkan atau layak untuk dikembangkan.
 - b. Jika nilai $R/C < 1$, maka usaha yang dijalankan tidak menguntungkan atau tidak layak untuk dikembangkan.
 - c. Jika nilai $R/C = 1$, maka usaha yang dijalankan impas tidak untung dan tidak rugi.
5. *Break Even Point* (BEP) / Titik Impas

- a. BEP Produksi (Garrison, 2000)

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{TFC}}{\text{PRICE}-\text{AVC}}$$

Keterangan :

Produksi : Output yang dihasilkan (100gram/bungkus)

TFC : Jumlah biaya tetap yang dikeluarkan (Rp/bulan)

Price : Harga yang telah ditetapkan (Rp/bungkus)

AVC : Hasil perhitungan dari TVC dibagi dengan Q

Kriteria BEP produksi adalah sebagai berikut :

Jika $\text{BEP Produksi} < \text{Jumlah Produksi}$, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.

Jika $\text{BEP Produksi} = \text{Jumlah Produksi}$, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.

Jika $\text{BEP Produksi} > \text{Jumlah Produksi}$, maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

- b. BEP Harga (Effendi, 2006)

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{TC}}{\text{Total Produksi}}$$

Keterangan :

BEP harga : Titik Impas harga (Rp)

TC : Total biaya

Total Produksi : Bungkus/kg/bulan

Kreteria BEP Harga adalah sebagai berikut :

- 1) Jika BEP Harga < Harga Jual, maka usah berada pada posisi yang menguntungkan.
- 2) Jika BEP Harga = Harga Jual, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.
- 3) Jika BEP Harga > Harga Jual, maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

a. BEP Penjualan (Riyanto, 1990)

$$\text{BEP Penjualan} = \frac{\frac{TFC}{1-TVC}}{S}$$

TFC (*Total Fixed Cost*) : Total Biaya tetap (Rp/bulan)

TVC (*Total Variabel Cost*) : Total Biaya tidak tetap (Rp/Produksi)

S (*Sale*) : Penjualan (Rp/Produksi)

Kreteria BEP Penjualan adalah sebagai berikut :

- 1) Jika BEP Penjualan < Penjualan Aktual yang terjadi maka usaha berada pada posisi menguntungkan.
- 2) Jika BEP Penjualan = Penjualan Aktual yang terjadi maka usaha berada pada posisi titik impas.
- 3) Jika BEP Penjualan > Penjualan Aktual yang terjadi maka usaha berada pada posisi merugikan.

6. *Payback Period* (PP)

Menurut Djarwanto P.S (2003), *Payback Period* adalah durasi yang diperlukan untuk

menutupi kembali pengeluaran modal yang telah dilakukan.

$$\text{Payback Period} = \text{Total Investasi} / \text{Keuntungan}$$

7. Pola Saluran Pemasaran

Pola saluran pemasaran diidentifikasi dengan mengamati jalur distribusi dari produsen ke konsumen, lalu digambarkan dalam bentuk diagram (Kotler dan Keller 2009). Setiap saluran diklasifikasikan berdasarkan jumlah lembaga pemasaran yang terlibat:

Saluran I: Produsen → Konsumen

Saluran II: Produsen → Pedagang Pengumpul → Konsumen

Saluran III: Produsen → Pengumpul → Pengecer → Konsumen

Data pola diperoleh melalui wawancara mendalam dan ditabulasi secara deskriptif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa Handil Terusan terletak di Kecamatan Anggana, Kabupaten Kutai Kartanegara, Provinsi Kalimantan Timur. Desa Handil Terusan merupakan salah satu desa pesisir yang memiliki potensi sumber daya perikanan yang cukup melimpah, terutama dari hasil tangkapan dan budidaya udang. Potensi ini dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai sumber mata pencaharian, baik sebagai nelayan, pembudidaya, maupun pengolah hasil perikanan.

Secara geografis, Desa Handil Terusan terletak di kawasan delta Sungai Mahakam yang memiliki kondisi lingkungan mendukung terhadap kegiatan perikanan tangkap maupun budidaya. Selain itu, desa ini juga cukup strategis karena memiliki akses transportasi menuju wilayah-wilayah sekitar seperti Anggana, Muara Jawa, dan Samarinda, sehingga mempermudah distribusi hasil produksi.

Profil Usaha Kerupuk Udang Mitha

Usaha Kerupuk Udang Mitha merupakan unit usaha rumah tangga yang bergerak di bidang pengolahan hasil perikanan, khususnya kerupuk udang berbahan dasar udang bintik (*Metapenaeus lysianassa*). Usaha ini berdiri sejak tahun 2013 dan berlokasi di Desa Handil

Terusan RT 02, Kecamatan Anggana, Kabupaten Kutai Kartanegara, Kalimantan Timur.

Penamaan "Mitha" berasal dari nama anak pemilik usaha, Ibu Salasiah, yang sekaligus menjadi identitas produk.

Proses produksi dilakukan secara tradisional dengan melibatkan tenaga kerja dari lingkungan sekitar. Tahapan produksi meliputi penggilingan udang, pencampuran bahan, pencetakan adonan, penjemuran, hingga pengemasan. Bahan baku utama berupa udang vaname diperoleh dari hasil budidaya dan tangkapan nelayan di sekitar wilayah desa, sehingga mendukung ketersediaan bahan secara berkelanjutan.

Pemasaran produk dilakukan melalui dua jalur, yaitu langsung kepada konsumen dan melalui pengecer yang tersebar di wilayah Anggana, Muara Jawa, dan Samarinda. Kerupuk udang yang dihasilkan memiliki daya simpan cukup lama, sehingga mempermudah distribusi ke luar daerah. Berdasarkan keterangan Salasiah (2024), rata-rata produksi mencapai 20–30 kg kerupuk kering per minggu, tergantung pada ketersediaan bahan baku dan kondisi cuaca saat proses penjemuran.

Selain memberikan nilai tambah terhadap komoditas lokal, usaha ini juga berperan dalam membuka lapangan kerja serta mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat pesisir. Usaha ini dikelola secara mandiri tanpa dukungan modal eksternal, namun mampu bertahan dan berkembang melalui strategi produksi dan pemasaran yang efisien.

Analisis Usaha

1) Biaya Investasi

Total biaya investasi yang dikeluarkan oleh Ibu Salasiah yaitu sebesar Rp. 17.320.000.

Biaya investasi tertinggi yang dikeluarkan oleh Ibu Salasiah yaitu Motor yang digunakan untuk proses pengiriman kerupuk udang sebesar Rp 27.770.000 yang dimana diambil 30% yaitu menjadi 8.331.000. meski demikian tidak akan mengakibatkan kerugian yang tinggi mengingat kendaraan dapat digunakan dalam jangka waktu yang panjang dan akan sangat membantu dalam proses angkut muat barang baku dan pesanan.

Tabel 1. Biaya Investasi Usaha Kerupuk Udang

No	Nama Barang	Jumlah Barang (Buah)	Harga/unit (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Baskom	4	Rp 32,000	Rp 128,000
2	Blender	1	Rp 326,000	Rp 326,000
3	Panci kukus	1	Rp 600,000	Rp 600,000
4	Sendok	4	Rp 4,000	Rp 16,000
5	Pisau	2	Rp 9,000	Rp 18,000
6	Penjepit	2	Rp 29,000	Rp 58,000
7	Spatula Kayu	2	Rp 10,000	Rp 20,000
8	Gelas plastik	3	Rp 6,000	Rp 18,000
9	Baki	4	Rp 95,000	Rp 380,000
10	Kompor	1	Rp 350,000	Rp 350,000
11	Timbangan	1	Rp 220,000	Rp 220,000
12	Tabung Gas	1	Rp 215,000	Rp 215,000
13	Handphone	1	Rp 1,200,000	Rp 600,000
14	Galon	1	Rp 40,000	Rp 40,000
15	Frezeer	1	Rp 6,000,000	Rp 6,000,000
16	Motor	1	Rp 27,770,000	Rp 8,331,000
Total			Rp 17,320,000	

Sumber: Data Primer yang diolah (2025)

2) Biaya Operasional

a. Biaya Tetap dan Penyusutan

Tabel 2. Biaya Tetap

No	Nama Barang	Jumlah Barang (Buah)	Harga/Unit	Total Harga
1	Baskom	4	Rp 32,000	Rp 128,000
2	Blender	1	Rp 326,000	Rp 326,000
3	Panci kukus	1	Rp 600,000	RP 600,000
4	Sendok	4	Rp 4,000	Rp 16,000
5	Pisau	2	Rp 9,000	Rp 18,000
6	Penjepit	2	Rp 29,000	Rp 58,000
7	Spatula Kayu	2	Rp 10,000	Rp 20,000
8	Gelas plastik	3	Rp 6,000	Rp 18,000
9	Baki	4	Rp 95,000	Rp 380,000
10	Kompor	1	Rp 350,000	Rp 350,000

Analysis Of Income And Business Feasibility Of Spotted Shrimp Crackers (Metapenaeus Lysianassa) "Mitha" In Handil Terusan Village, Anggana District, Kutai Kartanegara Regency (Mufidah, dkk)

11	Timbangan	1	Rp	220,000	Rp	220,000
12	Tabung Gas	1	Rp	215,000	Rp	215,000
13	Handphone	1	Rp	1,200,000	Rp	600,000
14	Galon	1	Rp	40,000	Rp	40,000
15	Frezeer	1	Rp	6,000,000	Rp	6,000,000
16	Motor	1	Rp	27,770,000	Rp	8,331,000
Total					Rp	17,320,000

Sumber: Data Primer yang diolah (2025)

Biaya tetap pada usaha Kerupuk Udang Mitha pada tabel 1. diatas terdiri dari sejumlah peralatan dan perlengkapan produksi yang digunakan secara berulang, dengan total nilai investasi sebesar Rp8.989.000. Peralatan tersebut meliputi alat-alat dapur seperti kompor, blender, panci kukus, pisau, dan spatula, serta perlengkapan tambahan seperti handphone, freezer, dan timbangan yang mendukung proses produksi dan pemasaran.

Dengan demikian, total biaya tetap usaha ini dalam satu bulan adalah sebesar Rp136.556, yang mencerminkan beban rutin dari investasi alat produksi yang perlu dikompensasi melalui pendapatan usaha secara berkelanjutan.

b. Biaya Tidak Tetap

Tabel 2. Biaya Tidak Tetap

	Uraian	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Total Kebutuhan Peproduksi (Rp)	Total Kebutuhan Perbulan (Dikali 4) Produksi (Rp)
1	Udang Bintik	Kg	6	Rp 40,000	Rp 240,000	Rp 960,000
2	Tepung Tapioka	Kg	2	Rp 10,000	Rp 20,000	Rp 80,000
3	Gula	Kg	0.5	Rp 18,000	Rp 9,000	Rp 36,000
4	Garam	Kg	0.25	Rp 3,000	Rp 750	Rp 3,000
5	Bawang Putih	Kg	0.5	Rp 40,000	Rp 20,000	Rp 80,000
6	Penyedap Rasa	Gram	66	Rp 1,000	Rp 6,000	Rp 24,000
7	Pewarna Makanan	ml	5	Rp 917	Rp 4,585	Rp 18,340
8	Gas Elpiji	Tabung	1	Rp 27,000	Rp 27,000	Rp 108,000
9	Plastik Kemasan	Kemasan	72	Rp 1,000	Rp 72,000	Rp 288,000
10	Beban Listrik	Bulan	-	Rp 250,000	Rp 125,000	Rp 125,000
11	Air	Galon	2	Rp 4,000	Rp 8,000	Rp 32,000
12	Bensin	Liter	4	Rp 10,000	Rp 40,000	Rp 160,000
13	Oli	ml	0.8	Rp 50,000	Rp 50,000	Rp 50,000

Kemasan

Sumber: Data Primer yang diolah (2025)

Biaya tidak tetap pada Usaha Kerupuk Udang Mitha pada tabel 2 mencakup seluruh pengeluaran yang berubah tergantung pada volume produksi. Berdasarkan hasil rekapitulasi, total biaya variabel untuk satu kali proses produksi mingguan sebesar Rp577.335, sedangkan kebutuhan biaya variabel per bulan (4 kali produksi) mencapai Rp1.784.340.

Komponen terbesar berasal dari pembelian bahan baku utama, yaitu udang bintang sebesar Rp960.000 per bulan (53,8% dari total biaya variabel bulanan), diikuti oleh bensin untuk distribusi (Rp160.000), beban listrik (Rp125.000), serta gas elpiji (Rp108.000). Komponen lainnya mencakup tepung tapioka, gula, garam, bawang putih, penyedap, pewarna, plastik kemasan, air, oli, dan stiker.

3) Total Biaya Produksi

Tabel 3. Rincian Total Pengeluaran dalam sebulan

No	Uraian		Jumlah (Rp)
1	Biaya tetap	Rp	136,556
2	Biaya tidak tetap	Rp	1,784,340
Total biaya		Rp	1,920,896

Sumber: Data Primer yang diolah (2025)

Total biaya operasional yang dikeluarkan dalam satu bulan pada usaha kerupuk udang Mitha, yang mencakup biaya tetap dan biaya tidak tetap adalah sebesar Rp 1.920.896.

4) Penerimaan

Tabel. 4 Rincian Total Penerimaan

Jumlah Produksi (bungkus/bln)	Harga Produksi (Rp)	Total Penerimaan (Rp)

72	Rp	35,000	Rp	2,520,000
----	----	--------	-----------	------------------

*500 gr / Bungkus
Sumber: Data Primer yang diolah (2025)

Jumlah Produksi (bungkus/bln)	Harga Produksi (Rp)	Total Penerimaan (Rp)
72	Rp 35,000	Rp 2,520,000

Berdasarkan hasil penelitian, usaha kerupuk udang Mitha di Desa Handil Terusan mampu memproduksi 72 bungkus per bulan dengan harga jual Rp35.000 per bungkus, sehingga total penerimaan bulanan mencapai Rp 2.520.000. Data ini menunjukkan bahwa usaha kerupuk udang Mitha layak dijalankan dan memiliki prospek ekonomi yang baik bagi pelaku usaha rumah tangga di wilayah tersebut.

5) Keuntungan

Pendapatan merupakan selisih antara total penerimaan yang diperoleh dari penjualan kerupuk udang Mitha di Desa Handil Terusan dengan total biaya operasional yang dikeluarkan selama proses produksi. Penerimaan yang diperoleh pengolah selama satu bulan mencapai Rp 2.520.000, sedangkan total biaya operasional sebesar Rp 1.920.896, sehingga menghasilkan keuntungan sebesar Rp 559.104 /bulan

6) *Revenue Cost Ratio* (RCR)

Rasio R/C (*Revenue Cost Ratio*) merupakan indikator perbandingan antara total penerimaan dan total biaya produksi. Berdasarkan hasil perhitungan, total penerimaan pada usaha Kerupuk Udang Mitha tercatat sebesar Rp 2.520.000 /bulan, sementara total biaya pengeluaran mencapai Rp 1.920.896 /bulan. Dari data tersebut diperoleh nilai R/C sebesar 1,31 yang berarti setiap pengeluaran sebesar Rp1 menghasilkan penerimaan sebesar Rp 1,31. Nilai R/C yang lebih besar dari satu mengindikasikan bahwa usaha berada dalam kondisi yang menguntungkan dan layak untuk dijalankan maupun dikembangkan lebih lanjut.

7) *Break Event Point* (BEP) / Titik Impas

a. BEP Produksi

Berdasarkan hasil perhitungan, diketahui bahwa nilai rata-rata *Break Even Point* (BEP) produksi adalah sebesar 13 bungkus berukuran 500 gram per siklus produksi. Sementara itu, jumlah produksi aktual usaha Kerupuk Udang Mitha mencapai 72 bungkus per bulan. Dengan demikian, produksi aktual yang dicapai telah melampaui jumlah produksi minimum yang diperlukan untuk mencapai titik impas. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa usaha pengolahan kerupuk udang Mitha berada dalam kondisi menguntungkan dan layak untuk dijalankan karena telah melebihi batas minimum BEP yang disyaratkan.

b. BEP Harga

Titik impas harga (*Break Even Point*) harga digunakan untuk mengetahui harga minimum per satuan produk agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh nilai BEP harga sebesar Rp 26.678 per bungkus. Artinya, agar usaha tidak mengalami kerugian, maka pendapatan minimal dari setiap bungkus kerupuk udang yang dijual harus mencapai nilai tersebut. Dengan mempertimbangkan harga jual aktual sebesar Rp 35.000 per bungkus, maka dapat disimpulkan bahwa usaha Kerupuk Udang Mitha telah melampaui titik impas dan berada dalam kondisi menguntungkan serta layak untuk dilanjutkan

c. BEP Penjualan

Berdasarkan hasil perhitungan, diperoleh rata-rata *Break Even Point* (BEP) penjualan sebesar Rp 467.857 per bulan. Nilai ini menunjukkan bahwa agar usaha tidak mengalami kerugian, maka pendapatan minimal yang harus dicapai setiap bulan adalah sebesar Rp 467.857. Sementara itu, hasil penelitian mencatat bahwa rata-rata penerimaan bulanan responden mencapai Rp 2.520.000. Dengan demikian, karena nilai penjualan aktual melebihi batas minimum BEP, maka usaha pengolahan kerupuk udang Mitha dapat dikategorikan menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

8) *Payback Period* (PP)

Payback Period (PP) atau periode pengembalian modal merupakan indikator penting untuk menilai seberapa lama waktu yang dibutuhkan guna mengembalikan seluruh investasi awal yang telah ditanamkan dalam suatu usaha. Analisis ini berfungsi sebagai dasar dalam mengevaluasi tingkat kelayakan dan risiko usaha. Berdasarkan hasil perhitungan, nilai *Payback Period* pada usaha Kerupuk Udang Mitha adalah sebesar 29 bulan, yang berarti seluruh investasi awal akan kembali dalam jangka waktu sekitar 2 tahun dan 5 bulan. Dengan demikian, usaha ini dinilai memiliki prospek pengembalian modal yang wajar dalam konteks usaha mikro pengolahan pangan.

Tabel 5. Rincian Analisis Biaya

No.	Analisis	Nilai		Keterangan		Interpretasi
1	Keuntungan	Rp	559,104	TR-TC (Layak)		Usaha menghasilkan keuntungan tiap bulan
2	RCR	1.31		RCR > 1 (Layak)		Usaha layak dijalankan (RCR > 1)
3	BEP Produksi	13.36	500gr/bulan	13 bungkus	(500gr) (Layak)	Produksi aktual (72 bungkus) jauh di atas BEP
4	BEP Harga	Rp 26,678	/bungkus	Rp 26,678	/bungkus (Layak)	Harga jual Rp 35.000 lebih tinggi dari harga impas
5	BEP Penjualan	Rp 467,857	/bulan	Rp 467,857	/bulan (Layak)	Penerimaan aktual 5× lebih besar → usaha tidak merugi
6	<i>Payback Period</i> (PP)	29 bulan (2 tahun 5 bulan)		Masa Pengembalian > Umur Usaha (Layak)		Modal kembali dalam waktu yang wajar

Sumber: Data Primer yang diolah (2025)

Berdasarkan hasil analisis finansial, usaha Kerupuk Udang Mitha menunjukkan kinerja yang layak untuk dijalankan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai keuntungan bersih sebesar Rp 559.104 per bulan dan *Revenue Cost Ratio* (RCR) sebesar 1,31, yang berarti setiap pengeluaran Rp 1 menghasilkan penerimaan Rp 1,31. Nilai *Break Even Point* (BEP) dari sisi produksi, harga, dan penjualan seluruhnya berada di bawah capaian aktual, menunjukkan bahwa usaha ini telah melewati titik impas.

Produksi aktual sebesar 72 bungkus per bulan jauh melampaui BEP produksi sebesar 13 bungkus, sementara harga jual Rp 35.000 per bungkus juga melebihi BEP harga sebesar

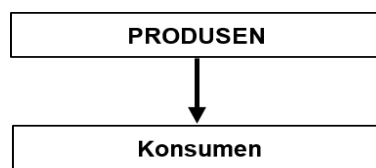
Rp 26.678. Demikian pula, penerimaan bulanan sebesar Rp 2.520.000 telah melampaui BEP penjualan sebesar Rp 467.857. Selain itu, waktu pengembalian modal (*Payback Period*) selama 29 bulan (2 tahun 5 bulan) menunjukkan bahwa investasi dapat kembali dalam jangka waktu yang wajar.

Saluran Pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian, usaha kerupuk udang Mitha menggunakan dua jenis saluran pemasaran, yaitu saluran tingkat nol dan tingkat satu. Kedua saluran ini menunjukkan bagaimana produk disalurkan dari produsen ke konsumen, baik secara langsung maupun melalui perantara. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat dilihat pada gambar yang dimana usaha kerupuk udang Mitha memiliki saluran pemasaran yang digunakan oleh produsen, yaitu sebagai berikut:

1. Saluran Tingkat 0 (Produsen → Konsumen)

Pada saluran ini, produk kerupuk udang dipasarkan langsung oleh Ibu Salasiah selaku produsen kepada konsumen tanpa melalui perantara. Penjualan dilakukan melalui Ibu Salasiah sendiri yang berada di sekitar lokasi produksi maupun melalui transaksi langsung dengan pembeli. Saluran ini dinilai memiliki keunggulan dalam hal margin keuntungan yang lebih tinggi karena tidak adanya biaya distribusi tambahan. Saluran pemasaran tingkat 0 dapat dilihat pada gambar 1.



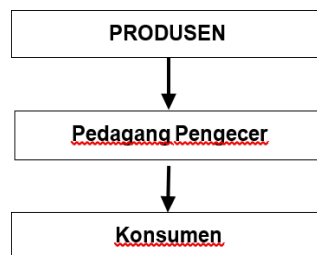
Gambar 1. Saluran Pemasaran Tingkat 0 Usaha Kerupuk Udang

2. Saluran Tingkat 1 (Produsen → Pengecer → Konsumen)

Selain menjual langsung, produsen juga mendistribusikan kerupuk udang melalui pengecer lokal, seperti UMKM dan toko sembako yang berada di wilayah Kecamatan Anggana dan diluar dari Anggana. Dalam saluran ini, pengecer berperan sebagai pihak

ketiga yang menjembatani antara produsen dan konsumen. Meskipun keuntungan per unit lebih kecil, saluran ini mampu meningkatkan volume penjualan dan memperluas jangkauan pasar.

Dalam era digital, penggunaan media sosial seperti *WhatsApp* dan *Facebook* dimanfaatkan sebagai sarana promosi dan penjualan. Penjualan dilakukan dengan cara menerima pesanan secara daring, kemudian produk dikirim langsung kepada pembeli. Saluran ini memungkinkan produsen menjangkau konsumen yang berada di luar wilayah sekitar dan sekaligus memperkuat citra merek (*brand awareness*). Saluran pemasaran tingkat satu dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Saluran Pemasaran Tingat 1 Usaha Kerupuk Udang Mitha

Produk hasil olahan perikanan Kerupuk Udang Mitha memiliki jangkauan pemasaran yang relatif terbatas, yaitu di sekitar wilayah Desa Handil Terusan dan sebagian wilayah Kecamatan Anggana. Proses produksi dilakukan secara berkala, rata-rata sebanyak empat kali dalam sebulan, dengan jumlah produksi yang disesuaikan dengan ketersediaan bahan baku utama berupa udang vanamei hasil tangkapan maupun budidaya. Dalam setiap bulan, usaha ini mampu memproduksi rata-rata 36 kilogram kerupuk udang atau sekitar 72 bungkus ukuran 500 gram. Harga jual produk kerupuk udang tersebut sebesar Rp 35.000 per bungkus atau setara dengan Rp 70.000 per kilogram.

Sarana distribusi produk Kerupuk Udang Mitha diantarkan secara langsung oleh

produsen, dengan menggunakan kendaraan roda dua (motor) untuk mendistribusikan produk pesanan ke konsumen maupun ke beberapa pengecer di wilayah sekitarnya. Produk ini juga dititipkan ke warung sembako dan UMKM lokal untuk dijual kembali kepada konsumen. Sistem pembayaran yang digunakan bersifat tunai, di mana konsumen langsung membayar saat pembelian dilakukan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha Kerupuk Udang Mitha di Desa Handil Terusan Kecamatan Anggana layak dan menguntungkan untuk dijalankan. Usaha ini menghasilkan rata-rata keuntungan sebesar Rp 599.104 per bulan dari empat kali produksi. Secara ekonomi, usaha dinyatakan layak berdasarkan nilai *Revenue Cost Ratio* (RCR) sebesar 1,31, yang menunjukkan setiap pengeluaran Rp1 menghasilkan penerimaan Rp1,31. Analisis *Break Even Point* (BEP) menunjukkan bahwa produksi aktual (72 bungkus/bulan) telah melampaui BEP produksi sebesar 13 bungkus, dengan harga jual Rp 35.000 yang lebih tinggi dari BEP harga Rp 26.678 /bungkus dan BEP penjualan sebesar Rp 467.857/bulan. Selain itu, nilai *Payback Period* (PP) selama 29 bulan atau 2 tahun 5 bulan menunjukkan efisiensi dalam pengembalian investasi. Dari sisi pemasaran, usaha ini memanfaatkan dua jalur distribusi, yaitu saluran tingkat nol (langsung ke konsumen) dan saluran tingkat satu (melalui pengecer), yang memungkinkan perluasan pasar dan peningkatan volume penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, D.N. Dan Anjani, G. 2008. Kerupuk Udang Sebagai Produk Olahan Tradisional. Jakarta: Pustaka Sari.
- Al Farisy, M. S. (2024). *Manajemen Penerimaan Bahan Baku Untuk Produksi Kerupuk Sari Udang Vannamei (Litopenaeus Vannamei) Di Cv Anugerah Jaya Abadi Sidoarjo, Jawa Timur* (Doctoral Dissertation, Universitas Airlangga).
- Alir, D. (2005). Metodologi Penelitian. Jakarta: PT Rajawali Prees.

BPS Kabupaten Kutai Kartanegara. (2024). Kutai Kartanegara Dalam Angka 2024. Tenggarong:
Badan Pusat Statistik Kutai Kartanegara.

BPS Kecamatan Anggana. 2024. Kecamatan Anggana Dalam Angka 2024. Kutai Kartanegara:
Kantor Kecamatan Anggana.

Dinas Pariwisata Kutai Kartanegara. (2024).
Sumber: https://dispar.kukarkab.go.id/Halaman/Gambaran_Umum_Kabupaten_Kutai_Kartanegara

Djarwanto, P.S. 2003. Pokok-Pokok Analisis Investasi. Yogyakarta: BPFE. Effendi, M.I. (2006).

Pengantar Ekonomi Manajerial. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Fitriyanti, L. (2022). Analisis Pemasaran Kerupuk Ikan Dalam Meningkatkan Pendapatan
Kebutuhan Rumah Tangga Nelayan. *Jurnal Manajemen Fe-Ub*, 10(1), 129-138.

Garrison, R.H. (2000). *Managerial Accounting*. New Jersey: Prentice Hall International, Inc.

Keller, K., & Kotler, P. (2009). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga

Oktawati, N. O. (2022). The Level Of Welfare Of Fisherman In The Joint Capture Fisheries
Business Group In Handil Terusan Village, Anggana District Kutai Kartanegara
Regency. *Jurnal Harpodon Borneo*, 15(2), 93-102.

Melina, M., Darmansyah, O., & Erwiantono, E. (2024). Analisis Usaha Nelayan Tangkap Dan
Kontribusi Anggota Keluarga Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Di Desa Sungai
Meriam Kecamatan Anggana Kabupaten Kutai Kartanegara. *Juvenil: Jurnal Ilmiah
Kelautan Dan Perikanan*, 5(2), 109-115.

Mitra Yolanda Pratiwi, M. (2021). *Aktivitas Home Industri Amplang Udang Kharisma Dalam
Meningkatkan Ekonomi Kelompok Istri Nelayan Di Kelurahan Concong Luar Kecamatan
Concong Kabupaten Indragiri Hilir* (Doctoral Dissertation, Universitas Islam Negeri
Sultan Syarif Kasim Riau).

Multazam, F., Kurniasih, R. A., & Anggo, A. D. (2023). Pengaruh Rasio Tepung Udang Rebon
(Acetes Sp.) Dan Tepung Tapioka Terhadap Karakteristik Sensori, Fisik Dan Kimia
Kerupuk. *Jurnal Ilmu Dan Teknologi Perikanan*, 5(1), 10-18.

Nofriza, E. (2023). Strategi Home Industri Kerupuk Udang Dalam Meningkatkan Perekonomian

Analysis Of Income And Business Feasibility Of Spotted Shrimp Crackers (Metapenaeus Lysianassa) "Mitha" In Handil Terusan Village, Anggana District, Kutai Kartanegara Regency (Mufidah, dkk)

Masyarakat Di Kecamatan Nipah Panjang. *Journal Of Student Research*, 1(6), 47-68.

- Nugroho, T. S., & Sukmawati, U. (2020). Pengaruh Metode Pengeringan Kerupuk Udang Windu (Peneaus Monodon) Terhadap Daya Kembang Dan Nilai Organoleptik. *Manfish Journal*, 1(2), 107-114.
- Nursyirwani, N., Feliatra, F., Siregar, Y. I., & Batubara, U. M. (2024). Pemberdayaan Kelompok Masyarakat Nelayan Untuk Pengembangan Olahan Hasil Tangkapan Ikan Di Desa Bukit Batu Kabupaten Bengkalis. *Journal Of Rural And Urban Community Empowerment*, 5(2), 159-163.
- Pramiyati, T., Jayanta, J., & Yulnelly, Y. (2017). Peran Data Primer Pada Pembentukan Skema Konseptual Yang Faktual (Studi Kasus: Skema Konseptual Basisdata Simbumil). *Jurnal Simetris*, 8(2), 679-686.
- Riyanto, B. 1990. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE.
- Sanjaya, H., Oktawati, N. O., & Darmansyah, O. (2023). Analisis Pendapatan Kelompok Usaha Bersama Perikanan Tangkap Di Desa Handil Terusan Kecamatan Anggana. *Jurnal Pembangunan Perikanan Dan Agribisnis*, 10(2).
- Sanjaya, H. (2022). Pemanfaatan Sumber Daya Perikanan Oleh Masyarakat Pesisir Di Desa Handil Terusan. Samarinda: Unmul Press.
- Setyaningrum, A., & Hartanto, B. W. (2020). Peningkatan Kapasitas Istri Nelayan Dalam Pengolahan Hasil Perikanan Di Dusun Kuwaru Desa Poncosari, Kecamatan Srandakan, Kabupaten Bantul. *Panrita Abdi-Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(2), 184-194.
- Soekartawi. (2003). Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Soekartawi. (2016). Teori Ekonomi Produksi Dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglas. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- St Fatmawaty, A., & Bijaksana, A. M. A. (2024). Pengembangan Usaha Rumahan Kerupuk Dangke. *Jssha Adpertisi Journal*, 4(1), 12-20.
- Subhaktiyasa, P. G. (2024). Menentukan Populasi Dan Sampel: Pendekatan Metodologi Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif. *Jurnal Ilmiah Profesi Pendidikan*, 9(4), 2721-2731.

- Suriani, N., & Jailani, M. S. (2023). Konsep Populasi Dan Sampling Serta Pemilihan Partisipan Ditinjau Dari Penelitian Ilmiah Pendidikan. *IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 24-36.
- Utomo, A. B., Rochana, E., Widiastuti, E. L., Hartoyo, H., & Riantini, M. (2025). Empowering Coastal Women In Improving Family Economy In Margasari. *Akuatikisile: Jurnal Akuakultur, Pesisir Dan Pulau-Pulau Kecil*, 9(1), 33-40.
- Yusniyanti, E., Iqbal, D., Ibrahim, I., Iskandar, I., Fahmi, M., & Milawarni, M. (2025, May). Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Melalui Diversifikasi Produk Hasil Laut Dan Tambak Di Desa Jambo Timu, Lhokseumawe. In *Prosiding Seminar Nasional Politeknik Negeri Lhokseumawe* (Vol. 8, No. 1, Pp.

*Analysis Of Income And Business Feasibility Of Spotted Shrimp
Crackers (Metapenaeus Lysianassa) "Mitha" In Handil Terusan Village, Anggana District,
Kutai Kartanegara Regency (Mufidah, et all)*