

PENINGKATAN EFISIENSI PRODUKSI DAN DAYA SAING PRODUK OLAHAN LORJUK SEBAGAI OLEH-OLEH KHAS MADURA DESA POLAGAN KECAMATAN GALIS KABUPATEN PAMEKASAN

¹Ninis Trisyani, ²Moh. Taufiq Hidayat, ³Titik Indhira Agustin

^{1,3}Universitas Hang Tuah,

²Universitas Islam Madura

¹ninistrisyani@hangtuah.ac.id

²ikke.akung@gmail.com

Abstrac : Pamekasan is one of the districts whose coastal areas produce bamboo shells or locally known as "Lorjuk". The processed Lorjuk to be products for Pamekasan's typical souvenirs is potentially very large because the bamboo shells can not be found on all beaches around Indonesia. One of the efforts to increase the competitiveness of processed Lorjuk products as typical Madurese souvenirs is to increase production efficiency to spur the economy of the Lorjuk processing community on "Pesisir Biru" in Polagan Village, Galis District, Pamekasan Regency. Nevertheless, the problem is a lack of knowledge about Lorjuk processing techniques and attractive packaging methods and a lack of understanding the business analysis and marketing efficiency. The offered solution is to carry out training on attractive processing techniques and packaging methods, PIRT permits, and on marketing techniques for the Lorjuk processed business as a Pamekasan's typical souvenirs. Solving partner problems is by implementing a marketing mix model that focuses on products and promotions. The result of the first activity is that the Lorjuk processors gain knowledge on the Lorjuk characteristics from Pamekasan and the kinds of processed products for souvenirs and the packaging techniques. The second activity is to provide training on Lorjuk processing techniques and product packaging, e.i. "Sambal Lorjuk". The third activity is to calculate the cost analysis and marketing the products virtually via social media such as "Buka Lapak" and Facebook.

Key words: Pamekasan souvenirs, Lorjuk, bamboo shells, product packaging

PENDAHULUAN

Kabupaten Pamekasan merupakan salah satu kota di Pulau Madura yang merupakan penghasil kerang bambu (*Solen* sp.) dan dikenal dengan nama lokal "Lorjuk" yang mempunyai nilai ekonomis tinggi. Lorjuk hanya ditemukan pada beberapa pantai di Indonesia yaitu Sumenep, Pamekasan, Bangkalan, Surabaya, Cirebon dan Jambi (Trisyani, 2018a). Potensi Lorjuk sebagai "seafood" yang khas sudah dikenal masyarakat Indonesia, yang dikemas dalam bentuk Lorjuk goreng, rengginang Lorjuk, petis Lorjuk maupun Lorjuk yang siap dimakan dalam bentuk segar seperti tumis Lorjuk dan soto Lorjuk (Wahyuni, 2017). Kerang Lorjuk telah mengangkat nama kota Pamekasan sebagai penghasil Lorjuk yang nikmat karena jenis kerang Lorjuk dari Pamekasan ini mempunyai ukuran yang paling kecil dibandingkan dengan kerang Lorjuk yang berasal dari kota lain (Trisyani, 2018a), sehingga pengolahan dalam bentuk kemasan akan menghasilkan Lorjuk yang "gurih" dan "lezat". Kerang bambu juga mempunyai kandungan nilai gizi yang tinggi (Trisyani dan Yusan, 2019).

Penangkapan Lorjuk dilakukan oleh sekelompok nelayan di Desa Polagan, Kecamatan Galis pada saat pantai mengalami surut terendah pada pagi atau sore hari, dengan menggunakan alat yang disebut "rajeng". Rajeng dibenamkan kedalam tanah sehingga tanah terangkat dan Lorjuk akan diambil satu persatu dengan menggunakan

tangan (Trisyani, 2018b). Jumlah penangkap Lorjuk tergantung musim. Pada saat musim panen, jumlahnya bisa mencapai 20 – 30 orang, sedangkan saat paceklik hanya 5 – 8 orang. Jumlah tangkapan Lorjuk berkisar 2-3 kg setiap orangnya.

Hasil tangkapan yang sangat tergantung musim menyebabkan harga Lorjuk sangat berfluktuatif. Pada saat musim paceklik harga Lorjuk mencapai Rp 30.000 – 40.000 / kg sedangkan pada saat panen turun menjadi Rp 15.000 – 20.000 / kg. Melalui beberapa tahapan pengolahan seperti perebusan, pengupasan cangkang dan pengeringan secara bertahap, Lorjuk dalam keadaan kering bisa mencapai harga Rp 250.000 – 300.000 / kg. Meskipun harganya mahal. “Lorjuk” banyak digemari oleh masyarakat sebagai oleh-oleh khas Pamekasan. Kondisi ini menunjukkan bahwa ternyata komoditas “Lorjuk” memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan menjadi komoditas unggulan yang unik dan khas bagi Pamekasan,

Harga jual Lorjuk yang tinggi ini tidak serta merta mengangkat perekonomian masyarakat nelayan yang mengambil Lorjuk, perekonomian masyarakat Desa Polagan masih dibawah rata- rata. Kondisi ini dipicu oleh rendahnya ilmu pengetahuan dan teknologi yang dikuasai masyarakat serta tingkat pendidikan yang tergolong rendah, yang menjadi kendala dalam pengembangan usaha. Sebagai desa yang berdekatan langsung jalur utama Surabaya – Sumenep, Desa Polagan memiliki potensi besar untuk melakukan pengembangan usaha pada kegiatan penangkapan dan pengolahan Lorjuk. Permintaan pasar akan ketersediaan Lorjuk semakin tinggi seiring dengan semakin meningkatnya potensi wisata daerah yang memunculkan wisata kuliner yang menyajikan makanan khas daerah dan juga oleh-oleh khas daerah, sehingga usaha pengolahan dapat menjadi pilihan yang tepat untuk memulai suatu usaha dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Polagan.

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu kurangnya pengetahuan tentang macam-macam teknologi pengolahan Lorjuk, terbatasnya pengetahuan cara pengemasan untuk meningkatkan daya saing penjualan Lorjuk, kurangnya pengetahuan mengenai perencanaan dalam ekonomi usaha kreatif dan rendahnya pengetahuan dalam menjalankan usaha dan pemasaran

Solusi yang dilakukan dalam upaya memecahkan permasalahan adalah dengan sosialisasi tentang sumberdaya Lorjuk dan pengetahuan tentang cara pengemasan, pelatihan kepada wanita pengolah Lorjuk dalam teknik pengolahan dan pengemasan, pelatihan peningkatan jiwa wirausaha kelompok wanita pengolah Lorjuk dan pendampingan manajemen usaha untuk meningkatkan keterampilan menjalankan suatu usaha baru agar dapat berkembang dan meminimalisir kegagalan wirausaha.

Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang teknologi pengemasan dan pemasaran, mengembangkan usaha ekonomi kreatif, meningkatkan kemampuan berwirausaha dan menciptakan produk olahan Lorjuk untuk oleh-oleh khas Kabupaten Pamekasan yang berdaya saing sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini yang pertama adalah Sosialisasi terkait tujuan dan target pelaksanaan program. Sosialisasi dilakukan dengan pemaparan dan diskusi tentang masalah yang dihadapi mitra. Sosialisasi ini perlu dilakukan mengingat dalam proses transfer ilmu pengetahuan dan teknologi terhadap kelompok masyarakat adakalanya terjadi kesalahpahaman antara masyarakat dengan pelaksana. Pemaparan dan diskusi akan diarahkan terhadap permasalahan mitra, pengetahuan tentang sumberdaya yang akan dijadikan produk, beberapa teknik pengemasan dan

prosedur pengajuan PIRT, dan teknik pemasaran produk. Pemaparan dan diskusi juga diarahkan terhadap peluang- peluang usaha mitra yang ada, yaitu beberapa macam produk yang bisa dibuat dari sumberdaya Lorjuk khususnya di Kecamatan Galis. Kelompok masyarakat akan memahami kelemahan dan kekuatan yang dimilikinya dan mampu memecahkan masalah tersebut dengan memilih produk yang dapat dijadikan oleh-oleh khas Pamekasan.

Selanjutnya dilakukan pelatihan pembuatan produk oleh-oleh khas Pamekasan yang telah disepakati bersama dengan mitra. Pelatihan pembuatan produk ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan dan pendapatan masyarakat Desa.

Pendampingan Terhadap Mitra Pendampingan terhadap kelompok masyarakat mitra, dilakukan mulai dari diskusi dan sharing permasalahan mitra, pelatihan-pelatihan dan studi banding ke tempat olahan hasil perikanan yang berkembang, pengemasan produk olahan hasil perikanan, pemasaran dan analisis keuangannya.

Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan program Partisipasi aktif dari kelompok masyarakat mitra dalam pelaksanaan program PKM akan sangat menentukan dalam keberhasilan dan keberlanjutan program. Untuk mendorong partisipasi aktif dari kelompok masyarakat mitra dalam pelaksanaan program, maka mitra diikutsertakan dalam pembuatan produk, pemasaran dan analisa usaha pada produk yang dihasilkan. Pendampingan usaha juga dilakukan untuk menumbuhkan rasa percaya diri kelompok masyarakat mitra atas keberhasilan program yang dilaksanakan.

Model keberlanjutan usaha setelah produk oleh-oleh berhasil diproduksi adalah dengan melakukan monitoring dan evaluasi dalam rangka mengetahui keberhasilan program, yang dilanjutkan dengan model kerjasama antar pihak LPPM dengan kelompok mitra, dan pemerintah yang di format dengan program pendampingan usaha keberlanjutan.

HASIL KARYA UTAMA DAN PEMBAHASAN

Sumberdaya Lorjuk dan potensi sebagai produk oleh-oleh

Kegiatan diawali dengan melakukan koordinasi awal tentang kegiatan yang akan dilakukan oleh pengolah Lorjuk yaitu mitra “Pesisir Biru”. Tim pengabdian melakukan pengenalan anggota dan tugas masing-masing anggota dalam kelompok pengabdian, sosialisasi program, dan penjelasan teknis bagaimana kegiatan ini dilaksanakan (Gambar 1). Materi sosialisasi diantaranya adalah pengenalan sumberdaya dan manfaat Lorjuk, Teknologi pengemasan dan pengurusan PIRT serta Strategi pemasaran produk olahan Lorjuk.

Kegiatan sosialisasi dilakukan melalui pemaparan materi dan diskusi aktif antara tim pengabdian dengan mitra (Gambar 2). Mitra sangat antusias mengikuti diskusi terutama terkait dengan sumberdaya Lorjuk yang hanya didapatkan di pantai-pantai tertentu di Indonesia diantaranya di Pamekasan. Syarat pembuatan produk yang bisa dikemas untuk produk oleh-oleh juga menjadi pembahasan yang menarik.



Gambar 1. Koordinasi awal dengan mitra



Gambar 2. Sosialisasi dan pemaparan materi

Pelatihan pembuatan produk

Kegiatan pelatihan dimulai dengan tahap persiapan alat dan bahan produksi. Hasil diskusi dengan mitra diputuskan bahwa produk yang akan dibuat adalah “Sambal bawang Lorjuk”. Pertimbangan memilih produk ini adalah : Lorjuk dari pantai Pamekasan berukuran kecil sehingga cocok jika dibuat Sambal bawang Lorjuk (Trisyani, 2018a). Sambal merupakan produk kekinian yang disukai konsumen, karena bisa menyajikan kepedasan dengan berbagai level, sambel mudah dikemas dalam wadah dan bisa bertahan cukup lama dalam suhu ruang, dan produk yang akan dibuat belum ada di pasaran. Lorjuk yang merupakan kerang bercangkang harus di preparasi dulu dengan mengeluarkan cangkangnya dengan menggunakan teknik perebusan selama 2 menit agar cangkang terpisah (Sundari, 2015). Kemudian persiapan bumbu-bumbu sambal khas Madura yaitu sambal bawang yang merupakan perpaduan pedas, manis ditambah rasa gurih dari Lorjuknya. (Gambar 3). Pengemasan sambal bawang lorjuk dilakukan pada wadah yang berupa botol plastik dengan pertimbangan mudah di sterilisasi dan ringan sehingga mudah dibawa untuk oleh-oleh (Maine, 2014) (Gambar 4).



Gambar 3. Pelatihan pembuatan sambal lorjuk



Gambar 4. Produk sambel Lorjuk

Perancangan Desain Label dan Promosi

Untuk meningkatkan minat dan omset penjualan, maka tim pengabdian memberikan masukan pada label produk Sambal bawang Lorjuk. Label yang dibuat sesuai dengan persyaratan pembuatan label yaitu memuat beberapa informasi seperti: nama produk (merek), gambar yang mewakili, komposisi, berat produk, level pedas, saran penyajian, nomor izin edar produk makanan, masa simpan dan kelompok yang memproduksi (Junaedi, 2017). Perancangan desain kemasan yang menarik berpotensi untuk meningkatkan minat konsumen pada suatu produk (Muhtar dan Nurif, 2015). Desain label dilakukan melalui diskusi untuk menampung aspirasi atau keinginan kelompok para ibu yang menjadi produsen. Produk sambal bawang Lorjuk yang dihasilkan seperti pada Gambar 5. Penjualan sambal bawang Lorjuk di toko oleh-oleh Pamekasan pada Gambar



Gambar 5. Kemasan Sambal Bawang Lorjuk

Gambar 6. Penjualan di took oleh-oleh

Pendampingan usaha

Pendampingan usaha dilakukan dengan mengenalkan pada analisa usaha dari pembuatan Sambal Bawang Lorjuk, dengan menghitung keuntungan yang diperoleh pada setiap pembuatan produk. Analisis keuntungan dimaksudkan untuk mengetahui pola penerimaan dan pengeluaran serta besarnya keuntungan dalam usaha Sambal Bawang Lorjuk (Hidayat, 2019). Sebelum menentukan berapa besar keuntungan yang diperoleh, terlebih dahulu menentukan berapa besar biaya produksi, penerimaan usaha dan pendapatan usaha. Analisis Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha. Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang yang diperlukan untuk menghasilkan produksi.

Biaya Produksi

Biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap dan biaya variabel dikeluarkan oleh usaha pembuatan sambal bawang Lorjuk dengan rincian sebagai berikut:

a. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap atau tidak berubah dan tidak dipengaruhi besarnya volume produksi atau penjualan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Biaya tetap (Rp) Sambal Bawang Lorjuk

No	Uraian	Bulan Produksi (Rp)				Total biaya selama 4 Bulan (Rp)
		Juli	Agust	Sept	Okt	
1	Biaya perawatan peralatan	10.000	10.000	10.000	10.000	40.000
2	Listrik	25.000	25.000	25.000	25.000	100.000
3	Transportasi	75.000	75.000	75.000	100.000	325.000
4	Pengadaan bahan Baku	20.000	20.000	20.000	20.000	80.000
7	Biaya pemasaran	10.000	10.000	10.000	15.000	45.000
8	Biaya penyusutan	7.000	8.000	8.000	9.000	32.000
Jumlah (Rp)		147.000	148.000	148.000	179.000	622.200

b. Biaya Variabel (*variable cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh Pengolah Sambal Bawang Lorjuk yang besar kecilnya dipengaruhi oleh banyaknya jumlah produksi usaha Sambal Bawang Lorjuk, atau biaya yang dikeluarkan selama proses produksi berlangsung.(Tabel 2)

Tabel 2. Biaya Variabel (Rp) Sambal Bawang Lorjuk

No	Nama	Bulan Produksi (Rp)				Total biaya selama 4 Bulan (Rp)
		Juli	Agust	Sept	Okt	
1	Lorjuk	130.000	130.000	150.000	150.000	560.000
2	Botol Plastik	60.000	60.000	140.000	140.000	400.000
3	Bahan Sambal	30.000	30.000	30.000	45.000	135.000
4	Kemasan Plastik	17.500	17.500	17.500	18.000	70.500
	Jumlah (Rp)	237.500	237.500	337.500	353.000	1.165.500

Total Penerimaan

Sambal Bawang Lorjuk diproduksi 4 kali selama 4 bulan atau 1 kali dalam Sebulan dengan hasil produk 13 kg dengan berat 250 gram per kemasan, satu kemasan sambal bawang lorjuk memiliki harga berbeda juga setiap bulannya disesuaikan dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Berikut adalah tabel harga sambal bawang lorjuk selama 4 bulan (Tabel 3)

Tabel 3. Total Penerimaan Sambal Bawang Lorjuk Bulan Juli - Oktober

Bulan	Harga per kilogram (Rp)	Jumlah terjual (kg)	Jumlah penerimaan (Rp)
Juli	25.000	40	1.000.000
Agustus	25.000	45	1.125.000
September	25.000	50	1.250.000
Oktober	30.000	35	1.050.000
Total	-	170	4.425.000

Analisis Biaya Total dan Keuntungan

Usaha sambal bawang lorjuk dilakukan menggunakan biaya, biaya yang dikeluarkan adalah biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*). Untuk mengetahui jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi sambal bawang lorjuk adalah dengan cara menambahkan biaya tetap kemudian ditambah biaya variabel sehingga akan dihasilkan biaya total untuk memproduksi sambal tersebut.

Analisis menghitung biaya total produksi Sambal bawang lorjuk yaitu dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Biaya produksi: } TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

$$TC = \text{Total cost/biaya total (Rp)}$$

$$TFC = \text{Total fixed cost/total biaya tetap (Rp)}$$

$$TVC = \text{Total variable cost/total biaya variabel (Rp)}$$

Keuntungan maksimum adalah selisih antara penerimaan total (*TR*) dengan pembiayaan total (*TC*), penghasilan total adalah uang atau nilai yang diperoleh dari hasil penjualan sejumlah produk yang di hasilkan, sedangkan untuk pembiayaan total terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap.

Untuk mengetahui besaran keuntungan yang didapat, maka menggunakan rumus analisis keuntungan sebagai berikut: $\pi = TR - TC$

Keterangan :

$$\pi = \text{Pendapatan usaha}$$

$$TR = \text{Penerimaan total (total revenue)}$$

$$TC = \text{Biaya total (total cost)}$$

Dengan kriteria:

$$TR > TC : \text{Usaha menguntungkan}$$

$$TR = TC : \text{Usaha pada titik keseimbangan (titik impas)}$$

TR < TC : Usaha mengalami kerugian

Total biaya usaha, total penerimaan dan total keuntungan yang diperoleh oleh Ibu Mitra Polagan pada usaha Sambal Bawang Lorjuk pada 4 bulan dapat dilihat pada tabel 4 dibawah ini:

Tabel 4. Analisis Keuntungan

Keterangan	Bulan Produksi				Total
	Juli	Agust	Sept	Okt	
Total Penerimaan (Rp)	1.000.000	1.125.000	1.250.000	1.050.000	4.425.000
Biaya tetap (Rp)	147.000	148.000	148.000	179.000	622.000
Biaya variabel (Rp)	237.500	237.500	337.500	353.000	1.165.500
Total biaya (Rp)	384.500	385.500	485.500	532.000	1.787.500
Keuntungan (Rp)	615.500	739.500	764.500	518.000	2.637.500

Keuntungan yang diperoleh oleh usaha Sambal bawang lorjuk setiap bulannya berbeda, yang menjadi penyebabnya adalah kenaikan biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh Ibu Mitra Polagan. Keuntungan terendah selama 4 bulan terjadi pada bulan Oktober dikarenakan harga lorjuk yang relatif mahal karena sulit mendapatkan bahan baku pada saat tidak musim penangkapan Lorjuk karena bulan Oktober adalah musim Barat (Trisyani, 2018b), sehingga pengeluaran biaya semakin meningkat, namun harga produk naik sedikit lebih tinggi dari bulan sebelumnya. Sedangkan pendapatan tertinggi terjadi pada bulan September, pada saat itu semua biaya masih murah dan harga bahan baku juga murah sehingga keuntungan yang diperoleh sangat banyak.

Meskipun keuntungan mengalami kenaikan dan penurunan yang tidak menentu tiap bulannya, namun usaha Sambal Bawang Lorjuk ini mempunyai prospek yang baik untuk dijalankan berdasarkan keuntungan yang diperoleh. Strategi yang dijalankan adalah membuat sambal bawang pada saat musim panen Lorjuk sehingga biaya produksi untuk pembelian bahan baku Lorjuk relarif murah. Bahan “Lorjuk” sebagai makanan khas dari pantai Pamekasan juga merupakan daya tarik bagi pembeli untuk menjadikan alternatif oleh-oleh saat berkunjung ke Pamekasan, sehingga usaha ini termasuk dalam usaha yang mempunyai prospek yang cukup menjanjikan bagi pengolah Lorjuk Kabupaten Pamekasan (wahyuni, 2017). Diharapkan usaha ini tetap dijalankan oleh para pengolah Lorjuk untuk meningkatkan nilai tambah Lorjuk sebagai hasil tangkapan para pengambil Lorjuk, meningkatkan penghasilan rumah tangga pengolah Lorjuk dan sebagai diversifikasi olahan Lorjuk sebagai oleh-oleh khas yang berasal dari Kabupaten Pamekasan.

Publikasi Pengabdian

Dalam upaya lebih mengenalkan kegiatan pengabdian ini pada masyarakat, maka kegiatan pengabdian ini juga dipublikasikan dalam harian Jawa Pos – Radar Madura pada tanggal 11 Juli 2020 serta diunggah di channel youtube dan facebook. Upaya-upaya ini diharapkan mengenalkan produk oleh-oleh khas Pamekasan berupa “Sambel bawang Lorjuk” agar lebih dikenal dan mempunyai daya saing di pasaran.



Gambar 7. Publikasi di harian Jawa Pos – Radar Madura

<https://radarmadura.jawapos.com/read/2020/07/21/205308/bekali-warga-cara-produksi-lorjuk-jadi-Oleh-oleh-khas-madura>

KESIMPULAN

Berdasarkan pengabdian pada masyarakat yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian pada masyarakat kepada kelompok pengolah Lorjuk “Pesisir Biru” oleh tim pengabdian telah diterima dengan baik sesuai dengan luaran yang ditargetkan. Kegiatan pendampingan memberikan pengetahuan pada masyarakat tentang pemanfaatan sumberdaya lokal berupa Lorjuk dari hasil penangkapan pantai di Pamekasan untuk diproduksi sebagai oleh-oleh khas Pamekasan yang mempunyai daya saing yang tinggi di pasaran.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim pengabdian menyampaikan terimakasih kepada RISTEKDIKTI yang telah memberikan kepercayaan melalui pendanaan Hibah Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dengan no kontrak Nomor: ex.B/PM.03/UHT.C7/III/2020

DAFTAR PUSTAKA

- Hidayat, MT., Suprianto, Ardila, R. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Lorjuk Pada Kelompok Wanita Pesisir Dalam Peningkatan Perekonomian. *Jurnal Masyarakat Merdeka* Volume 2 Nomor 2
- Junaidi, Teuku, Marhaeni, Bintang. 2017. Labelisasi dan Sertifikasi Produk Abon Lele: Upaya Komunikasi Produsen dan Perlindungan Konsumen. Prosiding Seminar Nasional Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan VII
- Khoiriyah, N., Ariyani, A., Fauziyah, E. 2012. Strategi Pengembangan Agroindustri Kerupuk Terasi (Studi Kasus Di Desa Plosobuden, Deket, Lamongan). *Agriekonomika* 1(2): 135- 148.
- Kusnadi. 2010. *Kebudayaan Masyarakat Nelayan dalam Jelajah Budaya Tahun 2010*. Yogyakarta: Kementerian Kebudayaan Pariwisata

- Maine, S. 2014. *How product packaging affects buying decisions*. Artikel online. <http://www.creativebloq.com/graphic-design/how-product-packaging-affects-buying-decision>. (Akses 14 Agustus 2020)
- Mukhtar, S, Nurif, M. 2015. Peranan packaging dalam meningkatkan hasil produksi terhadap konsumen. *Jurnal Sosial Humaniora* Volume 8 Nomor 2
- Sundari. D., Almasyhuri., dan Astuti. L. 2015. Pengaruh Proses Pemasakan Terhadap Komposisi Zat Gizi Bahan Pangan Sumber Protein. *Media Litbangkes*, Vol. 25 No. 4, Desember 2015, 235 - 242
- Trisyani N., 2018a. Fishing Technique and Environmental Factors Affecting The Size of Razor Clam *Solen* sp. in Indonesia Coast. *AACL Bioflux* 11(1):29-36
- Trisyani, N. 2018b. Sebaran kerang pisau (*Solen* sp.) di pantai Indonesia (Studi pada pantai Pamekasan, Bangkalan, Surabaya, Cirebon dan Jambi). Hang Tuah Press. 57 hal
- Trisyani, N., Yusan L.Y. 2019. Kandungan Proksimat, Asam Amino, Asam Lemak, Mineral, Kolesterol dan Taurin Pada Kerang Bambu (*Solen* sp.) dari Beberapa Pantai di Indonesia. Hak Cipta Laporan Penelitian No EC00201983930, 26 November 2019
- Wahyuni, E.T. 2017. Agribisnis Lorjuk (*Solen Grensalis*) Dalam Analisis Targeting dan Positioning Di Kabupaten Pamekasan. *Jurnal Teknologi Pangan* Vol 8 (1): 39-50
- Wahyuni, E.T. 2017. Analisa Segmentasi Pasar “Lorjuk” (*Solen grensalis*) di Kabupaten Pamekasan, Fakultas Pertanian Universitas Islam Madura
- Zein, A. 2006. Peningkatan Ekonomi Rumah Tangga Nelayan Melalui Pemberdayaan Wanita Nelayan. *Jurnal Mangrove dan Pesisir* Volume 6 Nomor 1