

Ghodam Project: Soft Shell Crab

# Kepiting Cangkang Lunak dari Cilacap



Shell LiveWIRE adalah salah satu program Investasi Sosial/CSR Shell, yang bertujuan memotivasi anak-anak muda untuk terjun ke dalam dunia wirausaha. Program kewirausahaan ini diharapkan dapat turut berperan dalam mengurangi angka pengangguran di kalangan anak muda, membantu membangun ekonomi bangsa dan mengangkat tingkat kesejahteraan masyarakat. Program Shell LiveWIRE ini dirintis oleh Shell Internasional pada tahun 1982, dan kini sudah dilaksanakan di 23 negara di dunia. Di Indonesia sendiri program ini telah dimulai sejak 2003.

Purwokerto, berhasil menemukan cara pembiakan kepiting cangkang lunak. Menariknya, harga yang ditawarkan relatif murah ketimbang kepiting cangkang lunak impor.

Berkat kerja kerasnya dalam menciptakan sebuah usaha yang kreatif dan inovatif, Reny yang sudah memiliki tiga orang karyawan ini mendapat penghargaan dan hadiah dari PT Shell Indonesia atas keterlibatannya dalam program Shell LiveWire Business Start-Up Award 2008. "Saya mendapat informasi program ini dari poster di kampus," cerita Reny yang baru memulai usahanya Nopember 2007 lalu. Merasa tertarik Reny langsung mendaftarkan diri. "Caranya mudah, aku tinggal isi formulir yang kemudian aku kirim via email. Selang beberapa hari saya diumumkan menjadi finalis," kata dia.

Awalnya Reny sempat grogi, namun ia yakin Tuhan akan membimbingnya atas usaha mulianya ini. Benar saja, wanita yang membuka tambak di desa Kreong, Cilacap Utara ini berhasil memboyong penghargaan dan hadiah uang tunai yang ia gunakan untuk menambah modal usahanya.

Reny berpikir bahwa bisnis budidaya kepiting sangat menjanjikan, sebab negara-negara di Asia dan Eropa sangat menggemari kepiting. Selain menjadikan kepiting hasil budidaya ini sebagai salah satu alternatif dalam meningkatkan intensifikasi lahan dalam sektor perikanan Indonesia. Usaha Reny ini bisa menjadi salah satu sumber devisa negara yang potensial.

"Selain nutrisi yang terkandung pada kepiting jenis ini cukup tinggi, proses mengonsumsinya pun lebih mudah ketimbang kepiting pada umumnya. Dan yang pasti kepiting hasil olahan kita tidak mengandung bahan kimia," tegas lajang yang di support penuh oleh keluarga dalam berbisnis kepiting ini.

Dia mengaku tidak mendapat kesulitan dalam membiakkan dan memasarkan produknya. Awalnya Reny menerapkan sistem direct selling, namun lama kelamaan namanya dikenal dan mulailah dia memasok ke toko swalayan dan restoran yang me-

nyajikan menu makanan *sea food*. Reny juga semakin mengembangkan sayap pemasarannya dengan menjalin kerjasama dengan instansi yang membuka peluang dalam pengembangan usahanya, seperti pedagang-pedagang di pasar di beberapa kota di pulau Jawa, antara lain di Cilacap, Purwokerto, Jakarta dan Yogyakarta.

Disamping memasok untuk restoran dan swalayan, Reny juga berencana untuk memproduksi hasil olahan kepiting menjadi nugget, sarden dan lainnya. "Kini proses tersebut masih dalam penelitian kami." Kini, Reny tak hanya merambah produk kepiting siap olah, ia juga berencana membiakkan benih kepiting.

"Pembiasaan benih cenderung lebih cepat yakni dua bulan sekali dengan jumlah benih sekali produksi mencapai 10 ribu benih. Sementara harga per benih Rp 500, sehingga jika dalam setahun saya menargetkan lima kali panen, maka saya bisa mendapat  $5 \times 10.000 \times \text{Rp } 500 = \text{Rp } 25 \text{ juta}$ ," hitungnya.

Selama ini, modal yang dibutuhkan Reny untuk pembiakan dan produksi sebesar Rp 2.550.000 sedangkan penjualannya mampu mencapai 1 kwintal per bulan dengan harga Rp 7 juta. "Jika ditingkatkan lagi, pastinya omset tersebut akan turut terkontrol nilainya," ujarnya.

Reny yakin bahwa harga kepitingnya akan jauh lebih murah dengan produk impor sehingga akan membuat produk ini dapat dinikmati oleh masyarakat secara lebih luas karena harga jualnya yang lebih terjangkau dan bersaing.

Gadis energik ini, juga optimis bahwa kegiatan usahanya ini memiliki potensi bisnis yang besar ke depannya. Rencananya dia akan menambah alat-alat produksi untuk meningkatkan produktivitas panennya. "Dengan hadiah yang saya dapat dari Shell, niatan itu bisa segera terlaksana. Selain itu, pada Juli mendatang akan diadakan bimbingan *skill entrepreneur* dari Shell. Ini yang membuat optimisme saya semakin kuat," katanya. ■

Berniat menjadikan kepiting hasil budidaya ini sebagai salah satu alternatif untuk meningkatkan intensifikasi lahan dalam sektor perikanan Indonesia

Disamping memasok untuk restoran dan swalayan, Reny juga berencana untuk memproduksi hasil olahan kepiting menjadi nugget, sarden dan lainnya. "Kini proses tersebut masih dalam penelitian kami." Kini, Reny tak hanya merambah produk kepiting siap olah, ia juga berencana membiakkan benih kepiting.

"Pembiasaan benih cenderung lebih cepat yakni dua bulan sekali dengan jumlah benih sekali produksi mencapai 10 ribu benih. Sementara harga per benih Rp 500, sehingga jika dalam setahun saya menargetkan lima kali panen, maka saya bisa mendapat  $5 \times 10.000 \times \text{Rp } 500 = \text{Rp } 25 \text{ juta}$ ," hitungnya.

Selama ini, modal yang dibutuhkan Reny untuk pembiakan dan produksi sebesar Rp 2.550.000 sedangkan penjualannya mampu mencapai 1 kwintal per bulan dengan harga Rp 7 juta. "Jika ditingkatkan lagi, pastinya omset tersebut akan turut terkontrol nilainya," ujarnya.

Reny yakin bahwa harga kepitingnya akan jauh lebih murah dengan produk impor sehingga akan membuat produk ini dapat dinikmati oleh masyarakat secara lebih luas karena harga jualnya yang lebih terjangkau dan bersaing.

Gadis energik ini, juga optimis bahwa kegiatan usahanya ini memiliki potensi bisnis yang besar ke depannya. Rencananya dia akan menambah alat-alat produksi untuk meningkatkan produktivitas panennya. "Dengan hadiah yang saya dapat dari Shell, niatan itu bisa segera terlaksana. Selain itu, pada Juli mendatang akan diadakan bimbingan *skill entrepreneur* dari Shell. Ini yang membuat optimisme saya semakin kuat," katanya. ■

