

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN IKAN LELE (*Clarias batrachus*) PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) “LAZZIS” DI
KELURAHAN PANDANWANGI KECAMATAN BLIMBING MALANG PROPINSI
JAWA TIMUR**

**SKRIPSI
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Oleh :
**AGATHA FATMALA N.
NIM. 115080400111009**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN IKAN LELE (*Clarias batrachus*) PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) “LAZZIS” DI KELURAHAN PANDANWANGI KECAMATAN BLIMBING MALANG PROPINSI JAWA TIMUR

**SKRIPSI
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Meraih Gelar Sarjana Perikanan
di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan
Universitas Brawijaya**

**Oleh :
AGATHA FATMALA N.
NIM. 115080400111009**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**

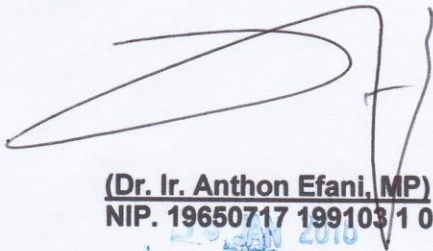
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN IKAN LELE (*Clarias batrachus*) PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) "LAZZIS" DI KELURAHAN PANDANWANGI KECAMATAN BLIMBING MALANG PROPINSI JAWA TIMUR

Oleh :
AGATHA FATMALA N.
115080400111009

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal
SK Dekan No: _____
Tanggal: 07 Januari 2016

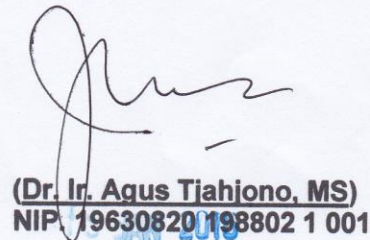
Menyetujui,

Dosen Penguji I



(Dr. Ir. Anthon Efani, MP)
NIP. 19650717 199103 1 006

Dosen Pembimbing I



(Dr. Ir. Agus Tiahjono, MS)
NIP. 19630820 198802 1 001

Dosen Penguji II



(Zainal Abidin, S.Pi, M.BA, MP)
NIP. 19770221 200212 1 008

Dosen Pembimbing II



(Dr. Ir. Pudji Purwanti, MP)
NIP. 19640228 198903 2 011

13 JAN 2016



Mengetahui
Ketua Jurusan SEP

13 JAN 2016



(Dr. Ir. Nuddin Harahab, MP)
NIP. 19610417 199003 1 001

13 JAN 2016

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam usulan skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan usulan skripsi ini hasil penjiplakan (plagiasi), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku di Indonesia.



Malang, Januari 2016

Mahasiswa

Agatha Fatmala N.

RINGKASAN

Agatha Fatmala N. 115080400111009. Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele (*Clarias batrachus*) pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) "LAZZSI" di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing Malang Propinsi Jawa Timur, dibawah bimbingan **Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS** dan **Dr. Ir. Pudji Purwanti, MP.**

Usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS", merupakan usaha kecil dan menengah yang bergerak dalam bidang pengolahan hasil perikanan berupa ikan lele yang diolah menjadi 3 jenis produk yaitu abon ikan lele, kripik ikan lele dan es dawet ikan lele.

Usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" memiliki keuntungan yaitu tempat produksi berada di daerah yang strategis karena dekat dengan pasar Blimbing dan pasar Gadang, sehingga mudah untuk mendapatkan bahan baku (ikan lele) dan bahan tambahan lainnya dan mempermudah dalam proses pemasaran. Kelemahan usaha tersebut adalah dalam hal kebersihan atau sanitasi karena pada proses pengolahan tenaga kerja tidak menggunakan sarung tangan dan tempat pengolahan yang kecil sehingga tingkat kesadaran tenaga kerja akan kebersihan lokasi pengolahan masih rendah.

Tujuan dari penelitian ini adalah 1). Mengetahui deskripsi usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS". 2). Mengetahui aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansial operasional, dan aspek manajemen pada usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS". 3). Mengetahui strategi pengembangan dengan analisis SWOT pada usaha pengolahan ikan lele yang baik pada UKM "LAZZIS". 4). Menyusun perencanaan strategis kelayakan finansial pengembangan usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS".

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni-Juli 2015 di usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" milik Bapak Junaedi yang berlokasi di Jalan Teluk Bayur 151, Kelurahan Pandanwangi, Kecamatan Blimbing, Malang, Jawa timur.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif. Jenis Penelitian digunakan adalah studi kasus. Pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Deskriptif kualitatif meliputi aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen dan aspek lingkungan. Deskriptif kuantitatif meliputi aspek finansial dan Analisis SWOT.

Aspek teknis pada usaha pengolahan ikan masih secara tradisional karena semua proses pengolahan sampai proses pengemasan masih menggunakan tenaga manusia. Aspek teknis dalam usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" dimulai dari pemisahan daging ikan lele dengan kulit, tulang, kepala dan jeroan ikan lele, kemudian pencucian daging dan kulit ikan lele, penggilingan daging ikan lele untuk bahan baku abon dan kripik, serta penjemuran kulit ikan lele untuk bahan baku kripik ikan lele, kemudian penghalusan dan pencampuran bumbu tambahan, penggorengan abon dan kripik ikan lele, perebusan daging dan bahan tambahana dawet lele, pendinginana abon, kripik, dawet dan pengemasan.

Aspek pemasaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZSI" meliputi produk, penetapan harga, margin pemasaran, saluran pemasaran dan daerah pemasaran. Produk yang dihasilkan berupa abon, kripik dan dawet lele. Saluran pemasaran yang dilakukan secara langsung yaitu dijual langsung kepada konsumen dan tidak

langsung yaitu melalui pedagang perantara. Harga yang ditetapkan oleh pemilik usaha Bapak Junaedi ditentukan berdasarkan biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi abon, kripik dan dawet. Perbedaan harga dari pemilik usaha abon Rp 10.000, kripik Rp 12.000 dan dawet Rp 5.000 sementara harga jual pada agen abon Rp 11.000, kripik Rp 13.000.

Aspek manajemen pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" meliputi perencanaan yang dilakukan antara lain ketersediaan bahan baku, tenaga kerja dan teknik pengemasan, proses produksi yang dilakukan setiap hari selama bahan baku yang berupa ikan masih tersedia. Usaha pengolahan ikan lele mempunyai sistem organisasi yang sederhana, dimana seluruh kegiatan yang berhubungan dengan produksi abon, kripik dan dawet langsung berpusat kepada pemilik usaha. Pengarahan serta pengawasan langsung dilakukan pemilik usaha saat pengadaan bahan baku, proses produksi maupun saat pemasaran produk. Aspek lingkungan berkaitan dengan dampak negatif yang ditimbulkan dalam usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" milik Bapak Junaedi, sudah teratasi dengan adanya Instalasi Pengolahan Air Limbah (IPAL).

Aspek finansial pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" meliputi analisis jangka pendek dan jangka panjang. Analisis jangka pendek selama setahun rata-rata diperoleh penerimaan sebesar Rp.746.400.000, RC Ratio sebesar 2,8, keuntungan sebesar Rp.488.448.000. Rentabilitas usaha sebesar 193%. BEP sales Rp 61.690.141 sedangkan nilai BEP Unit abon 87.600 bungkus, BEP Unit kripik 565,4 bungkus dan BEP Unit dawet 2.961 bungkus. Analisis jangka panjang selama sepuluh tahun (2015 - 2025) diperoleh *net present value* sebesar Rp 1.791.770.042, *net benefit cost ratio* sebesar 6,44, *internal rate of return* sebesar 77% dan *payback period*/waktu pengembalian modal sekitar 1,41 Tahun.

Analisis perencanaan pengembangan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" antara lain: menjaga hubungan dan komunikasi yang baik dengan pelanggan tetap/agen/distributor, menambah jaringan/pelanggan produk olahan ikan lele "LAZZIS", menginvestasikan sebagian keuntungannya untuk tempat pengolahan produk ikan lele yang lebih luas, meningkatkan kapasitas produk dan jenis olahan ikan lele.

Berdasarkan hasil dari analisis SWOT terletak dikuadran I yaitu menggunakan strategi *agresif*, cara yang bisa dilakukan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan yang harus dilakukan meliputi mengoptimalkan sumberdaya alam, meningkatkan permintaan pasar, dan menjaga komunikasi yang baik dengan instansi yang mendukung perkembangan usaha.

Saran yang diberikan peneliti untuk usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" yaitu: mengoptimalkan Sumberdaya Alam dan memanfaatkan hasil budidaya ikan lele saat adanya panen raya, memperluas daerah pemasaran dengan cara menambah pelanggan tetap/distributor, sehingga bisa meningkatkan penjualan produk olahan ikan lele "LAZZIS" (abon, kripik dan dawet) baik lokal maupun luar, mengoptimalkan Sumber Daya Manusia (tenaga kerja) dan menambah tenaga. Karena, dengan menambah tenaga kerja proses produksi produk olahan ikan lele "LAZZIS" (abon, kripik dan dawet) bisa dilakukan lebih efisien, menjaga komunikasi yang baik dengan tenaga kerja, distributor, maupun penyedia bahan baku. Dengan terciptanya hubungan yang baik antara penyedia bahan baku, pembudidaya ikan lele tentunya akan memberikan bahan baku yang sesuai dengan standar mutu

bahan baku perikanan yang baik. Selain itu, tenaga kerja dan distributor juga sangat berperan penting dalam usaha ini.



UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih atas bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih :

1. Kepada Allah SWT, yang selalu memberikan berkah yang tidak ternilai dan selalu memberikan kekuatan kepada peneliti dalam menghadapi segala kesulitan selama proses pengerjaan laporan ini.
2. Kepada kedua orang tua, kakak, dan keluarga besarku yang selalu saya hormati dan cintai di rumah atas do'a motivasi dan segala dukungan moril maupun spiritual.
3. Kepada Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS dan Ibu Dr. Ir. Pudji Purwanti, MP selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia memberikan waktunya untuk membimbing penyusunan laporan Skripsi sehingga dapat terselesaikan.
4. Kepada Ibu Dr. Ir. Anthon Efani, MP dan Bapak Zainal Abidin, S.Pi, M.BA, MP selaku dosen penguji yang telah bersedia memberikan waktunya untuk menguji skripsi ini serta atas kritik dan saran yang membangun.
5. Seluruh Dosen FPIK khususnya Dosen-dosen Program Studi Agrobisnis Perikanan atas ilmu dan pengetahuannya yang telah diajarkan selama saya menempuh studi.
6. Kepada Bapak Junaedi selaku pemilik usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" yang telah memberikan ijin, bimbingan serta bantuan selama pelaksanaan penelitian Skripsi ini.
7. Kepada Laila Dian Kusumarini, Meri Tria Susanti, Novia Rahmasari, Maria Ulfa dan teman-teman Agrobisnis Perikanan 2011 yang telah membantu dalam memberikan semangat maupun bantuan saat seminar hasil dan ujian sidang.

Malang, Januari 2016

Penulis

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah – Mu penulis dapat menyajikan laporan skripsi yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele (*Clarias batrachus*) Pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) “LAZZIS” di Kelurahan Pandanwangi, Kecamatan Blimbing, Malang, Jawa Timur. Di dalam tulisan ini disajikan bagaimana kondisi faktual usaha terkini dari aspek teknis, pemasaran, manajemen dan lingkungan, menganalisis kelayakan usaha pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dilihat dari aspek finansial serta strategi pengembangan usaha untuk kedepannya.

Skripsi ini merupakan kurikulum wajib yang dilaksanakan sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan jenjang pendidikan sarjana S1 bagi seluruh mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang.

Sangat disadari bahwa dengan kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki penulis, walaupun telah dikerjakan sebaik mungkin, tapi masih dirasakan banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Malang, Desember 2015

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
RINGKASAN	iv
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
1.PENDAHULUAN	
1.1Latar Belakang	1
1.2Rumusan Masalah	6
1.3Tujuan Penelitian	7
1.4Kegunaan Penelitian	8
2.TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Produk Olahan Ikan Lele	10
2.2.1 Abon Ikan Lele	10
2.2.2 Kripik Ikan Lele	11
2.3 Klasifikasi dan Morfologi Ikan Lele	11
2.4 Studi Kelayakan Bisnis	13
2.4.1 Aspek Teknis	13
2.4.2 Aspek Finansil	14
2.4.2.1 Kelayakan Finansil Jangka Pendek	14
2.4.2.2 Kelayakan Finansil Jangka Panjang	19
2.4.3.Aspek Manajemen.....	22
2.4.4Aspek Pemasaran	24
2.5 Analisis SWOT	26
2.6 Kerangka Berfikir	28
3.METODE PENELITIAN	
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	28
3.2 Jenis Metode Penelitian	29
3.3 Jenis Penelitian	30
3.4 Teknik Pengumpulan Data	30
3.4.1 wawancara	30
3.4.2 Observasi	31
3.4.3 Kuisisioner	32
3.4.4 Dokumentasi	32
3.4.5 Studi Pustaka	32
3.5 Jenis dan Sumber Data	33
3.5.1 Data Primer	33
3.5.2 Data Sekunder	33
3.6 Metode Analisa Data	35
3.6.1 Deskriptif Kualitatif	36

3.6.1.1	Aspek Teknis.....	36
3.6.1.2	Aspek Finansil	37
	a. Permodalan	37
	b. Biaya Produksi (Total Cost)	37
	c. Penerimaan	38
	d. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)	38
	e. Keuntungan	39
	f. Return to Equility Capital	39
	g. Break Event Point (BEP)	40
	h. Net Present Value (NPV)	41
	i. Internal Rate of Return (IRR)	41
	j. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)	42
	k. Payback Period (PP)	43
	l. Analisa Sensivitas	44
3.6.1.3	Aspek Pemasaran	45
3.6.1.4	Aspek Manajemen	45
3.6.1.5	Analisis SWOT	46
3.7	Deskriptif Kuanlitatif.....	53
3.8	Deskriptif Kuantitatif	54
4.	KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	
4.1	Administrasi dan Sejarah Kelurahan Pandanwangi	56
4.2	Keadaan Perikanan Kota Malang	57
5.	HASIL DAN PEMBAHASAN	
5.1	Sejarah Berdirinya Usaha.....	61
5.2	Aspek Teknis.....	63
	5.2.1 Sarana dan Prasarana Serta Faktor Produksi	63
	a. Sarana	67
	b. Prasarana.....	67
	5.2.2 Proses Pembuatan Abon Ikan Lele.....	70
	5.2.3 Proses Pembuatan Kripik Ikan Lele	72
	5.2.4 Proses Pembuatan Dawet Ikan Lele	72
5.3	Aspek Pemasaran	74
	a. Produk.....	74
	b. Penetapan Harga	74
	c. Margin Pemasaran	74
	d. Saluran Pemasaran	76
	e. Daerah Pemasaran	77
5.4	Aspek Manajemen	77
	5.4.1 Perencanaan (<i>Planning</i>)	79
	5.4.2 Pengorganisasian (<i>Organizing</i>)	81
	5.4.3 Pergerakan (<i>Actuating</i>)	81
	5.4.4 Pengawasan (<i>Controlling</i>)	82
5.5	Aspek Finansil	82
	5.5.1 Analisis Jangka Pendek.....	83
	a. Permodalan.....	83
	b. Biaya Produksi	83
	c. Penerimaan	84
	d. Revenue Cash Ratio (R/C Ratio).....	84
	e. Keuntungan/tahun	85

f. Rentabilitas/tahun.....	85
g. Analisa <i>Break Even Point</i> (BEP).....	86
5.5.2 Evaluasi Strategi Usaha	87
a. Penambahan investasi (<i>Re-invest</i>).....	87
b. NPV (<i>Net Present Value</i>).....	88
c. <i>Benefit and Cost Ratio</i> (BC Ratio)	88
d. IRR (<i>Internal Rate of Return</i>).....	89
e. PP (<i>Payback Period</i>)	90
f. Analisis sensitivitas	91
5.6 Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”	96
5.6.1 Faktor Strategi Internal	96
5.6.2 Faktor Strategi Eksternal	108
5.6.3 Strategi Perencanaan Pengembangan	118
5.6.4 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT ..	120
5.6.5 Implikasi Kebijakan	121
6. KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan	123
6.2 Saran	125
DAFTAR PUSTAKA.....	127
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	130



DAFTAR TABEL

Tabel:	Halaman:
1. Jumlah UKM di Indonesia Tahun 2007-2011	5
2. Skoring Faktor Internal dan Faktor Eksternal.....	48
3. Matrik SWOT.....	52
4. Keadaan Penduduk Kelurahan Pandanwangi	56
5. Data Penjualan Ikan Segar pada Masing-masing Pedaganag di Lima Pasar Tradisoanal Kota Malang	59
6. Sarana yang Diguanakan Pada Proses Produksi	63
7. Margin Pemasaran UKM “LAZZIS”	76
8. Asumsi Biaya Naik 40% dan Benefit turun 15%	92
9. Asumsi Biaya Naik 14% dan Benefit turun 30%	92
10. Asumsi Biaya Naik 169%	93
11. Asumsi Benefit turun 38%	94
12. Asumsi Biaya Naik 40% dan Benefit turun 15%	92
13. Asumsi Biaya Naik 82% dan Benefit turun 35%	95
14. Asumsi Biaya Naik 180%	95
15. Asumsi Benefit turun 64%	96
16. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating pada Lokasi Usaha yang Strategis	98
17. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating pada Pelanggan Tetap Produk Olahan Ikan Lele “LAZZIS”	98
18. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating pada Usaha Milik Sendiri	99
19. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Kelayakan Usaha.....	101
20. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Kelayakan Usaha.....	102
21. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Kurang Memperhatikan Sanitasi dan Higienis.....	103
22. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Kurangnya Tenaga Kerja.....	104
23. Matrik IFAS Pada Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	106
24. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating pada Sumberdaya Alam dan Lingkungan.....	107
25. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating pada Permintaan Produk Olahan Ikan Lele “LAZZI”	109
26. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Prasarana yang Mendukung	111
27. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating pada Keberadaan Pesaing Lain	112
28. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating pada Musim Paceklik Budidaya Ikan Lele.....	113
29. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Bahan Tambahan yang Tidak Menentu	114
30. Matrik EFAS Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”	115
31. Matriks SWOT Pada Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”	116

DAFTAR GAMBAR

Gambar:

Halaman:

1. Ikan Lele	16
2. Diagram Analisis SWOT	33
3. Kerangka Berfikir	35
4. Diagram Analisis SWOT	56
5. Bahan Tambahan	73
6. Proses Penggorengan Abon Ikan Lele.....	75
7. Penirisan Abon Ikan Lele	75
8. Pemisahan Abon dan Minyak.....	76
9. Pendinginana Abon Ikan Lele.....	76
10. Pengemasan Abon Ikan Lele	76
11. Pencampuran Kripik Ikan Lele dengan Bumbu Kering	77
12. Pengemasan Kripik Ikan Lele.....	77
13. Pencampuran bahan tambahan (tepung terigu, tepung tapioka, vanilli, pewarna makanan dan air).....	78
14. Perebusan Daging Ikan Lele	78
15. Pencampuran Bahan Tambahan Dawet dengan Rebusan Daging Ikan Lele	78
16. Pencetakan Adonana Dawet Ikan Lele	78
17. Saluran Pemasaran Usaha “LAZZIS”	81
18. Struktur Organisasi Usaha “LAZZIS”	84

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran:	Halaman:
1. Peta Kelurahan Pandanwangi.....	124
2. Modal Tetap UKM “LAZZIS”.....	125
3. Modal Lancar UKM “LAZZIS” dalam 1 Tahun.....	126
4. Modal Kerja UKM “LAZZIS” dalam 1 Tahun.....	127
5. Biaya Total UKM “LAZZIS” dalam 1 Tahun.....	128
6. Analisis Finansil Jangka Pendek (Operasional) UKM “LAZZIS” dalam 1 Tahun.....	129
7. Kenaikan Investasi (Re-invest).....	132
8. Analisa Jangka Panjang Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS” Keadaan Normal.....	133
9. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 26% dan Benefit Turun 20%.....	134
10. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 6% dan Benefit Turun 32%.....	135
11. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 56% dan Benefit Tetap.....	136
12. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Tetap dan Benefit Turun 36%.....	137
13. Modal Tetap Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	138
14. Modal Lancar Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	139
15. Modal Kerja Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	140
16. Biaya Produksi Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	141
17. Analisis Finansil Jangka Pendek Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	142
1. Analisis Penambahan Investasi (Re-investasi) Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	144
2. Analisis Jangka Panjang Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS” dalam Keadaan Normal.....	145
3. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 73% dan Benefit Turun 10% Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	146
4. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 21% dan Benefit Turun 37% Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	147
5. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 92% dan Benefit Tetap Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	148
23. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Tetap dan Benefit Turun 48% Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”.....	149

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Konsumsi ikan lele pada beberapa tahun terakhir ini semakin meningkat. Peningkatan Permintaan Ikan Lele berasal dari sekitar 25.000 pedagang warung pecel lele, peningkatan permintaan ikan lele juga berasal dari rumah makan yang menyediakan menu olahan ikan lele seperti warung tegal, rumah makan padang dan yang cukup terkenal adalah rumah makan Lele LELA. Melihat peluang yang begitu besar, maka selama kurun waktu 2009-2014 Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya, Kementerian Kelautan dan Perikanan mengupayakan peningkatan produksi ikan Lele 450%, yaitu dari 200.000 ton tahun 2009 menjadi 900.000 ton pada tahun 2014 (KKP, 2010).

Potensi sumberdaya perikanan yang dimiliki oleh Indonesia tersebut dan produksi yang dihasilkannya menunjukkan bahwa perikanan memiliki potensi yang baik untuk berkontribusi di dalam pemenuhan gizi masyarakat, khususnya protein hewani, di samping kontribusinya dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia. Kenaikan produksi ikan Lele mengalami peningkatan secara signifikan dari tahun-ketahun (2009-2012), hal ini merupakan prestasi yang cukup membanggakan melihat kenaikan yang signifikan dan tanpa adanya penurunan dalam produksi ikan Lele Lokal.

Tingkat konsumsi ikan yang semakin meningkat merupakan suatu peluang bagus untuk mengembangkan sektor perikanan. Sektor perikanan terbagi menjadi tiga sub sektor yaitu perikanan laut, perikanan budidaya dan perikanan perairan umum. Salah satu sub sektor perikanan yang memiliki peluang untuk dikembangkan

adalah perikanan budidaya, dan salah satu komoditas perikanan budidaya yang memiliki peluang besar dikembangkan untuk pemenuhan gizi masyarakat adalah ikan lele. Ikan lele merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang sudah dibudidayakan secara komersial oleh masyarakat Indonesia terutama di Pulau Jawa. Budidaya lele berkembang pesat dikarenakan : 1) dapat dibudidayakan di lahan dan sumber air yang terbatas dengan padat tebar tinggi, 2) teknologi budidaya relatif mudah dikuasai oleh masyarakat, 3) pemasarannya relatif mudah dan 4) modal usaha yang dibutuhkan relatif rendah (Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya, 2012).

Ikan lele memiliki kandungan gizi yang paling baik dibandingkan dengan sumber protein hewani lainnya. Daging ikan lele mengandung protein yang berkualitas tinggi dibandingkan dengan ikan air tawar lainnya dan hewan lainnya. Protein dalam ikan lele sangat baik, karena tersusun dari asam-asam amino yang dibutuhkan untuk pertumbuhan. Selain itu protein ikan lele sangat mudah dicerna dan diabsorpsi oleh tubuh (Departemen Kelautan dan Perikanan, 2003).

Ikan merupakan bahan makanan yang banyak dikonsumsi masyarakat selain sebagai komoditi ekspor. Ikan cepat mengalami proses pembusukan dibandingkan dengan bahan makanan lain. Bakteri dan perubahan kimiawi pada ikan mati menyebabkan pembusukan. Mutu olahan ikan sangat tergantung pada mutu bahan mentahnya. Ikan merupakan salah satu sumber protein hewani yang banyak dikonsumsi masyarakat, mudah didapat, dan harganya murah. Namun ikan cepat mengalami proses pembusukan. Oleh sebab itu pengawetan ikan perlu diketahui semua lapisan masyarakat. Pengawetan ikan secara tradisional bertujuan untuk mengurangi kadar air dalam tubuh ikan, sehingga tidak memberikan kesempatan bagi bakteri untuk berkembang biak. Untuk mendapatkan hasil awetan yang bermutu

tinggi diperlukan perlakuan yang baik selama proses pengawetan seperti : menjaga kebersihan bahan dan alat yang digunakan, menggunakan ikan yang masih segar, serta garam yang bersih. Ada bermacam-macam pengawetan ikan, antara lain dengan cara: penggaraman, pengeringan, pemindangan, perasapan, peragian, dan pendinginan ikan. Manfaat makan ikan sudah banyak diketahui orang, seperti di negara Jepang dan Taiwan merupakan makanan utama dalam lauk sehari-hari yang memberikan efek awet muda dan harapan hidup lebih tinggi dari negara lainnya. Pengolahan ikan dengan berbagai cara dan rasa menyebabkan orang mengkonsumsi ikan lebih banyak (Saraswati, 1987).

Keistimewaan ikan lele dumbo adalah tahan hidup dan tumbuh baik di perairan yang kualitas airnya jelek. Bahkan lele dumbo mampu bertahan hidup dalam perairan yang telah tercemar sekalipun. Keistimewaan lain lele dumbo adalah mudah dikembangbiakkan, pertumbuhannya relatif cepat, mudah beradaptasi, serta efisien terhadap aneka macam dan bentuk ataupun ukuran pakan yang diberikan. Lele disukai konsumen karena berdaging lunak, sedikit tulang, tidak berduri, dan murah. Di sisi lain, peningkatan jumlah produksi lele ini tidak diikuti dengan pengolahan lele yang bervariasi. Pengolahan yang paling populer adalah dengan digoreng, dan disajikan sebagai pecel lele. Bentuk pengolahan lain adalah dengan diberi bumbu mangut (mangut lele). Jenis olahan lele yang monoton ini dikhawatirkan dapat menyebabkan kebosanan pada masyarakat dalam mengkonsumsi lele. Selain itu, olahan yang ada selama ini cenderung kurang disukai oleh anak-anak padahal nilai kandungan gizi dalam lele sangat baik bila dikonsumsi anak-anak. Di samping itu, olahan lele yang ada biasanya masih meninggalkan limbah berupa kepala dan tulang ikan lele. Ketika dibuang atau dibiarkan begitu saja, maka limbah ikan juga dapat menyebabkan pencemaran

lingkungan, misalnya menimbulkan bau yang tidak sedap (Saraswati, 1987). Selain itu dengan langsung membuang bagian-bagian ikan tersebut, maka telah terjadi pembuangan sejumlah nutrisi penting dari limbah. Misalnya tulang ikan yang dapat menjadi sumber beberapa mineral, terutama kalsium. Selain itu, biasanya pada kepala dan tulang ikan masih terdapat sisa-sisa daging yang menempel, yang jika dikumpulkan dalam jumlah banyak, dapat digunakan sebagai bahan baku untuk membuat berbagai produk makanan olahan. Meskipun produk makanan olahan dan produk perikanan lainnya juga dapat dibuat dengan bahan baku target utama ikan, tetapi dengan memanfaatkan limbah hasil pengolahan perikanan berarti turut membantu mengurangi limbah dan meningkatkan pemanfaatan ikan yang memiliki nutrisi yang tinggi.

Agar kepala, dan tulang ikan lele tidak menjadi limbah yang dapat mencemari lingkungan maka perlu dilakukan upaya pengolahan limbah tersebut menjadi produk yang bernilai ekonomis di antaranya adalah dengan membuat brownies, nugget, dan kerupuk. Dengan adanya diversifikasi olahan lele menjadi brownies, nugget dan kerupuk diharapkan dapat meningkatkan jumlah konsumsi lele pada masyarakat mengingat ketiga jenis olahan tersebut merupakan jenis makanan yang sangat disukai oleh masyarakat baik anak-anak maupun dewasa. Pembuatan brownies, nugget, dan kerupuk limbah ikan lele ini dapat menjadi salah satu pilihan untuk memulai wirausaha. Hal ini juga menjadi peluang yang sangat bagus bagi ibu-ibu rumah tangga yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan karena bahan baku serta cara pembuatan brownies, nugget, dan kerupuk limbah ikan lele cukup mudah dan murah. Selain itu brownies, nugget, dan kerupuk limbah ikan lele yang dihasilkan juga dapat dikonsumsi sendiri untuk keluarga (Saraswati, 1987).

Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah suatu bentuk usaha yang dilihat dari skalanya usaha rumah tangga dan usaha kecil hanya mempunyai jumlah pegawai antara 1-19 orang. Sementara usaha menengah mempunyai pegawai antara 20-99 orang. UKM ini telah terbukti merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat bertahan dalam krisis ekonomi yang pernah terjadi di Indonesia (Kurniawan, 2009)

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil. Statistik pekerja Indonesia menunjukkan bahwa 99,5% tenaga kerja Indonesia bekerja di bidang UKM (Kurniawan, 2009). Hal ini sepenuhnya disadari oleh pemerintah, sehingga UKM termasuk dalam salah satu fokus program pembangunan yang dicanangkan oleh pemerintah Indonesia. Kebijakan pemerintah terhadap UKM dituangkan dalam sejumlah Undang-undang dan Peraturan Pemerintah.

Kontribusi UKM terhadap negara selalu mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat dari jumlah UKM yang menguasai unit usaha di Indonesia. Hasil yang telah diciptakan UKM hingga saat ini mengindikasikan bahwa kontribusi UKM terhadap negara ini sangat besar terutama dalam menyerap tenaga kerja serta pemulihan ekonomi nasional. Pada Tabel 1 dapat terlihat jumlah UKM yang terdapat di Indonesia.

Tabel 1. Jumlah UKM di Indonesia Tahun 2009-2012

Jenis Usaha	2007	2009	2010	2011
Usaha Mikro	49.750.000	52.757.950	53.720.000	55.154.000
Usaha Kecil	41.043	45.038	49.320	52.000
Usaha Menengah	30.257	34.014	37.420	39.650
Usaha Besar	3.789	4.119	4.212	4.372
Total	49.825.098	52.845.171	53.810.952	55.250.022

(BPS, 2012)

Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun.

Menurut UU No. 20/2008, yang dimaksud UKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar (Departemen Koperasi, 2008).

Usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" yang terletak di Jalan Teluk Bayur 151 Malang, merupakan UKM pengolahan hasil perikanan terutama ikan lele. Usaha ini mempunyai peluang yang besar untuk dikembangkan baik untuk pasar tradisional maupun modern. Dari hal tersebut, maka perlu adanya pengembangan dalam usaha pengolahan ikan lele, dimana pada usaha tersebut terdapat beberapa produk olahan ikan lele antara lain: abon lele, kripik lele, kripik kulit lele dan es dawet lele. Untuk mencapai sasaran tersebut perlu dilakukan perencanaan pengembangan dengan menganalisis pada aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek lingkungan, aspek finansial dan faktor internal juga faktor eksternal dengan menggunakan analisis SWOT.

1.2 Rumusan Masalah

Suatu strategi pengembangan memiliki aspek-aspek yang mendukung dalam suatu usaha, meliputi aspek teknis, aspek finansial, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial dan aspek lingkungan. Analisis finansial

untuk melihat apakah usaha yang akan dijalankan dapat memberikan keuntungan secara ekonomi atau tidak.

Ditinjau dari latar belakang, untuk itu perlu melakukan pemilihan strategi pengembangan usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS". Dimana UKM "LAZZIS" ini merupakan jenis UKM yang berdiri dibawah asuhan Dinas Kelautan dan Perikanan (DKP) Kabupaten Malang, sehingga sebagian alat dalam proses pengolahan ikan lele yang digunakan oleh UKM "LAZZIS" merupakan bantuan atau sumbangan dari Dinas Kelautan dan Perikanan (DKP) Kabupaten Malang. Selain itu dalam proses pemasarannya UKM "LAZZIS" juga mendapat bantuan dari Dinas Kelautan dan Perikanan (DKP) Kabupaten Malang untuk memasarkan hasil produksi olahan ikan lele pada acara bazar ataupun pameran yang diadakan oleh Dinas Pertanian setiap hari minggu di Lapangan Rampal atau pameran-pameran produk olahan perikanan lainnya. Usaha pengolahan ikan lele sangat menguntungkan karena ikan lele sangat memberikan peluang besar dalam penjualan di pasaran, baik dalam bentuk lele segar maupun olahan. Dari uraian tersebut, maka usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS" memungkinkan untuk dikembangkan, permasalahan diantaranya.

Dari penjelasan diatas rumusan masalah yang dapat dikaji antara lain:

1. Bagaimana deskripsi usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS" ?
2. Bagaimana aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansil operasional, dan aspek manajemen pada usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS" ?
3. Bagaimana perencanaan strategi pengembangan usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS" dengan analisis SWOT?
4. Bagaimana perencanaan aspek finansil jangka panjang pengembangan usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS" ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui deskripsi usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS".
2. Mengetahui aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansial operasional, dan aspek manajemen pada usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS".
3. Mengetahui strategi pengembangan dengan analisis SWOT pada usaha pengolahan ikan lele yang baik pada UKM "LAZZIS".
4. Menyusun perencanaan strategis kelayakan finansial pengembangan usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS".

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi:

1. Pemilik UKM

Sebagai bahan informasi untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS".

2. Pemerintah

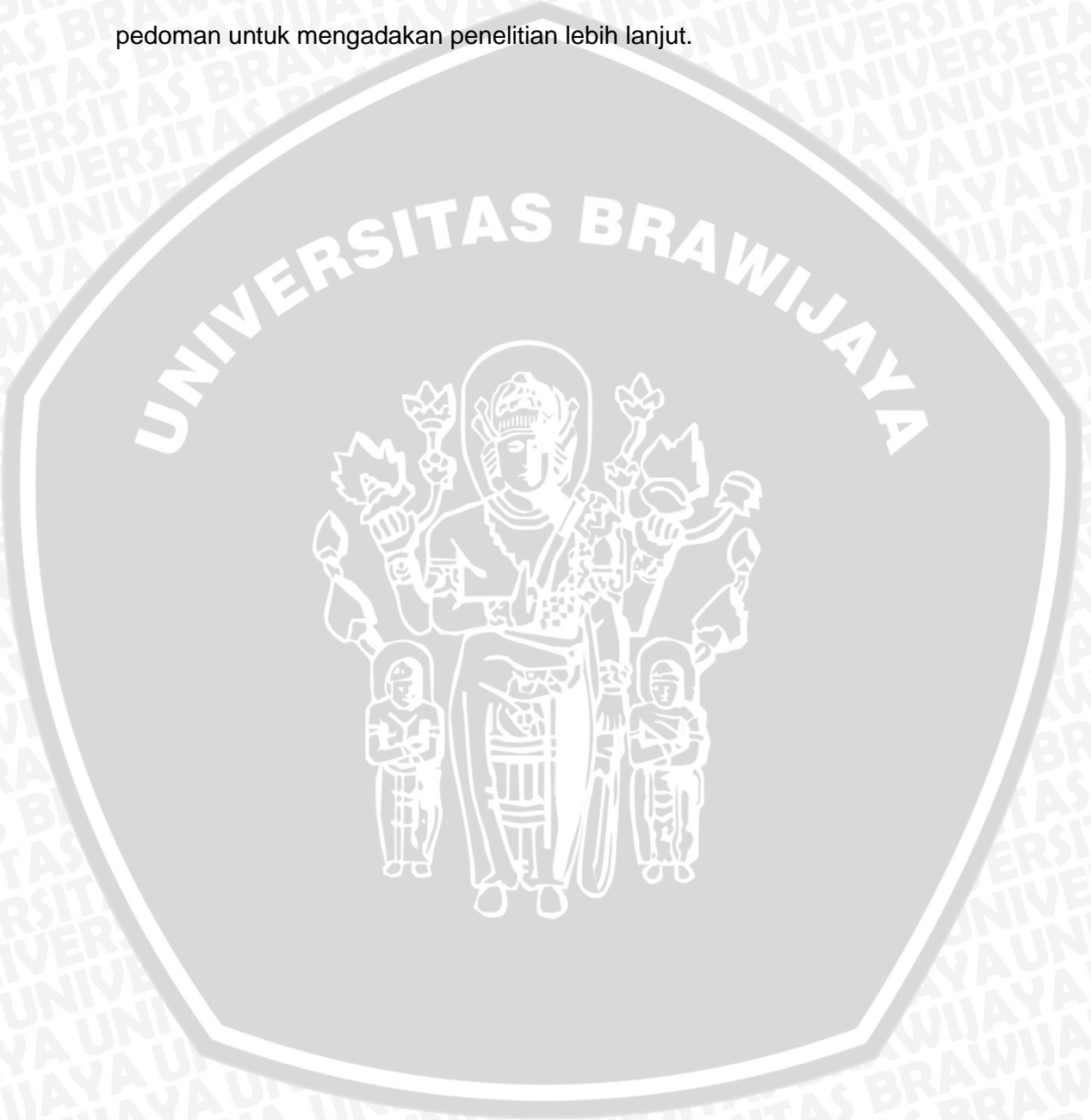
Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan usaha di sektor perikanan, khususnya pada pengelokahan ikan lele pada UKM "LAZZIS".

3. Masyarakat

Sebagai pengetahuan atau cara untuk memulai suatu usaha pengolahan, khususnya pengolahan ikan lele.

4. Peneliti

Sebagai informasi pembelajaran untuk menambah wawasan pengetahuan dan informasi usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS" serta pedoman untuk mengadakan penelitian lebih lanjut.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Pola Pembiayaan Usaha Kecil: Pengolahan Ikan Lele, dijelaskan bahwa pengolahan ikan lele pada dasarnya dapat dibagi menjadi dua jenis pengolahan, yaitu pengolahan kering dan pengolahan basah. Pengolahan kering adalah pengolahan ikan lele menjadi produk abon, keripik daging, keripik kulit, dan keripik sirip. Pengolahan ikan lele ini memberikan nilai tambah untuk ikan lele. Ikan lele yang biasanya hanya digoreng memiliki nilai tambah rendah dan pasarnya terbatas. Tetapi jika diolah menjadi abon dan keripik akan mempunyai nilai tambah lebih tinggi dengan jangkauan pasar lebih luas (Departemen Koperasi dan UKM, 2009).

Hasil analisis aspek pemasaran menunjukkan pengolahan ikan lele mempunyai prospek pasar yang cerah dan perbankan menganggap usaha budidaya dan pengolahan ikan lele ini adalah usaha yang layak secara finansial dan *bankable*. Hasil analisis aspek teknis menunjukkan proses pengolahan abon lele dan keripik lele cukup sederhana dan hampir semua proses pengolahan dilakukan dengan manual, sehingga mudah diterapkan di daerah-daerah lain yang mempunyai produksi ikan lele. Pengolahan ikan lele ini memanfaatkan semua bagian yang terdapat pada ikan lele, dagingnya diolah menjadi abon dan keripik, kulit dan sirip dapat diolah menjadi keripik, bahkan tulang/duri dapat diolah menjadi tepung tulang ikan sebagai bahan baku pakan ternak. Hasil analisis aspek finansial menunjukkan usaha pengolahan ikan lele layak untuk dilakukan, dengan total kebutuhan biaya adalah sebesar Rp154.906.000,-, yang terdiri dari biaya investasi sebesar Rp113.900.000,- dan modal kerja sebesar Rp41.006.000,-. Kriteria kelayakan usaha pengolahan ikan lele adalah nilai NPV sebesar Rp58.319.722,- dengan IRR 35,93%,

nilai Net B/C Ratio 1,51 kali, dan masa pengembalian modal selama 2,36 tahun. Penurunan harga jual produk atau pendapatan usaha lebih sensitif terhadap kelayakan usaha dibandingkan kenaikan biaya produksi. Penurunan pendapatan hanya boleh menurun sampai 4%, sedangkan kenaikan biaya produksi boleh naik mencapai 6% (Departemen Koperasi dan UKM, 2009).

Pengembangan usaha pengolahan ikan lele memberikan manfaat yang positif dari aspek sosial ekonomi wilayah dengan terbukanya peluang kerja serta peningkatan pendapatan masyarakat, dan tidak menimbulkan dampak negatif bagi lingkungan. Tantangan utama usaha pengolahan ikan lele adalah faktor teknis, yaitu ketersediaan bahan baku ikan lele dengan ukuran yang disyaratkan untuk pengolahan ikan lele. Pengolahan ikan lele menggunakan lele dengan ukuran besar, namun kadang kala tidak tersedia sehingga digunakan ikan-ikan lele dengan ukuran kecil yang biasa dikonsumsi sehingga menyebabkan terjadinya persaingan bahan baku antara pengolahan ikan lele dengan ikan lele yang dikonsumsi sebagai pecel lele (Departemen Koperasi dan UKM, 2009).

2.2 Produk Olahan Ikan Lele

2.2.1 Abon Ikan Lele

Abon ikan adalah jenis makanan awetan yang terbuat dari ikan laut yang diberi bumbu, diolah dengan cara perebusan dan penggorengan. Produk yang dihasilkan mempunyai bentuk lembut, rasa enak, bau khas, dan mempunyai daya awet yang relatif lama (Margono, 1993).

Abon adalah makanan yang yang terbuat dari serat daging hewan. Penampilannya biasanya berwarna coklat terang hingga kehitam-hitaman dikarenakan dibumbui kecap. Abon tampak seperti serat-serat kapas, karena

didominasi oleh serat-serat otot yang mengering yang disuwir-suwir. Karena kering dan nyaris tak memiliki sisa kadar air, abon biasanya awet disimpan berminggu-minggu hingga berbulan-bulan dalam kemasan yang kedap udara. Selain terbuat dari bahan dasar daging (sapi, kambing, kuda, babi, dan domba), ada beberapa abon yang pembuatannya memakai bahan dasar dari makanan laut, seperti ikan tuna, ikan lele, ikan tongkol, belut, dan udang.

2.2.2 Kripik Ikan

Kerupuk udang atau ikan adalah produk makanan kering yang berasal dari udang atau ikan yang dicampur dengan tepung tapioka atau tepung terigu. Limbah Kulit dan kepala udang dapat digunakan untuk bahan pembuat petis dan terasi (Saraswati, 1986).

Krupuk ikan adalah jenis makanan yang terbuat dari daging ikan yang telah dipisahkan antara daging, kulit dan kepala. Daging ikan yang telah dibersihkan ditumbuk sampai halus kemudian dicampurkan dengan bawang putih yang telah ditumbuk halus. Setelah itu ditambahkan tepung terigu dan tepung tapioka, kemudian adonan dimasukkan kedalam loyang dan dikukus sampai matang. Setelah dingin adonan diiris-iris dengan ketebalan antara 0,1-0,2 mm. Selanjutnya adonan yang telah dipotong dijemur sampai kering agar saat proses penggorengan krupuk menjadi mengembang dan renyah. selain krupuk yang memakai bahan dasar ikan ada juga krupuk yang memakai bahan dasar udang.

2.3 Klasifikasi dan Morfologi Ikan Lele

Menurut Djatmiko (1986), Tata nama pada ikan dan jenis hewan lainnya didasarkan pada tubuh dan sifat-sifat yang dimilikinya. Bentuk tubuh lele yang bulat

dan memanjang membuatnya dapat dilihat pada gambar 1 dan dikelompokkan dalam golongan sebagai berikut:

Filum : Chordata

Kelas : Actinopterygii

Ordo : Ostariophysi

Sobordo : Siluroidea

Famili : Clariidae

Genus : Clarias

Species : Clarias sp.

Nama asing : *African catfish*

Nama lokal : Ikan lele (P.Jawa), keli/keeling (P.Sulawesi), Pintat (P.Kalimantan), dan kalang (P.Sumatra).



Gambar 1. Ikan lele

(sumber: www.googleimage.com)

Jenis lele yang beredar di masyarakat cukup beragam, diantaranya lele lokal, lele dumbo, lele sangkuriang, lele phyton, dan lele paiton. Secara umum, lele memiliki tubuh bulat dan memanjang. Kulitnya licin, berlendir, tetapi tidak bersisik. Warna tubuhnya berbeda setiap jenis lele. Masing-masing memiliki warna khas yang membelah setengah dari lebar kepalanya. Ciri khas pada ikan lele adalah adanya

kumis yang berada di sekitar mulutnya. Kumis inilah yang menyebabkan lele juga dikenal dengan nama *catfis*. Kumis ini berfungsi sebagai alat peraba saat bergerak atau saat mencari makan. Lele memiliki tiga buah sirip tunggal, yaitu sirip punggung, sirip ekor, dan sirip dubur. Lele juga memiliki dua buah sirip berpasangan, yaitu sirip dada dan sirip perut. Selain untuk berenang, sirip juga berfungsi menjaga keseimbangan tubuh saat diam (Djarmiko, 1986).

2.4 Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Subagyo (2007), studi kelayakan bisnis adalah studi untuk melihat besaran nilai kelayakan dalam sebuah usaha yang dikembangkan. Studi ini dilakukan dengan melihat nilai kelayakan investasi bisnis yang dijalankan. Ditambahkan oleh Sucipto (2011) adalah penelitian yang mendalam tentang dapat tidaknya atau layak tidaknya suatu rencana bisnis yang dilakukan dengan berhasil dan menguntungkan tidak hanya pada nilai ekonomis/finansial, akan tetapi cenderung melihat kemanfaatan yang lebih luas bagi daerah/lokasi dimana bisnis tersebut dilaksanakan. Sedangkan studi kelayakan bisnis dalam arti sempit merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya suatu bisnis dibangun, tetapi juga pada saat bisnis tersebut beroperasi secara rutin dengan berhasil untuk memperoleh keuntungan yang maksimal secara ekonomis/finansial.

2.4.1 Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan aspek yang berhubungan dengan input dan output daripada barang-barang dan jasa-jasa yang akan digunakan serta dihasilkan di dalam suatu kegiatan proyek. Aspek teknis meliputi sarana dan prasarana yang digunakan dalam suatu perusahaan, selain itu aspek teknis juga meliputi kegiatan

yang dilakukan dalam suatu perusahaan yang dimulai dari pengadaan bahan baku, pengolahan sampai dengan pemasaran produk (Pudjosumarto, 1985).

Pemahaman tentang aspek teknis dalam suatu usaha perlu dilakukan bahkan menjadi hal yang wajib untuk dipahami. Beberapa aspek teknis yang perlu dipahami antara lain:

1. Permodalan usaha yaitu seberapa besar modal yang dibutuhkan untuk menjalankan suatu usaha
2. Aspek hukum dalam wisata yaitu mengenai masalah badan hukum usaha, hak paten, merek produk, perpajakan dan sebagainya sehingga usaha yang kita jalankan akan berjalan sesuai hukum dan peraturan yang berlaku.
3. Pengelolaan keuangan usaha yang tak boleh dilewatkan dan diremehkan. Pengelolaan keuangan yang baik menjadi kunci dalam usaha. Hal ini berkaitan dengan besar kecilnya keuntungan yang akan didapat dari usaha tersebut.

2.4.2 Aspek Finansil

Aspek finansil merupakan hal-hal yang berhubungan dengan masalah keuangan yang diinvestasikan. Penilaian aspek keuangan meliputi penilaian sumber-sumber dana yang akan diperoleh, kebutuhan biaya investasi, pendapatan dan biaya yang dikeluarkan selama beberapa periode (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Aspek finansil yang akan digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek yaitu permodalan, biaya produksi, jumlah produksi, penerimaan, *revenue cost ratio* (R/C ratio), keuntungan, rentabilitas dan *break event point* (BEP) serta analisis jangka panjang yaitu *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), *net benefit cost ratio* (Net B/C), *payback period* (PP) dan analisis sensitivitas.

2.4.2.1 Kelayakan Finansial Jangka Pendek

a. Permodalan

Investasi yang dilakukan dalam berbagai bidang usaha sudah tentu memerlukan sejumlah modal (uang) disamping keahlian lainnya. Modal yang digunakan untuk membiayai suatu bisnis, mulai dari biaya prainvestasi, biaya investasi dalam aktifitas tetap sampai dengan modal kerja atau aktifa lancar. Untuk memenuhi kebutuhan investasi, modal dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada, baik modal sendiri maupun modal pinjaman (Riyanto, 2008).

Lebih lanjut menurut Riyanto (2008), pada prinsipnya pemenuhan kebutuhan dana suatu perusahaan dapat disediakan dari sumber interen perusahaan yaitu sumber dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan dan sumber eksteren yang berasal dari luar perusahaan.

Modal yang digunakan dalam usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS" mulai dari biaya pra-investasi, biaya investasi dalam aktiva tetap sampai aktiva lancar.

b. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah keseluruhan biaya yang digunakan pada produksi, meliputi biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan pada usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS".

Setiap usaha yang akan dilaksanakn memerlukan biaya-biaya atau pengeluaran usaha. Menurut prinsip ekonomi, dengan biaya tertentu diharapkan hasil yang optimal, atau dengan kata lain untuk mendapatkan hasil tertentu dengan biaya yang serendah mungkin (Primyastanto, 2006).

$$TC = FC + VC$$

Dimana:

TC : Total Cost (Biaya Total)

FC : Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC : Variable Cost (Biaya Tidak Tetap)

Sedangkan biaya perikanan menurut Rahardi dalam Primyastanto (2007), merupakan modal yang harus dikeluarkan untuk membudidayakan ikan dari praproduksi, produksi, panen, hingga pemasaran. Berdasarkan sifat penggunaannya, biaya dalam proses produksi dibedakan menjadi 2, yaitu:

1. Biaya tetap (fixed cost), merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang penggunaannya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi.
2. Biaya tidak tetap (Variable Cost), adalah biaya yang besar kecilnya berhubungan langsung dengan jumlah produksi, dimana besar kecilnya tergantung pada jumlah yang akan diproduksi.

c. Penerimaan

Menurut Soekarwati (1997), penerimaan adalah nilai dari total produk yang dihasilkan dalam jangka waktu tertentu, dimana besar penerimaan tergantung pada harga dan jumlah dari produksi. Hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan.

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR : Total Revenue (Total penerimaan)

P : Harga

Q : Jumlah barang per unit

d. RC Ratio

Analisa R/C Ratio merupakan alat analisa untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Suatu usaha dikatakan layak bila nilai R/C Ratio lebih besar dari 1 ($R/C > 1$). Hal ini menggambarkan semakin tinggi nilai R/C Ratio maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi (Effendi dan Oktariza, 2006).

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

Dimana apabila:

$R/C > 1$, maka usaha tersebut dikatakan menguntungkan

$R/C = 1$, maka usaha tersebut dikatakan impas

$R/C < 1$, maka usaha tersebut mengalami kerugian

e. Rentabilitas

Menurut Riyanto (2008), yang dimaksud dengan rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

Adapun rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$\text{Rentabilitas} = \frac{L}{M} \times 100\%$$

Dimana:

L = Jumlah laba yang diperoleh selama periode waktu tertentu

M = Modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut

Rentabilitas = Imbalan yang diperoleh dari modal yang digunakan.

f. Keuntungan

Keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap (Primyastanto, 2006). Setiap kegiatan usaha yang akan dilaksanakan memerlukan biaya-biaya atau pengeluaran usaha.

$$\Pi = TR - TC$$

Dimana :

- Π : Keuntungan
TR : Total Revenue (pendapatan kotor)
TC : Total cost (total biaya untuk Produksi)

Kriterianya adalah :

- Apabila $TR > TC$, maka usaha tersebut laba.
- Apabila $TR = TC$, maka usaha tersebut impas.
- Apabila $TR < TC$, maka usaha tersebut rugi

g. Break Event Point (BEP)

Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisa break even dapat pula diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi oleh perusahaan. Untuk maksud tersebut komposisi (perbandingan) antara barang-barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya (product mix dan sales mix). Sales mix adalah perbandingan penjualan antara produk yang satu dengan produk yang lainnya, sedangkan product mix ialah perbandingan jumlah produk yang dijual antara produk yang satu dengan produk yang lain (Munawir, 1986). Untuk mengetahui nilai hasil penjualan produksi

sama dengan biaya produksi dalam usaha budidaya ikan nila ini yang bisa dikatakan dengan istilah pengusaha mengalami titik impas maka dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

1. BEP atas Dasar Unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Dimana :

FC = Biaya Tetap (fixed Cost)

P = Harga Jual Per Unit

VC = Biaya Variabel (Variabel Cost)

2. BEP atas Dasar Sales

$$BEP = \frac{FC}{1 - VC/S}$$

Dimana :

VC = Biaya Variabel (Variabel Cost)

S = Volume penjualan

FC = Biaya Tetap (Fixed Cost)

3. Perhitungan matematis sales mix

$$sales\ mix = \frac{r}{1 - TV/S}$$

Dimana :

VC = Biaya Variabel (Variabel Cost)

S = Volume penjualan

FC = Biaya Tetap (Fixed Cost)

2.4.2.2 Kelayakan Finansial Jangka Panjang

a. NPV (Net Present Value)

Net Present Value yaitu selisih antara Present Value dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih (aliran kas operasional maupun aliran kas terminal) di masa yang akan datang (Umar, 2000). Untuk menghitung nilai sekarang perlu ditentukan tingkat bunga yang relevan. $NPV > 0$ berarti proyek tersebut dapat menciptakan cash inflow dengan persentase lebih besar dibandingkan opportunity cost modal yang ditanam kan. Apabila $NPV = 0$, proyek kemungkinan dapat diterima karena cash inflow yang akan diperoleh sama dengan opportunity cost dari modal yang ditanamkan.

Jadi semakin besar nilai NPV, semakin baik bagi proyek tersebut untuk dilanjutkan (Rangkuti, 2004). Perhitungan NPV memerlukan dua kegiatan penting, yaitu : (1) menaksir arus kas, dan (2) menentukan tingkat bunga yang dipandang relevan.

b. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Menurut Marimin (2004), *Net B/C* merupakan perbandingan sedemikian rupa sehingga pembilangnya terdiri atas *Present Value* total dari *benefit* bersih dalam tahun-tahun di mana *benefit* bersih itu bersifat positif, sedangkan penyebutnya terdiri atas *Present Value* total dari biaya bersih dalam tahun-tahun dimana $B_t - C_t$ bersifat negatif, yaitu biaya kotor lebih besar daripada *benefit* kotor. Jika $Net B/C \geq 1$, maka proyek dikatakan layak diterima, sedangkan $Net B/C < 1$, maka proyek dikatakan tidak layak diterima (Marimin, 2004). *Net B/C* ialah perbandingan antara total PV dari *benefit* bersih dalam tahun-tahun dimana *benefit* bersih itu bersifat positif dengan total PV dari biaya bersih dalam tahun-tahun

dimana $B_t - C_t$ bersifat negatif (biaya kotor lebih besar daripada *benefit* kotor).

Rumus dari *Net B/C* ialah sebagai berikut :

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t - B_t}{(1+i)^t}}$$

Dimana :

B_t = Benefit pada tahun ke- t

C_t = Biaya pada tahun ke- t

n = Umur teknis

i = Tingkat suku bunga

Dengan kriteria:

- 1) Bila $\text{Net B/C} \geq 1$, maka proyek dikatakan layak,
- 2) Bila $\text{Net B/C} < 1$, maka proyek dikatakan tidak layak.

c. IRR (Internal Rate Of Return)

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal (Umar, 2001). IRR adalah salah satu metode untuk mengukur tingkat investasi.

$$\text{Rumus yang dipakai: } I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}$$

dimana :

t = tahun ke

n = jumlah tahun

I_0 = nilai investasi awal

CF_t = arus kas bersih

IRR = tingkat bunga yang dicari harganya

Nilai IRR dapat dicari dengan cara coba-coba (trial and error). Caranya, hitung nilai sekarang dari arus kas dari suatu investasi dengan menggunakan suku bunga yang wajar, misalnya 10 %, lalu bandingkan dengan biaya investasi, jika nilai investasi lebih kecil, maka dicoba lagi dengan suku bunga yang lebih tinggi demikian seterusnya sampai biaya investasi menjadi sama besar. Sebaliknya, dengan suku bunga wajar tadi nilai investasi lebih besar, coba lagi dengan suku bunga yang lebih rendah sampai mendapat nilai investasi yang sama besar dengan nilai sekarang (Umar, 2001). Decision rule metode ini adalah

“terima investasi yang diharapkan memberikan $IRR \geq$ tingkat bunga yang dipandang layak”. Kelemahan metode IRR ini adalah bahwa i yang dihitung akan merupakan angka yang sama untuk setiap tahun usia ekonomis dan bisa diperoleh i yang lebih dari satu angka. Kelemahan lainnya adalah pada saat perusahaan harus memilih proyek yang bersifat mutually exclusive (Husnan, 1997).

Kriteria penilaian: Jika IRR yang didapat ternyata lebih besar dari ‘rate of return’ yang ditentukan maka investasi dapat diterima.

d. Payback Period (PP)

Payback Periode adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (initial cash investment) yang menggunakan aliran kas, dengan kata lain payback period merupakan rasio antara ‘initial cash investment’ dengan ‘cash inflow’-nya, yang hasilnya merupakan satuan waktu. Selanjutnya nilai rasio ini dibandingkan dengan maximum payback period yang dapat diterima (Umar, 2001).

Jika ‘payback period’ lebih pendek waktunya dari ‘maximum payback period’-nya maka usulan investasi dapat diterima. Metode ini cukup sederhana sehingga

mempunyai beberapa kelemahan antara lain tidak memperhatikan konsep nilai waktu dari uang, disamping juga tidak memperhatikan aliran kas masuk setelah payback (Umar, 2001). Untuk mengatasi kelemahan karena mengabaikan nilai waktu uang, metode perhitungan payback period dicoba diperbaiki dengan mempresent-valuekan arus kas, dan dihitung periode paybacknya. Cara ini disebut sebagai discounted payback period (Husnan, 1999).

2.4.3 Aspek Manajemen

Analisis aspek manajemen bertujuan untuk menilai keberhasilan suatu proyek mencapai tujuan yang telah direncanakan dan ditetapkan sebelum proyek dilaksanakan. Tingkat kesesuaian data yang dievaluasi antara landasan teori dengan masalah yang sebenarnya yang ada di lapang didasarkan pada penilaian terhadap fungsi-fungsi manajemen. Aspek manajemen ini sendiri diharapkan mencakup analisis mengenai manfaat sosial ekonomi yang diberikan. Oleh karena itu proyek memiliki tanggung jawab social terhadap masyarakat dan pemerintah disamping tanggung jawab ekonomis yang terlebih dahulu dibebankan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Manajemen merupakan proses membuat perencanaan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan berbagai usaha dari anggota organisasi dan menggunakan semua sumberdaya organisasi untuk mencapai sasaran. *Planning* (merencanakan) dilakukan dengan menetapkan sasaran dan tindakan yang perlu untuk mencapai sasaran tersebut. *Organizing* (mengorganisasikan) merupakan proses memperkerjakan dua orang atau lebih untuk berkerja sama dealam cara terstruktur guna mencapai sasaran spesifik atau beberapa sasaran. *Leading* (memimpin) adalah proses mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan pekerjaan dari anggota kelompok atau seluruh organisasi.

Controlling (pengendalian) merupakan proses untuk memastikan bahwa aktifitas sebenarnya sesuai dengan aktivitas yang direncanakan (Handoko, 2009).

a. Perencanaan (*planning*)

Perencanaan merupakan fungsi terpenting diantara fungsi-fungsi manajemen yang ada. Perencanaan juga menentukan apa yang harus dicapai, siapa yang bertanggung jawab dan mengapa hal itu harus dicapai. Perencanaan sangat diperlukan untuk mengikuti perkembangan dimasa yang akan datang. Tanpa adanya suatu perencanaan yang matang maka suatu usaha tidak akan berjalan lancar. Perencanaan merupakan penentuan terlebih dahulu serangkaian tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

b. Pengorganisasian (*organizing*)

Setelah para manajer menetapkan tujuan dan menyusun rencana untuk mencapainya, maka mereka perlu merancang dan mengembangkan suatu organisasi yang akan dapat melaksanakan berbagai program tersebut secara sukses. Pengorganisasian adalah 1) Penentuan sumber daya–sumber daya dan kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi 2) Perancangan dan pengembangan suatu organisasi atau kelompok kerja yang dapat membawa hal–hal tersebut kearah tujuan 3) Penugasan tanggung jawab tertentu dan 4).pendelegasian wewenang yang diperlukan kepada individu untuk melaksanakan tugasnya.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pengorganisasian adalah proses pengelompokan kegiatan atau pekerjaan dalam unit-unit. Tujuannya supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing.

c. Pergerakan (*actuating*)

Pergerakan adalah tindakan untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pemimpin (manajer) harus menggerakkan bawahannya (para karyawan) untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk, dan memberi motivasi (Kasmir dan Jakfar, 2012).

d. Pengawasan (*controlling*)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), pengawasan merupakan proses penentuan apa yang harus dicapai, yaitu standart, apa yang sedang dilakukan misalnya dalam pelaksanaan, menilai pelaksanaan dan perlu melakukan perbaikan-perbaikan, sehingga pelaksanaan sesuai dengan rencana, yaitu selaras dengan standar. Pengawasan merupakan fungsi terakhir yang harus dilakukan dalam manajemen, sebab dengan pengawasan dapat diketahui hasil yang telah tercapai, sehingga dapat mengukur seberapa jauh hasil yang telah dicapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan.

2.4.4 Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah mengatarkan barang dan jasa yang tepat, kepada orang yang tepat, di tempat yang tepat, pada waktu yang tepat, dengan harga yang tepat, serta dengan komunikasi dan promosi yang tepat (Subagyo, 2007).

Aspek pemasaran penting hal yang penting dipelajari karena tidak ada suatu proyek bisnis maupun usaha yang berhasil tanpa adanya permintaan barang dan jasa yang diproduksi. Analisis pasar dan pemasaran bertujuan untuk mengetahui seberapa besar luas pasar yang ada, pertumbuhan permintaan dan pangsa dari produk tersebut (Umar, 2001).

a. Produk

Produk merupakan sesuatu yang memiliki nilai guna dan bisa ditawarkan, dimiliki, atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan. Dalam pemilihan jenis barang atau produk harus memperhatikan kebutuhan pasar. Hal tersebut berkaitan dengan besarnya modal dan fasilitas yang tersedia, selera konsumen, kualitas barang atau produk dan menyesuaikan situasi dan kondisi pasar yang ada (Tohar, 2000).

b. Penetapan harga

Menurut Ibrahim (1998), kesalahan dalam penetapan harga akan menyebabkan kesalahan dalam kelayakan usaha, oleh karenanya kebijakan dalam penetapan harga harus benar-benar diperhitungkan secara tepat dan benar. Kebijakan dalam penentuan harga adalah kegiatan yang amat penting, karena apabila harga terlalu tinggi, produk tersebut mengalami kesulitan dalam memasuki pasar, demikian pula sebaliknya dengan harga yang terlalu rendah akan menyebabkan kerugian terhadap kegiatan usaha. Penentuan harga harus benar-benar diperhitungkan, termasuk besarnya keuntungan yang di inginkan.

c. Margin Pemasaran

Menurut Riana dan Baladina (2005), margin pemasaran didefinisikan sebagai selisih harga di tingkat produsen dengan di tingkat konsumen. Margin pemasaran berbeda dengan biaya pemasaran meskipun ada kemungkinan besarnya margin pemasaran sama dengan biaya pemasaran. Terkadang margin pemasaran lebih kecil dari pada biaya pemasaran karena ada pelaku pasar yang menanggung kerugian.

d. Saluran Pemasaran

Menurut Riana dan Baladina (2005), saluran pemasaran adalah perpindahan barang dari produsen ke konsumen akhir. Semakin panjang saluran pemasaran,

biaya pemasaran akan semakin besar karena semakin banyak pelaku-pelaku yang ikut serta dalam kegiatan pemasaran. Penyebab dari biaya pemasaran semakin besar, tidak hanya dari biaya transportasi saja akan tetapi karena perpindahan produk berkali-kali dan setiap pelaku pasar mengambil keuntungan.

Dalam saluran pemasaran terdapat istilah saluran langsung dimana produsen melakukan transaksi langsung dengan konsumen. Menurut Madura (2001), keuntungan yang didapatkan melalui saluran langsung adalah perbedaan yang jelas antara biaya produksi dan harga yang dibayarkan oleh konsumen kepada produsen. Selain itu manfaat lain dari saluran langsung adalah produsen dapat dengan mudah memperoleh masukan atas produk yang dijual secara langsung oleh konsumen, sehingga kekurangan atas produk dapat diperbaiki maupun kelebihan produk dapat ditinggalkan untuk mencapai kepuasan konsumen.

e. Distribusi

Distribusi merupakan salah satu dari faktor strategi fungsi marketing. Distribusi menyangkut tentang bagaimana cakupan pasar yang dapat dijangkau serta saluran distribusi seperti apa yang perlu dimanfaatkan (Amin, 2003). Ditambahkan oleh Madura (2001), bahwa keputusan perusahaan tentang distribusi menentukan bagaimana cara produk yang dibuat dapat dijangkau oleh pelanggannya. Perusahaan harus mengembangkan strategi untuk memastikan bahwa produk yang didistribusikan kepada pelanggan berada pada tempat yang tepat.

2.5 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisis lingkungan eksternal dan internal yang berpengaruh pada strategi pengembangan usaha dan dianalisis secara deskriptif

kualitatif, yang meliputi faktor internal dan faktor eksternal pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”. Analisis SWOT digunakan untuk menjawab tujuan kedua dari penelitian ini.

Faktor internal adalah faktor dari dalam usaha yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang ada pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”.

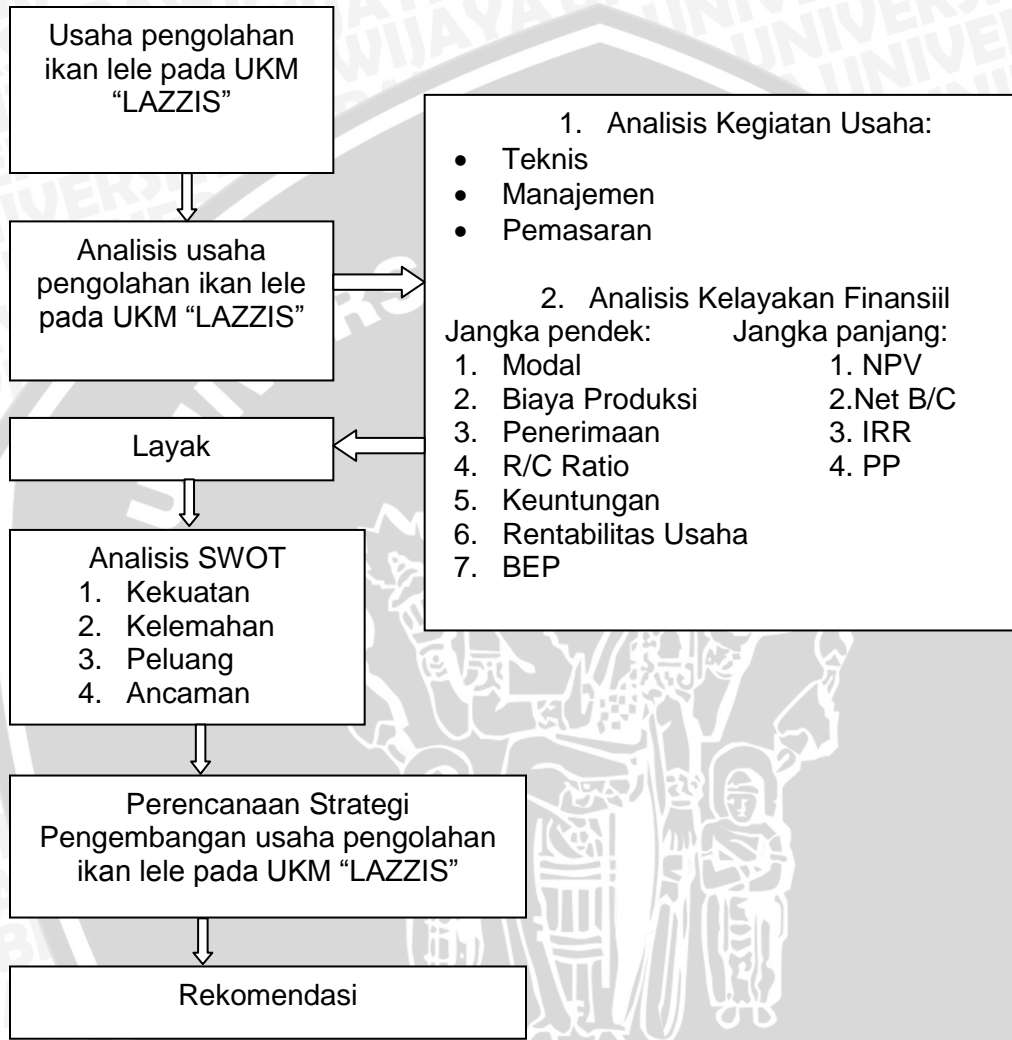
- Kekuatan adalah kompetensi khusus yang terdapat pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dan kemampuan dalam pengembangan usaha.
- Kelemahan adalah kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang kinerja yang dapat menjadi penyebab terjadinya kerugian pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”.

Faktor eksternal adalah faktor dari lingkungan luar usaha yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”.

- Peluang adalah perubahan yang dapat dilihat sebelumnya untuk waktu dekat, di masa mendatang dan akan memberikan keuntungan bagi usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”.
- Ancaman adalah gejala-gejala yang merupakan dampak negatif, namun umumnya berada di luar kendali pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”.

2.6 Kerangka Berfikir

Kerangka pemikiran dalam penelitian perencanaan pengembangan usaha pengolahan ikan pindang dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 3. Kerangka Pemikiran

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat yang dipilih dalam pelaksanaan penelitian bertempat di Jalan Teluk Bayur 151, Kelurahan Teluk Bayur, Kecamatan Blimbing, Malang, Jawa Timur. Dilaksanakan pada bulan Juni 2015.

Alasan mengapa mengambil tempat penelitian di Kelurahan Teluk Bayur ini dikarenakan tempat ini hanya memiliki satu UKM pengolahan ikan lele dengan jumlah produk yang cukup banyak yaitu abon lele, kripik lele, kripik kulit lele dan es dawet lele. Permintaan pasar akan lele di masyarakat cukup tinggi dan mudah untuk mendapatkan bahan bakunya. Oleh karena itu perlu diadakan penelitian untuk mengembangkan usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS" yang bedara di Kelurahan Teluk Bayur, Kecamatan Blimbing, Malang, Jawa Timur.

3.2 Jenis Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif. Menurut Nazir (2005), metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu obyek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Sedangkan Menurut Suryabrata (1991), tujuan penelitian adalah untuk membuat pencandraan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.

Pada metode deskriptif ini peneliti berusaha mendeskripsikan dan menginterpretasikan kondisi usaha saat ini berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sesuai dengan keadaan yang sebenarnya tentang teknis produksi, pemasaran, manajemen, lingkungan dalam usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS". Hal ini dimaksudkan untuk menjawab tujuan yang ada dalam penelitian ini.

3.3 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti dalam hal ini adalah studi kasus. Menurut Nazir (2014), studi kasus atau penelitian kasus (case study) adalah penelitian tentang status subyek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Subyek penelitian dapat saja individu, kelompok, lembaga, maupun masyarakat. Tujuan studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus, ataupun status dari individu, yang kemudian dari sifat-sifat khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum.

Studi kasus dalam pengertian Narbuko dan Achmadi (2007), adalah penelitian yang memberi gambaran secara rinci tentang latar belakang, karakteristik yang khas dari kasus, yang kemudian dijadikan suatu yang bersifat umum.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dokumentasi dan studi pustaka.

3.4.1 Wawancara

Wawancara adalah cara pengumpulan data dengan cara bertanya langsung pada narasumber yang dilakukan secara sistematis dengan cakupan materi sesuai

tujuan penelitian (Marzuki, 1983). Wawancara (interview) adalah pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung oleh pewawancara (pengumpul data) kepada responden (Nazir, 2005).

Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan memberi pertanyaan kepada responden penelitian yaitu pemilik usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" yang meliputi data sejarah berdirinya usaha, teknis produksi, biaya yang dikeluarkan, modal yang digunakan, saluran pemasaran, struktur organisasi, pengawasan, pengarahan dan aspek lingkungan yang ditimbulkan pada usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS" serta hal-hal lain yang berkaitan dengan wawancara kepada responden.

3.4.2 Observasi

Secara umum, observasi merupakan cara atau metode menghimpun keterangan atau data yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena yang sedang dijadikan sasaran pengamatan. Dengan kata lain, observasi dilakukan untuk memperoleh informasi tentang kelakuan observee yang sebenarnya. Dengan demikian, melalui kegiatan observasi dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas tentang kehidupan sosial yang sukar diperoleh dengan menggunakan metode lain. Observasi sangat diperlukan jika observer belum memiliki banyak keterangan tentang masalah yang diselidikinya. Sehingga observer dapat memperoleh gambaran yang jelas tentang masalahnya serta petunjuk-petunjuk cara memecahkannya.

Sehubungan dengan fungsinya sebagai pengumpul data, maka observasi harus dilakukan secara sistematis dan terarah, bukan dengan secara kebetulan saja. Dalam hal ini, observasi serta pencatatannya sedapat mungkin dilakukan menurut prosedur dan aturan-aturan tertentu sehingga hasil observasi memberi

kemungkinan untuk ditafsirkan secara ilmiah. Lebih jauh dikatakan, kegiatan observasi diusahakan mengamati keadaan yang wajar dan yang sebenarnya tanpa ada usaha yang disengaja untuk mempengaruhi, mengatur dan memanipulasi situasi dan kondisi yang sedang diamati (Nasution, 2000).

Adapun observasi atau pengamatan langsung pada penelitian ini mengenai aspek teknis yang meliputi pemilihan bahan baku, pemisahan antara kulit dan daging ikan lele, penghalusan bumbu, penggilingan daging ikan lele, penjemuran kulit ikan lele, pencampuran daging ikan lele dan bumbu, penggorengan kripik ikan lele, pengolahan ikan lele menjadi dawet, hingga pengemasan abon lele dan kripik ikan lele, keadaan usaha, aspek pemasaran usaha pengolahan ikan lele serta aspek lingkungan yang ditimbulkan.

3.4.3 Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Kuesioner dapat efektif jika responden cukup besar dan wilayah penelitian sangat luas (Sugiyono, 2011).

3.4.4 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan data berupa dokumen seperti ini bisa dipakai menggali informasi yang terjadi di masa silam. Peneliti perlu memiliki kepekaan teoretik untuk memaknai semua dokumen tersebut sehingga tidak sekedar barang yang tidak bermakna (Nazir, 2014)

Dalam penelitian ini dokumentasi yang dilakukan adalah dengan mencatat hasil wawancara dari narasumber serta mengambil foto lokasi, proses pengolahan ikan lele dan pemasaran olahan ikan lele untuk digali informasi yang didapatkan.

3.4.5 Studi Pustaka

Menurut Narbuko dan Achmadi (2007), setiap penelitian ilmiah akan banyak bersandarkan dan bergantung kepada kepustakaan. Dan akan dimaklumi bahwa hasil penelitian yang sudah ada belumlah bersifat final. Artinya masih terbuka kesempatan bagi orang lain untuk mengoreksi dan bila perlu menguji kembali hasilnya agar ada kesempurnaan. Untuk dapat mempersoalkannya harus betul-betul mendalami mengenai tulisan-tulisan dari kepustakaan. Dalam penelitian ini studi pustaka diperoleh dari buku-buku, hasil penelitian (skripsi, tesis dan disertasi) serta jurnal-jurnal resmi.

3.5 Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan sekunder.

3.5.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti secara langsung dari sumber utama. Data primer merupakan data asli karena merupakan data baru. Untuk mendapatkan data primer peneliti bisa menggunakan cara observasi, wawancara, dan melalui kuesioner (Aedi, 2010).

Data ini diperoleh secara langsung dengan melakukan pengamatan dan pencatatan dari partisipasi, hasil observasi dan wawancara. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara mencatat data yang bersumber dari pemilik usaha dan tenaga kerja dalam perusahaan tersebut.

3.5.2 Data Sekunder

Menurut Hendri (2009), data sekunder merupakan informasi yang dikumpulkan bukan untuk kepentingan studi yang sedang dilakukan saat ini tetapi

untuk beberapa tujuan lain. Sedangkan, data primer merupakan informasi yang dikumpulkan terutama untuk tujuan investigasi yang sedang dilakukan.

a. Keunggulan Data Sekunder

Pada dasarnya terdapat empat keunggulan data sekunder, yaitu:

1. lebih hemat waktu dan hemat biaya bagi periset. Jika informasi yang diperlukan tersedia sebagai data sekunder, maka periset hanya perlu pergi ke perpustakaan atau menjelajah internet, menentukan sumber yang sesuai, serta mengambil dan mencatat informasi yang diinginkan. Hal ini memakan waktu tidak lebih dari beberapa hari dan lebih murah. Dengan data sekunder, beban yang dikeluarkan selama proses pengumpulan data telah dibayar oleh penyusun awal informasi. Meskipun masih diperlukan biaya untuk menggunakan data itu (tidak seperti data statistik yang dikompilasi oleh pemerintah atau asosiasi perdagangan, data komersial tidaklah gratis), namun biayanya tetap jauh lebih rendah dibandingkan jika perusahaan mengumpulkan sendiri informasinya.
2. Meskipun data sekunder jarang dapat melengkapi persyaratan data sebuah proyek riset, paling tidak dapat: (a). Membantu dalam merumuskan permasalahan, dan (b). Menjadi sumber data perbandingan sehingga data primer dapat dievaluasi dan diinterpretasikan lebih mendalam.
3. Daya cakupnya yang dapat berskala nasional dan internasional.
4. Data dapat diperoleh diluar kemampuan periset (misalnya data BPS).

b. Kelemahan Data Sekunder

Pada umumnya terdapat tiga kelemahan data sekunder, yaitu:

1. Jarang sekali data sekunder dapat memenuhi tujuan proyek penelitian. Hal ini disebabkan oleh factor unit pengukuran, definisi kelas yang dipergunakan dan peredaran publikasi yang tidak sesuai dengan kebutuhan.

2. Data dikumpulkan untuk tujuan yang berbeda dengan tujuan penelitian yang sedang dilakukan.

Pengambilan keputusan pemasaran biasanya memerlukan informasi yang mutakhir, padahal sumber data sekunder memerlukan waktu yang cukup lama dalam proses antara pengumpulan data dan penerbitannya.

Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber yaitu buku, laporan Skripsi, Jurnal Ilmiah, laporan tahunan Departemen Kelautan dan Perikanan, kantor kelurahan Pandanwangi tentang usaha pengolahan ikan lele, jumlah penduduk, keadaan geografis Kelurahan Pandanwangi, keadaan umum daerah penelitian.

3.6 Metode Analisa Data

Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang memandang realitas/ gejala atau fenomena yang relatif tetap, konkrit, teramati, terukur, dan hubungan gejala bersifat sebab akibat. Analisa kuantitatif digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2010).

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah untuk menjawab tujuan dari peneliti yaitu deskriptif kualitatif dari aspek teknis, manajemen, pemasaran. Kemudian deskriptif kuantitatif dari aspek finansial jangka pendek maupun jangka panjang dan analisis SWOT. Adapun penjelasan dari analisis data yang akan diteliti sebagai berikut :

1. Analisa Data Untuk Mencapai Tujuan Pertama

Tujuan pertama “Mengetahui deskripsi usaha pengolahan ikan lele pada UKM “LAZZIS” dalam penelitian adalah untuk menganalisis ini digunakan adalah data deskriptif kualitatif. Data deskriptif untuk memberikan deskriptif umum usaha pengolahan ikan lele di mulai dari sejarah berdiri usaha, mengapa memilih usaha, bagaimana struktur organisasi pada usaha tersebut, dampak sosial, lingkungan pada usaha tersebut, faktor pendukung dan penghambat usaha tersebut.

2. Analisa Data Untuk Mencapai Tujuan Kedua

Tujuan kedua “Mengeathui kelayakan usaha dilihat dari aspek teknis, aspek finansil, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial dan aspek lingkungan pada pengolahan ikan lele pada UKM “LAZZIS” dalam penelitian adalah untuk mengetahui dan menganalisis kelayakan usaha pada aspek teknis, finansil (jangka pendek dan jangka panjang), aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial dan aspek lingkungan. Dari kelayakan usaha terdiri dari aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek hukum, aspek sosial dan aspek lingkungan menggunakan analisa data deskriptif kualitatif sedangkan untuk kelayakan finansil (jangka pendek dan jangka panjang) menggunakan data kuantitatif.

3.6.1 Deskriptif Kualitatif

Menurut Basrowi dan Suwandi (2008), metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu. Data kualitatif yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Analisis data kualitatif pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha berdasarkan aspek teknis, aspek pemasaran, dan aspek manajemen pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”.

3.6.1.1 Aspek Teknis

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek teknis pada usaha pengolahan ikan lele UKM “LAZZIS” akan dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum aspek yang berhubungan dengan pembangunan dari usaha pengolahan ikan lele UKM “LAZZIS”, baik dilihat dari faktor lokasi, banyaknya produksi, proses produksi, penggunaan peralatan dalam kegiatan produksi pada usaha pengolahan lele UKM “LAZZIS”. Aspek teknis dimaksudkan sebagai data untuk mencapai tujuan pertama pada penelitian ini.

3.6.1.2 Aspek Finansii

Penelitian ini mengetahui kelayakan finansii yang akan dilakukan dalam jangka pendek dan jangka panjang, menggunakan data deskriptif kuantitatif.

1. Kelayakan Finansii Jangka Pendek (Oprasional)

➤ Permodalan

Modal diartikan sebagai kolektifitas dari barang – barang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debit, sedangkan yang dimaksud dengan barang – barang modal ialah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan. Modal yang menunjukkan bentuknya ialah modal aktif sedangkan modal yang menunjukkan sumbernya atau asalnya ialah modal pasif (Riyanto, 1995).

➤ Biaya Produksi (Total Cost)

Setiap usaha yang akan dilaksan kn memerlukan biaya-biaya atau pengeluaran usaha. Menurut prinsip ekonomi, dengan biaya tertentu diharapkan hasil yang optimal, atau dengan kata lain untuk mendapatkan hasil tertentu dengan biaya yang serendah mungkin (Primyastanto, 2006).

$$TC = FC + VC$$

Dimana:

TC : Total Cost (Biaya Total)

FC : Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC : Variable Cost (Biaya Tidak Tetap)

Sedangkan biaya perikanan menurut Rahardi dalam Primyastanto (2007), merupakan modal yang harus dikeluarkan untuk membudidayakan ikan dari praproduksi, produksi, panen, hingga pemasaran. Berdasarkan sifat penggunaannya, biaya dalam proses produksi dibedakan menjadi 2, yaitu:

3. Biaya tetap (fixed cost), merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang penggunaannya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi.

Biaya tidak tetap (Variable Cost), adalah biaya yang besar kecilnya berhubungan langsung dengan jumlah produksi, dimana besar kecilnya tergantung pada jumlah yang akan diproduksi.

➤ **Penerimaan**

Menurut Soekarwati (1993), penerimaan adalah nilai dari total produk yang dihasilkan dalam jangka waktu tertentu, dimana besar penerimaan tergantung pada harga dan jumlah dari produksi. Hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan.

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR : Total Revenue (Total penerimaan)

P : Harga

Q : Jumlah barang per unit

➤ Revenue Cost Ratio (RC ratio)

Analisa R/C Ratio merupakan alat analisa untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Suatu usaha dikatakan layak bila nilai R/C Ratio lebih besar dari 1 ($R/C > 1$). Hal ini menggambarkan semakin tinggi nilai R/C Ratio maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi (Effendi dan Oktariza, 2006).

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

Dimana apabila:

$R/C > 1$, maka usaha tersebut dikatakan menguntungkan

$R/C = 1$, maka usaha tersebut dikatakan impas

$R/C < 1$, maka usaha tersebut mengalami kerugian

➤ Keuntungan

Keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap (Primyastanto, 2006). Setiap kegiatan usaha yang akan dilaksanakan memerlukan biaya-biaya atau pengeluaran usaha.

$$\Pi = TR - TC$$

Dimana :

Π : Keuntungan

TR : Total Revenue (pendapatan kotor)

TC : Total cost (total biaya untuk Produksi)

Kriterianya adalah :

- Apabila $TR > TC$, maka usaha tersebut laba.
- Apabila $TR = TC$, maka usaha tersebut impas.
- Apabila $TR < TC$, maka usaha tersebut rugi

➤ Return to Equity Capital (REC)

Return to Equity Capital (REC) merupakan analisa yang digunakan untuk mengetahui besarnya imbalan yang diterima dari modal pemilik suatu usaha (Primyastanto, 2005).

$$REC = \frac{\text{Pendapatan Bersih} - \text{NKK}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

➤ Break Even Point (BEP)

Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisa break even dapat pula diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi oleh perusahaan. Untuk maksud tersebut komposisi (perbandingan) antara barang-barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya (product mix dan sales mix). Sales mix adalah perbandingan penjualan antara produk yang satu dengan produk yang lainnya, sedangkan product mix ialah perbandingan jumlah produk yang dijual antara produk yang satu dengan produk yang lain (Munawir, 1986). Untuk mengetahui nilai hasil penjualan produksi sama dengan biaya produksi dalam usaha budidaya ikan nila ini yang bisa dikatakan dengan istilah pengusaha mengalami titik impas maka dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

4. BEP atas Dasar Unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Dimana :

FC = Biaya Tetap (fixed Cost)

P = Harga Jual Per Unit

VC = Biaya Variabel (Variabel Cost)

5. BEP atas Dasar Sales

$$BEP = \frac{FC}{1 - VC/S}$$

Dimana :

VC = Biaya Variabel (Variabel Cost)

S = Volume penjualan

FC = Biaya Tetap (Fixed Cost)

6. Perhitungan matematis sales mix

$$sales\ mix = \frac{r}{1 - TV/S}$$

Dimana :

VC = Biaya Variabel (Variabel Cost)

S = Volume penjualan

FC = Biaya Tetap (Fixed Cost)

➤ Net Present Value (NPV)

Net Present Value yaitu selisih antara Present Value dari investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih (aliran kas operasional maupun aliran kas terminal) di masa yang akan datang (Umar, 2001). Untuk menghitung nilai sekarang perlu ditentukan tingkat bunga yang relevan. $NPV > 0$ berarti proyek tersebut dapat menciptakan cash inflow dengan persentase lebih

besar dibandingkan opportunity cost modal yang ditanam kan. Apabila NPV = 0, proyek kemungkinan dapat diterima karena cash inflow yang akan diperoleh sama dengan opportunity cost dari modal yang ditanamkan.

Jadi semakin besar nilai NPV, semakin baik bagi proyek tersebut untuk dilanjutkan (Rangkuti, 2005). Perhitungan NPV memerlukan dua kegiatan penting, yaitu : (1) menaksir arus kas, dan (2) menentukan tingkat bunga yang dipandang relevan.

➤ Internal Rate of Return (IRR)

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal (Umar, 2001). IRR adalah salah satu metode untuk mengukur tingkat investasi.

$$\text{Rumus yang dipakai: } I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}$$

dimana :

t = tahun ke

n = jumlah tahun

lo = nilai investasi awal

CFt = arus kas bersih

IRR = tingkat bunga yang dicari harganya

Nilai IRR dapat dicari dengan cara coba-coba (trial and error). Caranya, hitung nilai sekarang dari arus kas dari suatu investasi dengan menggunakan suku bunga yang wajar, misalnya 10 %, lalu bandingkan dengan biaya investasi, jika nilai investasi lebih kecil, maka dicoba lagi dengan suku bunga yang lebih tinggi demikian seterusnya sampai biaya investasi menjadi sama besar. Sebaliknya, dengan suku bunga wajar tadi nilai investasi lebih besar, coba lagi dengan suku bunga yang lebih

rendah sampai mendapat nilai investasi yang sama besar dengan nilai sekarang (Umar, 2001). Decision rule metode ini adalah

“terima investasi yang diharapkan memberikan $IRR \geq$ tingkat bunga yang dipandang layak”. Kelemahan metode IRR ini adalah bahwa i yang dihitung akan merupakan angka yang sama untuk setiap tahun usia ekonomis dan bisa diperoleh i yang lebih dari satu angka. Kelemahan lainnya adalah pada saat perusahaan harus memilih proyek yang bersifat mutually exclusive (Husnan, 1999).

Kriteria penilaian: Jika IRR yang didapat ternyata lebih besar dari ‘rate of return’ yang ditentukan maka investasi dapat diterima.

➤ Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Menurut Marimin (2004), *Net B/C* merupakan perbandingan sedemikian rupa sehingga pembilangnya terdiri atas *Present Value* total dari *benefit* bersih dalam tahun-tahun di mana *benefit* bersih itu bersifat positif, sedangkan penyebutnya terdiri atas *Present Value* total dari biaya bersih dalam tahun-tahun dimana $B_t - C_t$ bersifat negatif, yaitu biaya kotor lebih besar daripada *benefit* kotor. Jika $Net\ B/C \geq 1$, maka proyek dikatakan layak diterima, sedangkan $Net\ B/C < 1$, maka proyek dikatakan tidak layak diterima (Marimin, 2004). *Net B/C* ialah perbandingan antara total PV dari *benefit* bersih dalam tahun-tahun dimana *benefit* bersih itu bersifat positif dengan total PV dari biaya bersih dalam tahun-tahun dimana $B_t - C_t$ bersifat negatif (biaya kotor lebih besar daripada *benefit* kotor).

Rumus dari *Net B/C* ialah sebagai berikut :

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t - B_t}{(1+i)^t}}$$

Dimana :

B_t = Benefit pada tahun ke-t

C_t = Biaya pada tahun ke-t

n = Umur teknis

i = Tingkat suku bunga

Dengan kriteria:

3) Bila $Net\ B/C \geq 1$, maka proyek dikatakan layak,

Bila $Net\ B/C < 1$, maka proyek dikatakan tidak layak.

➤ Payback Peroid (PP)

Payback Periode adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (initial cash investment) yang menggunakan aliran kas, dengan kata lain payback period merupakan rasio antara 'initial cash investment' dengan 'cash inflow'-nya, yang hasilnya merupakan satuan waktu. Selanjutnya nilai rasio ini dibandingkan dengan maximum payback period yang dapat diterima (Umar, 2001).

Jika 'payback period' lebih pendek waktunya dari 'maximum payback period'-nya maka usulan investasi dapat diterima. Metode ini cukup sederhana sehingga mempunyai beberapa kelemahan antara lain tidak memperhatikan konsep nilai waktu dari uang, disamping juga tidak memperhatikan aliran kas masuk setelah payback (Umar, 2001). Untuk mengatasi kelemahan karena mengabaikan nilai waktu uang, metode perhitungan payback period dicoba diperbaiki dengan mempresent-valuekan arus kas, dan dihitung periode paybacknya. Cara ini disebut sebagai discounted payback period (Husnan, 1997).

➤ Analisis Sensitivitas

Analisis kepekaan atau sensitivitas ialah teknik untuk menilai dampak (*impact*) berbagai perubahan dalam masing-masing variabel penting terhadap hasil yang mungkin terjadi (*possible outcomes*). Analisis sensitivitas ini ialah suatu analisis simulasi dimana nilai variabel-variabel penyebab diubah-ubah untuk mengetahui bagaimana dampak yang timbul terhadap hasil yang diharapkan pada aliran kas. Seorang manajer sebaiknya dapat menilai kembali estimasi arus kas suatu proyek yang telah disusun oleh stafnya agar dapat mengetahui sejauh mana tingkat kepekaan arus kas dipengaruhi oleh berbagai perubahan dari masing-masing variabel penyebab, dengan mengubah beberapa variabel tertentu dan variabel lain dianggap tetap. Semakin kecil arus kas yang ditimbulkan dari suatu proyek karena adanya perubahan yang merugikan dari suatu variabel tertentu, NPV akan semakin kecil dan proyek tersebut semakin tidak disukai (Riyanto, 1995).

Menurut Pudjosumarto (1985), tujuan utama dari analisis sensitivitas adalah:

1. Untuk memperbaiki cara pelaksanaan proyek yang sedang dilaksanakan.
2. Untuk memperbaiki desain dari proyek, sehingga dapat meningkatkan NPV.
3. Untuk mengurangi resiko kerugian dengan menunjukkan beberapa tindakan pencegahan yang harus diambil.

3.6.1.3 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran yang akan diteliti adalah sampai sejauh mana pemasaran yang dilakukan, produk apa saja yang diproduksi, media apa saja yang digunakan untuk melakukan promosi, harga jual produk sehingga dapat diperoleh data yang digunakan untuk menyusun strategi pengembangan usaha pengolahan ikan lele pada UKM "LAZZIS".

3.6.1.4 Aspek Manajemen

Penelitian yang dilakukan pada perencanaan UKM “LAZZIS” adalah untuk menjelaskan tujuan yang ingin dicapai dengan menambah produksi untuk kedepannya, mengatur ketersediaan akan bahan baku, perluasan daerah pemasaran produk olahan ikan lele dan mengetahui perkembangan kedepannya.

Penelitian yang dilakukan pada pengorganisasian UKM “LAZZIS” dilihat dari lokasi usaha meliputi pemilik usaha, istri dan pegawai. Pemilik usaha mengawasi semua proses produksi, pemasaran dan finansial. Pemilik usaha memberikan arahan untuk dapat melakukan tugas dengan baik.

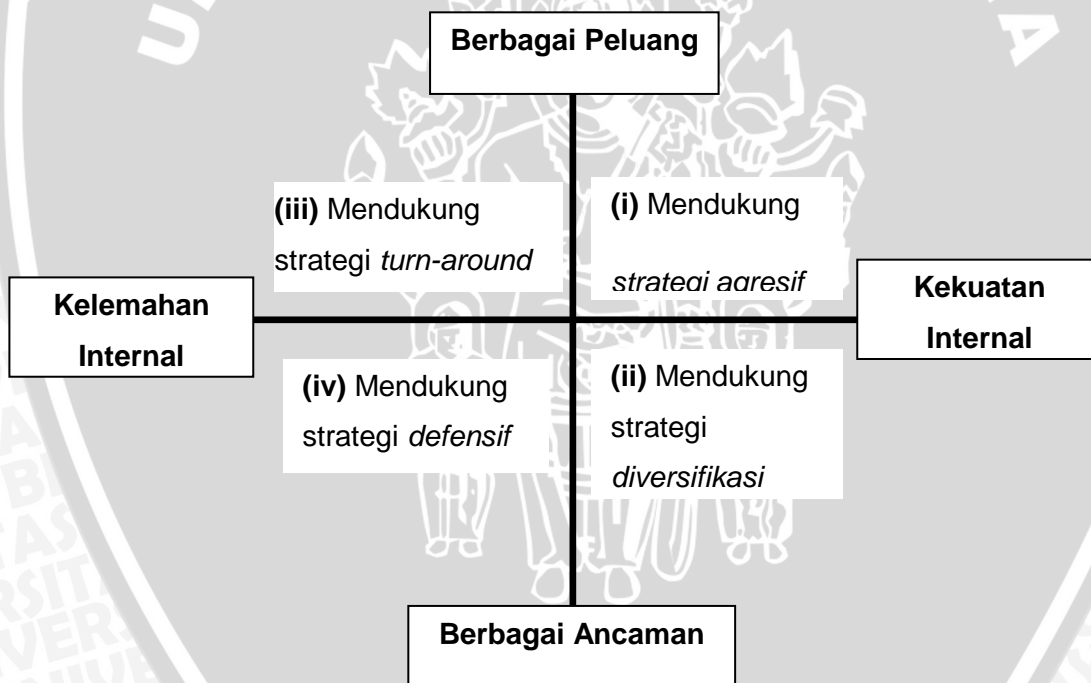
Penelitian yang dilakukan dalam pengawasan UKM “LAZZIS” dengan melihat bagaimana hasil kerja yang dilakukan oleh pegawai apa sudah sesuai dengan arahan yang dilakukan oleh pemilik usaha agar dapat memenuhi target yang dicapai.

Penelitian yang dilakukan pada pengawasan UKM “LAZZIS” dengan melihat sejauh mana pengawasan yang dilakukan terhadap hasil pekerjaan apakah sudah sesuai dengan target yang ingin dicapai, sejauh mana sistem pengawasan terhadap karyawan dan sejauh mana pengawasan terhadap pelaksanaan.

3.6.1.5 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2001), analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (usaha). Analisis SWOT ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan.

Upaya pengembangan bisnis pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk mengidentifikasi/mendiagnosa faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan faktor eksternal (peluang-ancaman). Hasil identifikasi ini kemudian digunakan sebagai landasan untuk memformulasikan kegiatan dan menentukan standar keberhasilan usaha. Teknik identifikasi ini disebut analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2001). Diagram analisis SWOT menurut Rangkuti (2001), dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Matrik Grand Strategy

Pada Gambar 1 disebutkan adanya empat kuadran dalam analisis SWOT dan dijelaskan secara lebih rinci sebagai berikut:

Kuadran I :

Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan, karena perusahaan memiliki kekuatan dan peluang sehingga, dapat mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Kuadran II :

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, masih ada kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi *diversifikasi* (produk atau pasar).

Kuadran III :

Perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (*turn around*).

Kuadran IV :

Merupakan kondisi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (*defensife*).

Analisis SWOT juga digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dan pemberian penilaian.

Tabel 2. Matriks Faktor Strategi Internal

Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot X Rating)	Komentar
Kekuatan (<i>Strengths</i>)				
1.				
2.				
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1.				
2.				
Total				

(Rangkuti, 2001).

Adapun tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis internal menurut Rangkuti (2001) adalah sebagai berikut :

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
2. Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0).
3. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik). Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri,

nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.

4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.

Tabel 3. Matrik Faktor Strategi Eksternal

Faktor-faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot X Rating)	Komentar
Peluang (<i>Opportunities</i>)				
1.				
2.				
Ancaman (<i>Threats</i>)				
1.				
2.				
Total				

(Rangkuti, 2001)

Adapun tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis eksternal adalah sebagai berikut :

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang serta ancaman perusahaan dalam kolom 1.
2. Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi peluang serta ancaman tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis

perusahaan. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0).

3. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori peluang) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik). Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika ancaman perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika ancaman perusahaan sedikit, nilainya adalah 4.
 4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
 5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
 6. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.
- Cara lain untuk menyusun strategi usaha adalah membandingkan faktor internal dan eksternal usaha dengan menggunakan matrik SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki.

Sehingga dapat menghasilkan strategi alternatif yang bisa digunakan. Matrik SWOT bisa dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks SWOT

Faktor Internal	<i>Strengths (S)</i>	<i>Weaknesses (W)</i>
Faktor Eksternal	Menentukan beberapa faktor kekuatan internal	Menentukan beberapa faktor kelemahan internal
<i>Opportunities (O)</i>	Strategi (SO)	Strategi (WO)
Menentukan beberapa faktor peluang eksternal	Menciptakan situasi yang menggunakan kekuatan, untuk memanfaatkan peluang	Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>Threats (T)</i>	Strategi (ST)	Strategi (WT)
Menentukan beberapa faktor ancaman eksternal	Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

(Rangkuti, 2001).

Berdasarkan matriks SWOT menurut Rangkuti (2001), maka didapatkan empat langkah strategi yaitu sebagai berikut :

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

2. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.

3.7 Deskriptif Kualitatif

Menurut Basrowi dan Suwandi (2008), Metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu. Data kualitatif yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Analisis data kualitatif pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha berdasarkan aspek teknis, aspek pemasaran, dan aspek manajemen pada usaha pengolahan ikan lele UKM "LAZZIS".

a. Aspek Teknis

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek teknis pada usaha abon ikan tuna "Mina Rasa" akan dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum aspek yang berhubungan dengan pembangunan dari usaha pengolahan ikan lele UKM "LAZZIS", baik dilihat dari faktor lokasi, banyaknya produksi, proses produksi, penggunaan peralatan dalam kegiatan produksi pada usaha pengolahan ikan lele UKM "LAZZIS". Aspek teknis dimaksudkan sebagai data untuk mencapai tujuan pertama pada penelitian ini.

b. Aspek Pemasaran

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek pemasaran pada usaha pengolahan ikan lele UKM “LAZZIS” akan dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum tentang produk, penetapan harga, margin pemasaran, saluran pemasaran dan daerah pemasaran. Aspek pemasaran merupakan salah satu data yang diperlukan untuk menjawab tujuan pertama dari penelitian ini.

c. Aspek Manajemen

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek manajemen pada usaha pengolahan ikan lele UKM “LAZZIS” akan dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan pada usaha pengolahan ikan lele UKM “LAZZIS”. Aspek manajemen dapat dikatakan layak jika sudah memenuhi fungsi manajemen. Selain itu, struktur organisasi dan jumlah tenaga kerja juga harus sesuai dengan kebutuhan usaha serta deskripsi jabatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Aspek ini merupakan salah satu data pendukung untuk menjawab tujuan pertama dari penelitian ini.

3.8 Deskriptif Kuantitatif

Pendekatan kuantitatif adalah menggambarkan sesuatu berupa angka yang dapat digambarkan dalam bentuk statistik deskriptif. Pendekatan kuantitatif memakai kontrol berupa alat statistik, pengukuran, dan hasil-hasil yang relevan dengan rumus yang berlaku (Musianto, 2002).

Analisis data secara deskriptif kuantitatif dalam penelitian ini dipergunakan untuk menganalisis aspek finansial (jangka pendek dan jangka panjang) usaha pengolahan ikan lele UKM "LAZZIS".

Aspek finansial merupakan salah satu data yang diperlukan untuk menjawab tujuan pertama dan ketiga dari penelitian ini. Aspek finansial yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang.

a. Analisis Jangka Pendek

- Permodalan
- Biaya Produksi
- Penerimaan
- RC Ratio
- Rentabilitas
- Keuntungan
- BEP (*Break Event Point*)

b. Analisis Jangka Panjang

- Inflow
- Outflow
- *Net Present Value* (NPV)
- *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C)
- *Internal Rate Of Return* (IRR)
- *Payback Period* (PP)
- Analisis Sensitivitas

IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Administrasi dan Sejarah Kelurahan Pandanwangi

Kelurahan Pandanwangi dibentuk pada tahun 1979, berdasarkan Undang-undang No.5 tahun 1979 dengan nomor kode wilayah 65124. Secara administratif Kelurahan Pandanwangi termasuk kedalam kecamatan Blimbing Kabupaten/Kota Malang, dengan luas wilayah sebesar 3586 Ha dan posisi Kelurahan Pandanwangi dibatasi oleh desa-desa tetangga.

- Di sebelah utara : Berbatasan dengan Kelurahan Arjosari
- Di sebelah selatan : Berbatasan dengan Kelurahan Bunulrejo
- Di sebelah barat : Berbatasan dengan Kelurahan Blimbing
- Di sebelah timur : Berbatasan dengan Desa Mangliawan Kecamatan Pakis

4.2 Keadaan Penduduk Kelurahan Pandanwangi

Jumlah penduduk berdasarkan data administrasi pemerintah kelurahan, jumlah penduduk Kelurahan Pandanwangi adalah 27.589 jiwa dan 7377 KK dengan rincian 14.005 jiwa laki-laki dan 10.789 jiwa perempuan, berikut disajikan data penduduk pada tabel 4.

Tabel 4 . Keadaan Penduduk Kelurahan Pandanwangi

No.	Keterangan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1.	Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Usia:		
	• 0 – 15	10.789	38,97 %
	• 15 – 65	11.723	42,34 %
	• 65 – ke atas	5.174	18,69 %
2.	Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan:		
	• Taman Kanak-kanak	693	2,93 %
	• Sekolah Dasar	9549	40,42 %
	• SMP	4693	19,85 %
	• SMA/SMU	5884	24,89 %
	• Akademi/D1-D3	733	3,12 %
	• Sarjana	2079	8,79 %
	• Pascasarjana	-	
No.	Keterangan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
3.	Data Penduduk Berdasarkan Lulusan Pendidikan:		
	• Pondok Pesantren	1617	94,17 %
	• Pendidikan Keagamaan	-	-
	• Sekolah Luar Biasa	2	0,11 %
	• Kursus Ketrampilan	98	5,72 %
4.	Data Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan:		
	• Pegawai Negeri Sipil	667	6,10 %
	• ABRI	415	3,78 %
	• Swasta	5232	47,75 %
	• Wiraswasta/pedagang	320	2,92 %
	• Tani	33	0,32 %
	• Pertukaran	2132	19,45 %
	• Buruh Tani	164	1,49 %
	• Pensiunan	299	2,72 %
	• Nelayan	-	-
	• Pemulung	52	0,49 %
	• Jasa	1642	14,98 %

(Sumber : Kelurahan Pandanwangi, 2015)

Dari data di atas nampak bahwa penduduk usia produktif pada usia 15-65 tahun di Kelurahan Pandawangi sekitar 11.723 atau dengan prosentase . Hal ini merupakan modal berharga bagi pengadaan tenaga produktif dan SDM, sedangkan untuk tingkat pendidikan masyarakat Kelurahan Pandanwangi sudah cukup baik, hal

ini dapat dilihat dari tingkat kelulusan Sarjana cukup tinggi yaitu 2079 orang. Sementara untuk lulusan SD sebesar 9.549 orang, Sekolah Menengah Pertama (SMP) sebesar 4.693 orang, Sekolah Menengah Atas (SMA) sebesar 5.884 orang dan tingkat lulusan Akadmi atau D1-D3 sebesar 733 orang. Sementara jumlah penduduk miskin di Kelurahan Pandanwangi sebesar 460 KK menurut standart BPS dan nilai UMR pada Kelurahan Pandanwangi sesuai dengan jumlah UMR Kota yaitu sebesar Rp 1.882.250,00.

4.3 Keadaan Perikanan Kota Malang

Budidaya ikan di perairan umum merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan produksi perikanan melalui perluasan lahan perikanan dengan memanfaatkan perairan umum. Tujuan lainnya adalah untuk pelestarian sumberdaya alam dan lingkungan hidup. Sumberdaya perairan umum yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan budidaya perikanan seperti waduk, sungai, saluran irigasi teknis, rawa dan danau. Pada tahun 2002 luas perairan waduk tercatat 500.000 ha (Cahyono, 2005).

Teknik budidaya ikan jaring sekat cukup sederhana, yaitu dengan cara menyekat teluk atau cerukan yang ada dipinggiran waduk atau danau. Jaring-jaring yang menjadi sekat tersebut ditancapkan ke dasar perairan dengan menggunakan kayu ataupun bambu, metodenya hampir mirip dengan metode budidaya jaring tancap hanya saja bentuknya tidak selalu persegi tetapi mengikuti bentuk teluk atau cerukan yang ada dan tidak semua tepiannya dibatasi dengan jaring, Penebaran benih seperti halnya penebaran benih di metode jaring apung atau karamba. Sebagian besar pembudidaya tidak banyak menggunakan pakan buatan dalam proses budidaya jaring sekat ini. Pakan lebih banyak mengandalkan pakan alami

namun tetap ada pakan buatan (pelet) yang diberikan (Ditjen Perikanan Budidaya, 2012).

Malang sebagai salah satu kota besar di Jawa Timur menerima pasokan ikan segar dari wilayah pantai Malang Selatan antara lain Sendangbiru, pantai ngliyep dan sekitarnya. Daerah lain yang memasok ikan segar adalah Pasuruan, Probolinggo, dan Jember, Jawa Timur mempunyai potensi yang sangat besar dibidang perikanan karena mempunyai luas wilayah laut dipantai selatan sebesar 142,566 km² dapat memberikan gambaran potensi kelautan yang sangat besar. Potensi lestari produksi ikan diperairan laut Jawa Timur mencapai 618.500 ton per tahun. Pada tahun 2002 produksi ikan mencapai 298 – 418 ton dan pada tahun 2003 menjadi 353.001 ton.

Jumlah penjualan ikan segar pada setiap pedagang di lima pasar tradisional Kota Malang sangat bervariasi sekali jika dikaji dari jenis ikan air tawar dan ikan air laut dan hal ini sangat tergantung dari jumlah konsumen pembeli ikan. Tetapi dari data yang didapatkan diperoleh fakta bahwa jumlah penjualan ikan air tawar dan ikan air laut di setiap pedagang selalu hampir sama. Data penjualan ikan segar secara lebih rinci dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Data penjualan ikan segar pada masing-masing pedagang di lima pasar tradisional Kota Malang

No.	Nama Pasar dan Jumlah pedagang yang diamati	Jenis ikan segar terjual rerata per hari (kg)	Total ikan terjual (kg)
1.	Pasar Klojen Pedagang A	Ikan air tawar, 2 jenis, 30 kg Ikan air laut, 3 jenis, 30 kg	60
2.	Pasar Oro-oro Dowo Pedagang A Pedagang B	Ikan air tawar, 3 jenis, 95 kg Ikan air laut, 2 jenis, 85 kg Ikan air tawar, 3 jenis, 160 kg Ikan air laut, 3 jenis, 175 kg	180 335
3.	Pasar Dinoyo Pedagang A Pedagang B	Ikan air tawar, 3 jenis, 60 kg Ikan air laut, 4 jenis, 63 kg Ikan air tawar, 3 jenis, 70 kg Ikan air laut, 4 jenis, 75 kg	123 145
4.	Pasar Besar Pedagang A Pedagang B Pedagang C	Ikan air tawar, 4 jenis, 158 kg Ikan air laut, 3 jenis, 135 kg Ikan air tawar, 3 jenis, 135 kg Ikan air laut, 5 jenis, 160 kg Ikan air tawar, 4 jenis, 110 kg Ikan air laut, 3 jenis, 78 kg	293 295 188

No.	Nama Pasar dan Jumlah pedagang yang diamati	Jenis ikan segar terjual rerata per hari (kg)	Total ikan terjual (kg)
5.	Pasar Besar		433
	Pedagang A	Ikan air tawar, 4 jenis, 182 kg	
	Pedagang B	Ikan air laut, 6 jenis, 251 kg	203
	Pedagang C	Ikan air tawar, 3 jenis, 95 kg	135
		Ikan air laut, 4 jenis, 108 kg	
		Ikan air tawar, 3 jenis, 80 kg	
		Ikan air laut, 2 jenis, 55 kg	

(Sumber: Samsundari, 2007)

Penekanan budidaya perairan di wilayah pesisir maupun di daerah perairan tawar juga dilakukan oleh Departemen Kelautan dan Perikanan juga dilakukan karena ikan-ikan hasil budidaya juga sangat digemari oleh masyarakat sehingga untuk tahun 2005 diusulkan dana RAPBN sebesar 2,8 triliun atau meningkat 800 milyar dibandingkan dengan anggaran tahun 2004. Dana di atas akan difokuskan pada budidaya perairan tawar yang meliputi udang, kerapu, bandeng, mutiara, rumput laut, ikan nila dan ikan hias (Samsundari, 2007).

Bahan baku produk olahan ikan lele "LAZZIS" sendiri didapatkan dari pasar Gadang, dimana pemilik usaha Bapak Junaedi sudah memiliki pedagang ikan lele segar yang sudah menjadi langganan. Sementara pedagang yang memasok bahan baku (ikan lele) sendiri mendapatkan ikan lele dari pembudidaya ikan lele yang ada di wilayah Kabupaten Malang dan apabila saat budidaya ikan lele di Kabupaten Malang sedang mengalami paceklik maka pedagang akan mengambil dagangan (ikan lele) dari wilayah Blitar dan Tulungagung.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Gambaran Umum Usaha

Menurut hasil wawancara kepada pemilik usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”, UKM “LAZZIS” adalah sebuah perusahaan kreatif dimana memiliki produk yang terus berkembang untuk menjadi salah satu pilihan di masa yang akan datang. Dimulai tahun 2009, dengan bermodal usaha budidaya ikan lele yang masih berskala kecil di lingkungan perkotaan kota malang. Dalam perjalanannya, usaha budidaya ikan lele mengalami perkembangan yang cukup bagus dimana yang awalnya hanya memanfaatkan lahan sempit pekarangan rumah menjadi 3 kolam ikan. Lambat laun dengan cukup prospeknya saat itu, maka “LAZZIS” mencoba untuk membesarkan usaha dengan cara menambah jumlah kolam dan menambah lahan untuk budidaya.

Akhir tahun 2011, selama hampir 3 tahun “LAZZIS” berinvestasi besar pada budidaya dan berorientasi pada penjualan hasil panen berupa penyediaan ikan lele segar sebagai bahan konsumsi masyarakat. Hasil panen mingguan pada saat itu kurang lebih 1,5 kwintal sampai 2 kwintal, sehingga cukup menggiurkan dengan harga pasar yang cukup bagus.

Di akhir tahun 2012, terjadi gejolak pasar dimana harga pakan pabrik mengalami kenaikan yang cukup tinggi sehingga mempengaruhi jumlah keuntungan hasil penjualan ikan lele segar. “LAZZIS” segera melakukan langkah-langkah untuk dapat mensiasati kondisi yang terjadi, dengan perbandingan harga jual ikan segar yang lebih rendah dari biaya budidaya, maka kami melakukan langkah trobosan yaitu dengan jalan menambah bidang usaha pengolahan hasil panen. Usaha pengolahan ikan dari hasil panen, kami awali dengan mencoba memproduksi olahan

abon lele. Kemudian pada saat itu pola pemasaran hanya dilakukan ke lingkungan sekitar tempat usaha dan pada orang-orang yang dikenal. Produk abon lele kami ternyata cukup diterima pasar dan dimulailah usaha untuk memproduksi dalam skala besar. setiap hari kami berusaha untuk mentargetkan mampu menghasilkan 100 kemasan.

Pemasaranpun diperluas dengan cara penjualan langsung, penitipan ke toko oleh-oleh dan sering mengikuti event baik itu berupa bazar maupun pameran. Sampai sekarang kami terus berkembang dan mampu menghasilkan produk-produk kreatif dari hasil inovasi yang dilakukan terus menerus. Beberapa produk unggulan yang telah kami hasilkan antara lain abon lele, kripik kulit lele, krupuk lele, renging lele dan es dawet lele, ke depan "LAZZIS" memiliki visi untuk dapat menjadi salah satu perusahaan yang mampu bersaing dan berkembang di pasar sehingga juga mampu menyerap tenaga kerja yang optimal dan bermanfaat bagi warga Indonesia.

Awal pembentukan usaha "LAZZIS" pemilik usaha yaitu bapak Junaedi hanya membuat 1 (satu) jenis produk saja yaitu abon ikan lele, karena produk abon ikan lele yang di produksi dapat diterima oleh konsumen maka pemilik usaha berinisiatif untuk menambah produk olahan ikan lele yang diproduksi. Setelah mendapatkan sejumlah pelatihan dari Dinas Kelautan dan Perikanan (DKP) Kota Malang dan mendapatkan bantuan alat produksi maka pemilik usaha Bapak Junaedi menambah jumlah produk olahan ikan lele menjadi 3 (tiga) produk yaitu abon ikan lele, kripik ikan lele dan es dawet ikan lele. Pembuatan kripik ikan lele sendiri dilakukan untuk mengurangi limbah sisa bahan baku, karena kripik ikan lele menggunakan kulit ikan lele dimana daging dari ikan lele digunakan sebagai bahan baku pembuatan abon ikan lele dan es dawet ikan lele.

5.2 Aspek Teknis

5.2.1 Sarana dan Prasarana serta Faktor Produksi





Istilah sarana menunjukkan bahwa benda yang disebutkan sudah ada unsur penguasaan pribadi, sedangkan istilah prasarana menunjukkan bahwa benda yang dimaksudkan bersifat untuk umum atau bagi yang memperoleh manfaat pemakaiannya belum ada unsur kepemilikan pribadi. Contoh dari sarana adalah alat transportasi seperti mobil sedangkan jalan raya adalah contoh dari prasarana (Sadyohutomo, 2008).



Dalam suatu produksi dibutuhkan tidak hanya sarana dan prasarana tetapi juga faktor produksi yang mengikutinya. Faktor produksi meliputi bahan-bahan yang dibutuhkan seorang produsen untuk memproduksi produk yang diciptakan. Sarana, prasarana, dan faktor produksi yang digunakan oleh UKM "LAZZIS" dalam proses produksi antara lain:

a. Sarana

Sarana yang digunakan dalam proses pembuatan produk abon lele, kripik lele dan dawet lele mulai dari persiapan bahan baku sampai menjadi produk jadi dapat dilihat pada Tabel 6.


Tabel 6. Sarana yang Digunakan Pada Proses Produksi

No	Jenis	Fungsi	Gambar
1.	Frezer	Untuk menyimpan bahan baku ikan agar tidak busuk.	
2.	Timbangan Daigital	Menimbang bahan-bahan yang akan digunakan	
3.	Wajan	Merebus ikan lele	
4.	Baskom	Mencetak adonan dawet	

No.	Jenis	Fungsi	Gambar
5.	Pisau	Mengupas dan mengiris bahan tambahan (bawang merah, bawang putih, cabe, jahe, dll)	
6.	Etalase	Menaruh produk yang dijual	
7.	Mesin Pengering	Memisahkan abon dan minyak goreng	
8.	Kompor Gas	Proses memasak	



No.	Jenis	Fungsi	Gambar
9.	Blender	Untuk menghaluskan bumbu	
10.	Toples	Untuk tempat penyimpanan abon dan kripik sebelum dibungkus	
11.	Mesin perekat kemasan	Untuk menutup plastik pembungkus abon dan kripik lele	
12.	Loyang plastik/leser	Untuk wadah abon lele setelah proses penggorengan	

13.	Wajan	Menggoreng abon	
-----	-------	-----------------	--

b. Prasarana

- **Infrastruktur Jalan**

Kondisi jalan sangat penting dalam menjalani suatu usaha karena untuk mendukung kelancaran dan keberhasilan usaha tersebut. Letak dari UKM “LAZZIS” berada di jalan Teluk Bayur nomor 151 Malang, jalan menuju tempat UKM “LAZZIS” sudah sangat bagus dan lancar karena sudah berupa jalan beraspal dan tidak terdapat jalan tanah.

- **Instalasi Listrik**

Usaha UKM “LAZZIS” sudah menggunakan listrik. Sumber listrik ini berasal dari PLN yang dipergunakan untuk mesin pompa air, penerangan serta untuk mendinginkan bahan baku ikan sebelum ikan diproduksi.

- **Infrastruktur Komunikasi**

Dalam suatu usaha, jaringan komunikasi merupakan prasarana pendukung yang tidak kalah penting dalam prasarana karena dapat memudahkan untuk berkomunikasi antara produsen dengan agen secara langsung. Agen atau pedagang perantara dapat berkomunikasi melalui nomor telepon 0341-7625690 dan 081334092796 serta melalui website ciptastore.com. Komunikasi juga terjadi saat

pada saat pemesanan bahan baku (ikan lele) kepada pedagang ikan lele yang ada di pasar Gadang.

c. Faktor Produksi

- **Air**

Sumber air yang digunakan dalam proses pembuatan produk olahan ikan lele menggunakan PDAM. Ketersediaan air ini sangat penting bagi suatu usaha pembuatan olahan ikan lele tersebut. Air dalam usaha ini digunakan untuk proses produksi antara lain untuk mencuci ikan lele, mencuci bahan baku, perebusan ikan lele, maupun untuk membersihkan peralatan produksi.

- **Bahan Baku**

Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan produk olahan ikan lele yang masih segar, sesuai dengan standar mutu bahan baku (SNI 01-4872.1-2006) bahan baku yang masih segar yang dimaksud adalah bahan baku yang dalam keadaan bersih, bebas dari setiap bau yang menandakan pemusukan, bebas dari tanda dekomposisi dan pemalsuan, bebas dari sifat-sifat alamiah lain yang dapat menurunkan mutu serta bahan baku tidak membahayakan kesehatan.

Biasanya ikan lele yang dibeli oleh UKM "LAZZIS" ini dibeli dalam bentuk ikan segar, dibeli dari agen-agen yang sudah bekerja sama dengan UKM "LAZZIS". Sistem pembelian dilakukan dengan pembayaran secara tunai langsung kepada agen yang bersangkutan, dan ikan lele segar langsung diantar ke tempat pengolahan yang berada di jalan Teluk Bayur 151 Malang.

- **Bahan Tambahan**

Bahan tambahan yang digunakan dalam proses pembuatan abon ikan lele dan kripik lele yaitu air bersih, garam, gula, bawang merah, bawang putih, dan lain-lain.

Air bersih digunakan pada proses pencucian bahan baku dan pada saat perebusan ikan. Sedangkan garam, bawang merah, bawang putih, gula, dan lain-lain digunakan sebagai bumbu pada abon ikan lele untuk menambah cita rasa. Bahan tambahan untuk pembuatan dawet lele yaitu tepung beras, tepung tapioka, vanilli dan pewarna makanan. Bahan tambahan yang digunakan untuk memproduksi abon, kripik dan dawet lele diperoleh dari pasar Blimbing. Bahan tambahan yang digunakan untuk memproduksi abon, kripik dan dawet lele dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Bahan tambahan (bawang merah, bawang putih, jahe, tepung terigu, tepung sagu, vanilli dan pewarna makanan)

- **Sanitasi Dan Hygiene**

Dalam industri pangan, sanitasi meliputi kegiatan-kegiatan secara aseptik dalam persiapan, pengolahan dan pengemasan produk makanan, pembersihan dan sanitasi pabrik serta lingkungan pabrik dan kesehatan pekerja. Kegiatan yang berhubungan dengan produk makanan meliputi pengawasan mutu bahan mentah, penyimpanan bahan mentah, perlengkapan suplai air yang baik, pencegahan kontaminasi makanan pada semua tahap-tahap selama pengolahan dari peralatan personalia, pengemasan dan penyimpanan produk akhir.

Hygiene adalah ilmu yang berhubungan dengan masalah kesehatan serta berbagai usaha untuk mempertahankan atau untuk memperbaiki kesehatan. Hygiene

juga mencakup upaya perawatan kesehatan sendiri, termasuk ketepatan sikap tubuh. Dalam pengertian tersebut juga terkandung makna perlindungan bagi pekerja yang terlibat dalam proses pengolahan makanan agar terhindar dari sakit, baik yang disebabkan oleh penyakit pada umumnya, penyakit akibat kecelakaan ataupun penyakit akibat prosedur kerja yang tidak memadai (Purnawijayanti, 2001).

Sanitasi dan hygiene merupakan suatu cara untuk menjaga keadaan agar tetap steril dan terjaga mutu serta kualitasnya. Dalam pembuatan abon ikan tuna ini dilakukan dengan membersihkan tempat dan alat-alat yang akan dipakai dalam proses pengolahan dengan menggunakan air baik sebelum proses pemindangan maupun setelah proses pemindangan agar tempat dan alat tersebut bersih. Untuk bahan baku sendiri dibersihkan dengan air untuk menghilangkan lendir serta kotoran yang menempel pada ikan. Untuk menjaga sterilisasi tempat pengolahan terlebih untuk para pekerja mereka tidak menggunakan sarung tangan sehingga memungkinkan adanya kontaminasi bakteri.

5.2.2 Proses Pembuatan Abon Ikan Lele

Proses pembuatan abon ikan lele dilakukan dengan beberapa tahapan yaitu pencucian ikan lele, pemisahan daging dengan bagian tertentu (tulang, kepala, kulit, jeroan, dan sirip), bagian yang digunakan untuk bahan abon adalah bagian daging sementara bagian yang lain seperti kulit dan kepala digunakan untuk bahan kripik lele. Pemotongan daging ikan lele, perebusan daging ikan lele, penggilingan daging ikan lele, penggorengan bumbu yang telah dilarutkan, pencampuran larutan bumbu dengan daging ikan lele yang telah digiling, penggorengan daging ikan lele gilingan yang telah dicampur larutan bumbu, penirisan, kemudian abon lele dimasukkan kedalam mesin pengering untuk memisahkan abon dan minyak goreng, dipindahkan

pada loyang plastik atau leser untuk didinginkan kemudian dikemas. Proses pembuatan abon ikan lele dapat dilihat pada gambar 6 sampai 10.



Gambar 6. Proses penggorengan abon lele Gambar 7. Penirisan abon lele



Gambar 8. Pemisahan abon dan minyak Gambar 9. Pendinginan abon lele



Gambar 10. Pengemasan abon ikan lele

5.2.3 Proses Pembuatan Kripik Ikan Lele

Proses pembuatan kripik ikan lele yaitu pertama proses pemisahan antara daging, kulit, tulang, kepala dan jerohan. Bagian yang digunakan sebagai bahan baku pembuatn kripik lele adalah kulit dan kepala ikan lele, kulit dan kepala yang sudah dibersihkan dipotong sesuai ukuran, kemudian dijemur untuk agar kulit dan kepala ikan lele mudah untuk digoreng. Setelah proses penjemuran kulit dan kepala ikan lele digoreng, ditiriskan, setelah itu kripik lele yang sudah matang dicampurkan kedalam bumbu kering untuk menambah rasa pada kripik ikan lele dan proses pengemasan. Proses pembuatan kripik ikan lele dapat dilihat pada gambar 11 dan gambar 12.



Gambar 11. Pencampuran kripik lele dengan bumbu kering



Gambar 12. Pengemasan kripik ikan lele

5.2.4 Proses Pembuatan Dawet Ikan Lele

Proses pembuatan dawet lele yaitu pertama pisahkan bagian tubuh ikan lele (daging, kulit, kepala, tulang dan jerohan), bagian tubuh ikan lele yang digunakan untuk bahan baku utama pembuatan dawet adalah bagian daging. Setelah daging dipisahkan dari bagian tubuh ikan lele yang lain, daging ikan lele di cuci bersih kemudian daging ikan lele dihaluskan sampai lembut, setelah itu daging direbus dengan air secukupnya sampai daging lele matang, kemudian dicampurkan dengan tepung terigu, tepung tapioka, vanilli dan pewarna makanan kemudian diaduk sampai semua bahan tercampur rata, kemudian adonan dawet dimasak sampai mengental, adonan yang sudah mengental didinginkan kemudian dicetak dengan menggunakan baskom yang telah dilubangi kecil-kecil bagian bawahnya. Proses pembuatan dawet ikan lele dapat dilihat pada gambar 13 sampai gambar 15.



Gambar 13. Pencampuran bahan tambahan (tepung terigu, tepung tapioka, vanilli, pewarna makanan dan air) Gambar 14. Perebusan daging lele



Gambar 14. Bahan tambahan dimasukkan Gambar 15. Pencetakan adonan

5.3 Aspek Pemasaran

Menurut Riana dan Baladina (2005), pemasaran adalah aliran produk secara fisis dan ekonomik dari produsen melalui pedagang perantara ke konsumen. Aspek pemasaran pada UKM "LAZZIS" meliputi produk, penetapan harga, margin pemasaran dan saluran pemasaran.

a. Produk

Produk merupakan sesuatu yang memiliki nilai guna dan bisa ditawarkan, dimiliki, atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan. Dalam pemilihan jenis barang atau produk harus memperhatikan kebutuhan pasar. Hal tersebut berkaitan dengan besarnya modal dan fasilitas yang tersedia, selera konsumen, kualitas barang atau produk dan menyesuaikan situasi dan kondisi pasar yang ada (Tohar, 2000).

Produk yang ditawarkan oleh UKM "LAZZIS" berupa abon ikan lele, kripik ikan lele, es dawet lele, bakso lele, krupuk lele, rengginang lele, siomay lele dan frozen food. Produk yang diproduksi setiap harinya adalah abon lele, kripik lele dan es dawet lele, sedangkan produk lainnya saat ini diproduksi jika ada pesanan saja.

b. Penetapan harga

Menurut Ibrahim (1998), kesalahan dalam penetapan harga akan menyebabkan kesalahan dalam kelayakan usaha, oleh karenanya kebijakan dalam penetapan harga harus benar-benar diperhitungkan secara tepat dan benar. Kebijakan dalam penentuan harga adalah kegiatan yang amat penting, karena apabila harga terlalu tinggi, produk tersebut mengalami kesulitan dalam memasuki pasar, demikian pula sebaliknya dengan harga yang terlalu rendah akan menyebabkan kerugian terhadap kegiatan usaha. Penentuan harga harus benar-benar diperhitungkan, termasuk besarnya keuntungan yang diinginkan.

Penetapan harga didasarkan pada perhitungan total biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi produk olahan ikan lele (abon ikan lele, kripik ikan lele dan dawet ikan lele) dan keuntungan yang diinginkan. Biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk olahan ikan lele (abon ikan lele, kripik ikan lele dan dawet ikan lele) dalam satu tahun adalah Rp 322.032.000, sehingga harga jual untuk abon

ikan lele dijual dengan harga Rp 10.000,- /bungkus sedangkan kripik ikan lele dijual dengan harga Rp 12.000,-/bungkus dan dawet lele dijual dengan harga Rp 5.000,-/bungkus.

c. Margin Pemasaran

Menurut Riana dan Baladina (2005), margin pemasaran didefinisikan sebagai selisih harga di tingkat produsen dengan di tingkat konsumen. Margin pemasaran berbeda dengan biaya pemasaran meskipun ada kemungkinan besarnya margin pemasaran sama dengan biaya pemasaran. Terkadang margin pemasaran lebih kecil dari pada biaya pemasaran karena ada pelaku pasar yang menanggung kerugian.

Usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”, dalam pemasarannya kepada agen atau pedagang perantara/distributor dimana untuk abon ikan lele dijual dengan harga Rp 10.000,- /bungkus sedangkan kripik ikan lele dijual dengan harga Rp 12.000,-/bungkus dan dawet lele dijual dengan harga Rp 5.000,-/bungkus. Sementara pedagang menjual produk olahan ikan lele “LAZZIS” untuk abon ikan lele sebesar Rp 11.000,-/bungkus sedangkan kripik ikan lele dijual dengan harga Rp 13.000,-/bungkus dan untuk es dawet ikan sendiri tetap dijual dengan harga Rp 5.000,-/bungkus karena pemasaran es dawet ikan lele dilakukan oleh pemilik usaha sendiri yaitu Bapak Junaedi, sehingga margin pemasaran dari usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” adalah produsen menjual produknya pada distributor dengan selisih harga Rp 500,- untuk abon dan kripik ikan lele dan dari distributor menjual produknya pada konsumene dengan selisih harga Rp 500,- dari harga yang diberikan oleh produsen untuk produk abon ikan lele dan kripik ikan lele, sedangkan dawet ikan lele tidak memiliki margin pemasaran karena produsen menjual langsung

pada konsumen. Margin pemasaran abon ikan lele dan kripik ikan lele dapat dilihat pada tabel 7 dan tabel 8.

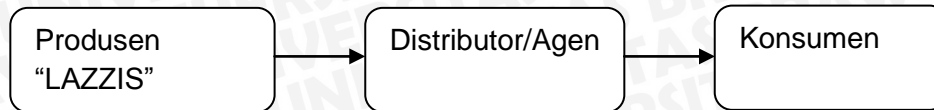
Tabel 7. Margin pemasaran

No.	Saluran	Harga Jual Produsen (Rp)	Harga Jual Distributot (Rp)	Margin Pemasaran
1.	Saluran 1 <ul style="list-style-type: none"> • Abon ikan lele • Kripik ikan lele 	9.500,- 11.500,-	10.000,- 12.000,-	500,- 500,-
2.	Saluran 2 <ul style="list-style-type: none"> • Dawet ikan lele 	5.000,-	-	-

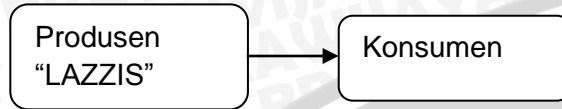
d. Saluran pemasaran

Saluran pemasaran adalah perpindahan barang dari produsen ke konsumen akhir. Semakin panjang saluran pemasaran, biaya pemasaran akan semakin besar karena semakin banyak pelaku-pelaku yang ikut serta dalam kegiatan pemasaran (Riana dan Baladina, 2005).

Saluran pemasaran pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” secara tidak langsung, yaitu produk olahan ikan lele (abon ikan lele, kripik ikan lele dan es dawet lele) dititipkan kepada toko-toko pusat oleh-oleh, namun selain secara tidak langsung, “LAZZIS” juga menjual produk olahan ikan lele (abon ikan lele, kripik ikan lele dan dawet ikan lele) secara langsung kepada konsumen, dengan cara menjual produknya di toko LAZZIS yang terletak di rumah Bapak Junaedi, event seperti bazar dan kios atau gerobak yang berlokasi di Jalan Sulfat dan Jalan Bendungan Sutami. Saluran pemasaran produk olahan lele LAZZIS (abon ikan lele, kripik ikan lele dan es dawet lele) dapat dilihat pada Gambar 16 dan Gambar 17.



Gambar 16. Saluran pemasaran abon lele dan kripik lele "LAZZIS"



Gambar 17. Saluran pemasaran dawet lele "LAZZIS"

e. Daerah Pemasaran

Kegiatan distribusi produk olahan ikan lele "LAZZIS" (abon ikan lele, kripik ikan lele dan es dawet lele) masih berkisar pada wilayah Kota Malang, dimana "LAZZIS" memasarkan produknya dengan membuka toko di rumah pemilik UKM "LAZZIS" Bapak Junaedi serta membuka kios di 2 (dua) tempat yaitu di Jalan Sulfat dan Jalan Bendungan Sutami.

5.4 Aspek Manajemen

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan (Handoko, 2009).

5.4.1 Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan fungsi terpenting diantara fungsi-fungsi manajemen yang ada. Perencanaan juga menentukan apa yang harus dicapai, siapa yang bertanggung jawab dan mengapa hal itu harus dicapai. Perencanaan sangat diperlukan untuk mengikuti perkembangan dimasa yang akan datang. Tanpa adanya suatu perencanaan yang matang maka suatu usaha tidak akan berjalan

lancar. Perencanaan merupakan penentuan terlebih dahulu serangkaian tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Perencanaan merupakan proses awal dalam menentukan suatu usaha meliputi proses perencanaan ketersediaan bahan baku, perencanaan tenaga kerja dan teknik pengemasan.

- Perencanaan bahan baku

Pengadaan bahan baku merupakan faktor penting dalam melakukan usaha, karena ketersediaan bahan baku sangat menunjang kapasitas produksi. Pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” saat ini pengadaan bahan baku sudah baik karena pemilik usaha Bapak Junaedi sudah bekerjasama dengan beberapa pengepul ikan lele yang berdagang di pasar Gadang sehingga ketersediaan bahan baku selalu mencukupi untuk kegiatan produksi, selain itu UKM “LAZZIS” juga sudah memiliki 2 (dua) buah freezer untuk menyimpan bahan baku ikan lele yang sudah dibersihkan dan dipisahkan antara daging, kulit, tulang dan jeroan dari ikan lele sehingga daging ikan lele selalu segar saat proses pengolahan.

- Perencanaan tenaga kerja

Karyawan yang bekerja di UKM “LAZZIS” berjumlah 4 (empat) orang yaitu Ibu Asih, Ibu Ningsih, Ibu Sulaikah dan Ibu Sriati, dimana pembagian kerja Ibu Asih dan Ibu Ningsih bertugas untuk mengolah ikan lele menjadi abon, kripik dan dawet lele sementara Ibu Sulaikah dan Ibu Sriati bertugas untuk mengemas produk hasil olahan ikan lele, selain itu Bapak Junaidi dan istri Bapak Junaidi juga membantu dalam proses pengolahan produk seperti membersihkan bahan baku (ikan lele) pengolahan dan pengemasan.

- Teknik Pengemasan

Pada usaha pengolahan ikan lele UKM “LAZZIS” pengemasan dilakukan menggunakan plastik. Penggunaan plastik sebagai kemasan produk bertujuan untuk menjaga kualitas dari produk itu sendiri agar tetap higienis, selain itu kemasan plastik juga lebih praktis dan tahan lama. Pengemasan yang menarik dengan menggunakan plastik yang bersih dan juga penambahan logo pada kemasan yang bertujuan untuk memberi informasi kepada konsumen tentang komposisi produk, tanggal kadaluarsa dan tempat produksi sehingga lebih menarik perhatian konsumen untuk membeli produk olahan ikan lele UKM “LAZZIS”.

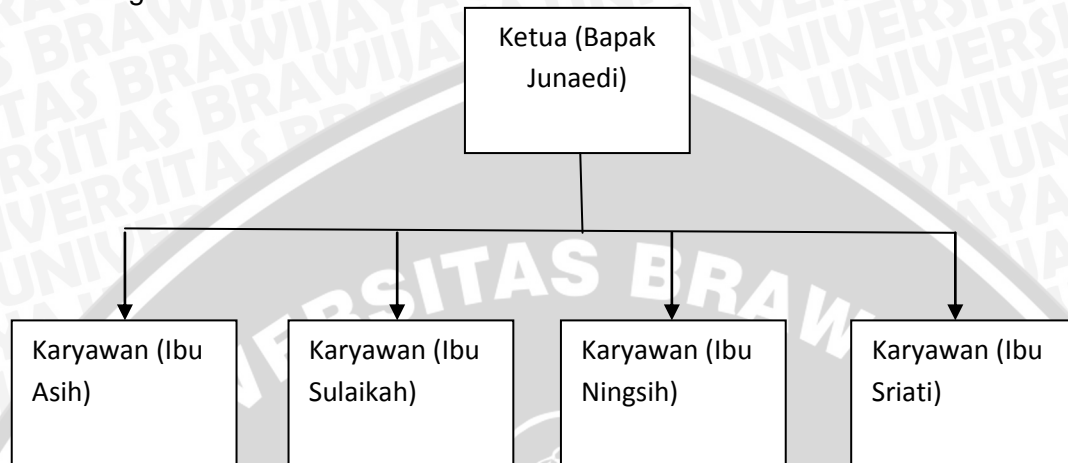
Berdasarkan dari hasil penelitian didapatkan hasil *RC Ratio* sebesar 2,8 per tahun dengan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 488.448.000,- per tahun dan rentabilitas sebesar 193%. Usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” ini dapat dikatakan menguntungkan karena *RC Ratio* bernilai lebih dari satu. Peningkatan nilai *RC ratio* dapat meningkatkan nilai keuntungan dapat dilakukan dengan cara menambah ketersediaan bahan baku melalui pengadaan usaha pembekuan ikan di “LAZZIS” sehingga produksi bisa lancar berkelanjutan. Penambahan tenaga kerja juga perlu dilakukan agar memperlancar dan mempertepat kegiatan produksi.

5.4.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pengorganisasian adalah proses pengelompokan kegiatan atau pekerjaan dalam unit-unit. Tujuannya supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing.

Menurut hasil dari wawancara dan observasi, usaha ini menggunakan sistem organisasi garis dimana semua kegiatan yang berkaitan dengan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” berpusat pada pemilik usaha dan pembagian kerja dilakukan

sesuai dengan fungsi dan tanggung jawab tiap karyawan. Adapun struktur organisasi pada pengolahan ikan lele “LAZZIS” dapat dijelaskan pada Gambar 17, struktur organisasi berikut :



Gambar 17. Struktur organisasi

Dari gambar struktur organisasi diatas dapat dijelaskan berdasarkan fungsi dari masing-masing bagian:

- Ketua (Bapak Junaedi) bertugas untuk mengontrol atau mengawasi semua kegiatan usaha tersebut dan sebagai pemegang modal, tapi ketua ini juga sering ikut terjun langsung dalam proses produksi maupun dalam pengadaan bahan baku.
- Karyawan (Ibu Asih dan Ibu Ningsih), bertugas dalam proses perebusan daging ikan lele, penggilingan daging ikan lele, pembuatan larutan bumbu, dan penggorengan larutan bumbu beserta ikan lele yang sudah digiling.
- Ibu Sulaikah dan Ibu Sriati berperan dalam proses pengolahan abon, kripik dan dawet lele, selain itu Ibu Sulaikah dan Ibu Sriati juga berperan dalam proses pengemasan.
- Namun, untuk pembagian pekerjaan bisa fleksibel.

5.4.3 Pergerakan (*Actuating*)

Pergerakan adalah tindakan untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pemimpin (manajer) harus menggerakkan bawahannya (para karyawan) untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk, dan memberi motivasi (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS", pergerakan dilakukan oleh Bapak Junaedi selaku pemilik usaha kepada karyawan. Sistem penggajian pada usaha "LAZZIS" dilakukan secara bulanan, dengan tarif per perbulan Rp 750.000,00. Dimana, apabila karyawan bekerja melebihi jam kerja maka akan diberikan tambahan upah lembur, dan apabila karyawan bisa mencapai target dalam bekerja maka akan diberikan bonus.

Sesuai dengan perencanaan yang dilakukan pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" yaitu meningkatkan keuntungan dengan cara meningkatkan nilai RC *ratio* dan nilai rentabilitas maka hal yang perlu dilakukan oleh Bapak Junaedi agar rencana yang akan dilakukan dapat berjalan lancar adalah dengan memberikan arahan kepada pegawai agar supaya bisa meminimalisir biaya yang dikeluarkan dan penanganan bahan baku yang baik dan benar.

5.4.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan merupakan kegiatan lanjutan. Karena itu pengawasan selalu berpedoman pada tujuan yang dituangkan ke dalam perencanaan, pengorganisasian dan pengarahan. Dengan kata lain, pengawasan baru dilakukan apabila ketiga fungsi di atas sudah dijalankan. Pengawasan yang dilakukan oleh Bapak Junaedi salah satunya seperti melihat kinerja para karyawan mulai dari pembelian bahan baku sampai dengan proses produksi dan pemasarannya.

Pengawasan juga dilakukan pada produk hasil olahan ikan lele (abon ikan lele, kripiik ikan lele dan dawet ikan lele), apabila produk hasil olahan ikan lele (abon ikan lele, kripiik ikan lele dan dawet ikan lele) memiliki kualitas yang jelek maka pemilik usaha akan menyuruh karyawan untuk memisahkan produk yang bagus kualitasnya dan yang jelek kualitasnya.

Penerimaan yang diperoleh usaha pengolahan ikan lele (abon ikan lele, kripiik ikan lele dan dawet ikan lele) "LAZZIS" dari hasil pemasaran abon ikan lele, kripiik ikan lele dan es dawet ikan lele tiap tahunnya sebesar Rp 746.400.000. Upaya untuk meningkatkan penerimaan yaitu dengan cara meningkatkan nilai BEP, sementara besar dari nilai BEP yang diperoleh sebanyak 442,2 Kg produk pengolahan ikan lele dan untuk mencapai titik impas dimana usaha agar tidak mendapatkan keuntungan dan mengalami kerugian maka penerimaan yang harus diterima adalah sebesar Rp 43.800.000 dalam satu tahun. Dari hasil diatas maka dapat disimpulkan bahwa usaha ini sudah mendapat layak dijalankan, jika dilihat dari besar BEP sales karena BEP sales masih dibawah penerimaan dan keuntungan. Sedangkan jika dilihat dari volume penjualan maka usaha ini juga masih menguntungkan karena volume penjualan masih berada diatas BEP unitnya. Akan tetapi, selain itu perlu meningkatkan jumlah produksi yang diikuti dengan memperluas pasar, dengan cara lain yang dapat dilakukan adalah meminimalkan biaya produksi maupun biaya transportasi.

5.5 Aspek Finansii

Aspek finansii yang dibahas pada perencanaan pengembangan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" meliputi jangka pendek dan jangka panjang. Jangka pendek dalam usaha ini antara lain permodalan, biaya produksi (biaya tetap dan

biaya variabel), penerimaan, *revenue cost ratio* (RC ratio), keuntungan, rentabilitas dan *break event point* (BEP). Sedangkan untuk jangka panjang meliputi *net present value* (NPV), *benefit cost ratio* (B/C Ratio), *internal rate of return* (IRR), *payback period* (PP) dan analisis sensitivitas.

5.5.1 Analisis Jangka Pendek

a. Permodalan

Menurut Riyanto (1995), modal secara umum dapat dibedakan atas modal aktif dan modal pasif. Modal aktif terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap. Sedangkan modal pasif terdiri dari modal sendiri dan modal asing. Modal usaha dalam pengertian ekonomi adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja bekerja untuk menghasilkan suatu barang baru.

Jenis modal yang digunakan adalah modal tetap dan modal kerja dan modal lancar. Modal tetap yaitu modal yang tahan lama tidak habis atau berangsur-angsur habis turut serta dalam proses produksi, besar modal tetap dalam usaha ini yaitu Rp 82.590.000,-. Untuk tabel rincian modal tetap dapat dilihat pada lampiran 3.

Modal lancar yaitu modal yang habis turut serta dalam proses produksi, besar total modal lancar pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" sebesar Rp 244.968.000,-. Untuk tabel rincian modal lancar dapat dilihat pada lampiran 4.

Sedangkan modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membelanjakan operasional sehari-hari. Total modal kerja yang digunakan pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" sebesar Rp 252.552.000,-. Untuk tabel rincian modal kerja dapat dilihat pada lampiran 5.

b. Biaya Produksi

Menurut Riyanto (1995), biaya produksi adalah keseluruhan biaya yang terjadi pada produksi jangka pendek. Ditambahkan Harahap (2010), biaya produksi dibedakan menjadi dua, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

- Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang besarnya tetap tidak tergantung pada besar kecilnya produksi. Biaya tetap pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" sebesar Rp. 43.800.000,-. Untuk tabel rincian biaya tetap dapat dilihat pada lampiran 6.

- Biaya Variabel

Biaya Variabel merupakan biaya yang besarnya berubah tergantung pada besar kecilnya produksi. Semakin besar produksi maka semakin besar pula biaya variabel yang dikeluarkan. Biaya variabel pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" sebesar Rp 214.152.000,-. Untuk tabel rincian biaya variabel dapat dilihat pada lampiran 7.

c. Penerimaan

Menurut Wahab (2011), penerimaan merupakan penerimaan total produsen yang diperoleh dari hasil penjualan outputnya. Total penerimaan diperoleh dengan memperhitungkan output dikalikan harga jualnya. Adapun penerimaan yang diperoleh usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" per tahun sebesar Rp 746.400.000. Untuk rincian tabel penerimaan dapat dilihat pada lampiran 8.

a. Revenue Cash Ratio (RC Ratio)

Analisa *Revenue Cost Ratio* (RC ratio) dimaksudkan untuk mengetahui besarnya nilai perbandingan antara jumlah total penerimaan (TR) dengan jumlah total biaya (TC) yang telah dikeluarkan untuk menjalankan produksi dalam periode

tertentu. Analisa ini merupakan salah satu analisa untuk mengetahui apakah biaya-biaya yang dikeluarkan sudah menghasilkan keuntungan atau belum (Soekartawi, 1987).

Penerimaan total dari usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” sebesar Rp 746.400.000,- per tahun dan biaya total sebesar Rp 257.952.000,- Sehingga diperoleh R/C *Ratio* selama 1 tahun mencapai 2,8. Dengan demikian nilai *ratio* lebih besar dari pada 1 (satu), sehingga menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan telah mencapai keuntungan dan menunjukkan bahwa usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” mendapat produksi 2,8 kali dari total biaya produksi selama 1 tahun. Untuk rincian perhitungannya dapat dilihat pada Lampiran 7.

b. Keuntungan/tahun

Keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi setiap baik tetap maupun tidak tetap (Primyastanto dan Istikharo, 2006).

Besarnya nilai keuntungan sangat menentukan keberlangsungan usaha, sehingga dapat menutup jumlah modal yang dikeluarkan dalam proses produksinya. Dari hasil perhitungan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” ini didapatkan hasil keuntungan sebesar Rp 488.448.000,- selama satu tahun proses produksi. Dengan penerimaan sebesar Rp 746.400.000,- dan total biaya sebesar Rp 257.952.000,-. Untuk rincian perhitungan lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 7.

c. Rentabilitas/tahun

Menurut Riyanto (1995), menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Oleh karena itu rentabilitas sering digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal. Bagi perusahaan

masalah rentabilitas sangat penting dibandingkan laba, karena perolehan laba yang besar belum merupakan ukuran bahwa perusahaan itu telah dapat bekerja secara efisien. Cara perhitungan rentabilitas ada banyak namun yang akan dihitung adalah rentabilitas ekonomi yaitu perbandingan antara laba usaha dengan modal yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam bentuk *persentase*.

Dari hasil perhitungan nilai rentabilitas dalam jangka waktu satu periode (per tahun) pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" yaitu sebesar 193%. Hasil tersebut diperoleh dari keuntungan sebesar Rp 488.448.000,- dibagi dengan modal kerja sebesar Rp 257.952.000,- dan dikalikan 100%, hasilnya berupa presentase (%). Jadi kemampuan modal yang digunakan pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" dalam satu periode (1 tahun) dapat menghasilkan laba atau keuntungan sebesar 193% dalam jangka waktu satu tahun dari modal yang dikeluarkan. Untuk lebih jelas perinciannya dapat dilihat pada lampiran 7.

g. Analisa *Break Even Point* (BEP)/tahun

Menurut Primyastanto (2006), *Break Even Point* atau titik impas merupakan keadaan dimana suatu usaha berada pada posisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. BEP merupakan teknik analisa yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume kegiatan dan keuntungan. Dalam perencanaan keuntungan analisa *Break Even Point* merupakan *profit planning approach* yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*). Cara perhitungan BEP ada dua macam BEP sales dan BEP Unit.

Usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” agar dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu dengan menghasilkan volume penjualan sebesar 87.600 bungkus abon ikan lele, 565,4 bungkus kripik ikan lele dan 2.961 bungkus dawet ikan lele selama satu tahun dan untuk mencapai titik impas dimana usaha agar tidak mendapatkan keuntungan dan mengalami kerugian maka penerimaan yang harus diterima adalah sebesar Rp 61.690.141 dalam satu tahun.

Dari hasil diatas maka dapat disimpulkan bahwa usaha ini sudah layak dijalankan, jika dilihat dari besar BEP sales karena BEP sales masih dibawah penerimaan. Sedangkan jika dilihat dari volume penjualan maka usaha ini juga masih menguntungkan karena volume penjualan masih berada diatas BEP unitnya. Perincian perhitungan dapat dilihat pada lampiran 7.

5.5.2 Evaluasi Strategis Usaha

Tujuan dilakukannya evaluasi strategis usaha adalah untuk merencanakan atau memperkirakan pendanaan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dalam jangka panjang. Sehingga dapat diketahui jika dilakukan pengembangan usaha untuk beberapa tahun kedepan layak atau tidak usaha ini untuk dijalankan.

a. Penambahan investasi (*Re-invest*)

Biaya penambahan investasi dimaksudkan untuk biaya pengadaan barang-barang investasi karena barang-barang tersebut mengalami penyusutan. Biaya penambahan investasi ini tergantung pada jumlah barang yang dipakai dan juga usia ekonomis barang tersebut.

Perencanaan penambahan investasi dengan merencanakan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” untuk 10 tahun kedepan (tahun 2015-2025) dengan nilai kenaikan sebesar 1% setiap tahunnya. Biaya yang dikeluarkan oleh usaha

pengolahan ikan lele “LAZZIS” selama tahun 2015-2025 adalah sebesar Rp 82.590.000,00 untuk lebih rincinya, dapat dilihat pada lampiran 8.

Untuk perencanaan yang diajukan, perencanaan penambahan investasi dengan merencanakan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” untuk 10 tahun kedepan (tahun 2016-2025) dengan nilai kenaikan sebesar 1% setiap tahunnya. Biaya yang dikeluarkan oleh usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” selama tahun 2016-2025 tidak mengalami perubahan, yaitu sebesar Rp 82.590.000,-. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Lampiran 19.

b. NPV (*Net Present Value*)

Net Present Value (NPV) merupakan situasi metode menghitung nilai semua manfaat yang akan datang, dan yang dinilai saat ini. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih jika nilai NPV > 0 .

Net Present Value (NPV) diperhitungkan dari selisih antara *present value benefit* dengan *present value cost*. Perhitungan NPV menggunakan *discount rate* sebesar 7,5%. Pada kondisi normal nilai NPV usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” yaitu Rp 1.791.770.042,00. Hasil NPV tersebut menunjukkan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” menguntungkan dan layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang diperoleh bernilai positif. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada lampiran 9.

Untuk perencanaan yang diajukan, pada kondisi normal nilai NPV usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” yaitu Rp 4.739.894.076,00. Hasil NPV tersebut menunjukkan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” lebih menguntungkan dan layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang diperoleh bernilai positif dan lebih besar daripada NPV pada kondisi faktual. Rincian untuk NPV dapat dilihat pada Lampiran 20.

Menurut Riyanto (1995), mengatakan metode yang digunakan untuk menghitung *Net present value* adalah nilai sekarang (*present value*) dari (*proceeds*) yang diharapkan atas dasar (*discount rate*) tertentu. Dimana apabila PV dari keseluruhan *proceeds* yang diharapkan lebih besar daripada PV investasinya, maka proyek dapat diterima. Sebaliknya, apabila jumlah PV dari keseluruhan *proceeds* lebih kecil daripada PV investasinya, berarti NPV bernilai negatif maka proyek dapat ditolak.

c. *Benefit and Cost Ratio (BC Ratio)*

Benefit and Cost Ratio (BC Ratio) merupakan *ratio* aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Nilai Net B/C *Ratio* dalam keadaan normal pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" sebesar 6,44. Hal ini berarti Net B/C *Ratio* lebih dari 1, sehingga usaha tersebut dikatakan layak. Rincian untuk Net B/C *Ratio* dapat dilihat pada lampiran 9.

Untuk perencanaan yang diajukan, Nilai Net B/C dalam keadaan normal pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" sebesar 11,85. Hal ini berarti Net B/C lebih dari 1 dan lebih besar dari Net B/C pada kondisi faktual, sehingga usaha tersebut dikatakan layak dan lebih menguntungkan. Rincian untuk Net B/C dapat dilihat pada Lampiran 20.

Dengan nilai yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan karena nilai B/C *Ratio* usaha ini lebih besar dari satu (>1). Menurut Pudjosumarto (1985), B/C *Ratio* adalah merupakan perbandingan antara *benefit* bersih dari tahun-tahun yang bersangkutan yang telah di *present value* kan dengan biaya bersih dalam tahun dimana Bt-Ct telah dipresent *value* kan juga. Jika Net B/C

$ratio > 1$ maka proyek layak untuk dijalankan dan apabila $Net\ B/C\ ratio < 1$, proyek tidak layak untuk dijalankan.

d. IRR (*Internal Rate of Return*)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), metode *Internal Rate of Return* (IRR) adalah menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa-masa mendatang. Apabila tingkat bunga ini lebih besar dari pada tingkat bunga relevan (tingkat keuntungan yang disyaratkan), maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan.

Fungsi *Internal Rate of Return* (IRR) adalah menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih (*inflow*) dimasa mendatang. Nilai IRR dalam keadaan normal pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" sebesar 77%, sehingga nilai tersebut diatas tingkat suku bunga bank (7,5%). Hal ini dikatakan usaha ini dikatakan layak untuk dijalankan. Untuk rincian tabel IRR dapat dilihat pada Lampiran 9.

Untuk perencanaan yang diajukan, nilai IRR dalam keadaan normal pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" sebesar 136%, sehingga nilai tersebut diatas tingkat suku bunga bank (7,5%) dan di atas nilai IRR pada kondisi faktual. Hal ini dikatakan usaha ini dikatakan lebih layak untuk dijalankan. Rincian untuk IRR dapat dilihat pada Lampiran 20.

e. PP (*Payback Period*)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), mengemukakan bahwa *Payback Period* merupakan metode yang mencoba mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali. Karena itu satuan hasilnya bukan persentase, tetapi satuan waktu (bulan, tahun dan sebagainya). Kalau *Payback Period* ini lebih pendek dari pada yang

disyaratkan, maka proyek di katakan menguntungkan, sedangkan kalau lebih lama proyek ditolak.

Payback Period dari suatu investasi diperlukan untuk menggambarkan panjangnya waktu yang diperlukan agar modal yang diinvestasikan data kembali seluruhnya. Dalam perhitungan *payback period* (PP) dilakukan dengan membandingkan besarnya biaya investasi yang diperlukan dengan *benefit* bersih yang diperoleh pada tiap tahun. Metode ini mengukur kembali biaya yang telah dikeluarkan.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh *Payback Period* pada kondisi normal dari pada usaha abon ikan tuna adalah 1,41 tahun. Dari hasil PP tersebut diartikan bahwa jangka waktu pengembalian modal yang diinvestasikan sebesar 1,41 tahun. Untuk rincian tabel IRR dapat dilihat pada Lampiran 9.

Untuk perencanaan yang diajukan, diperoleh *Payback Period* pada kondisi normal dari pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" adalah 0,62 tahun. Dari hasil PP tersebut diartikan bahwa jangka waktu pengembalian modal yang diinvestasikan sebesar 0,62 tahun. Hal ini berarti jangka waktu pengembalian modal yang diinvestasikan lebih cepat dari PP saat kondisi faktual dan bisa dikatakan lebih menguntungkan. Untuk rincian tabel *Payback Period* dapat dilihat pada Lampiran 20.

f. Analisis sensitivitas

Analisis sensitivitas yaitu memperhitungkan risiko kerugian dengan menurunkan dan atau menaikkan biaya dan atau pendapatan dari suatu usaha. Sehingga diketahui tingkat sensitivitas atau kepekaan usaha terhadap perubahan biaya dan atau pendapatan (Husnan dan Suwarsono, 1999).

Dengan analisis sensitivitas ini diharapkan akan diketahui seberapa jauh tingkat kepekaan arus kas dipengaruhi oleh berbagai perubahan dari masing-masing

variabel, apabila suatu variabel tertentu berubah. Sedangkan variabel-variabel lainnya dianggap tetap atau tidak berubah. Setelah diadakan perhitungan pengaruh dari perubahan masing-masing variabel tersebut terhadap arus kas, akan dapat diketahui variabel-variabel mana yang pengaruhnya besar terhadap arus kas dan mana yang pengaruhnya relatif kecil (Riyanto, 1995).

Analisis sensitivitas menunjukkan bagian-bagian yang peka terhadap perubahan dalam suatu variabel, sehingga para pengusaha dapat melakukan pengawasan lebih ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan. Kepekaan hasil analisis ini bukan hanya ditentukan dari besarnya perubahan-perubahan variabel-variabel lain. Oleh karena itu, dalam penelitian analisis sensitivitas dilakukan untuk melihat pengaruh-pengaruh adanya perubahan yang terjadi.

Analisis sensitivitas menunjukkan bagian-bagian yang peka terhadap perubahan dalam suatu variabel, sehingga pengusaha dapat melakukan pengawasan pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS". Berikut adalah analisis sensitivitas, apabila usaha tidak layak untuk dijalankan jika nilai $NPV < 0$ / bernilai negatif, *Net B/C Ratio* tidak lebih dari 1 dan $IRR < 7,5\%$.

Berikut adalah analisis sensitivitas pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS":

- **Asumsi Biaya Naik 40% dan Benefit Turun 15%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 40% dan benefit turun 15% pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Asumsi Biaya Naik 40% dan Benefit Turun 15%

Sensitivitas	Biaya naik 40% dan Benefit turun 15%	NPV	-742.155
		Net B/C	1
		IRR	7%
		PP	9,73

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 40% dan benefit turun 15%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -742.155,-. Kemudian nilai Net B/C sebesar 1 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR dibawah suku bunga (7,5%) yaitu sebesar 7%. PP yang diperoleh ialah 9,73 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 40% dan benefit turun 15% dapat dilihat pada Lampiran 10.

- **Asumsi Biaya Naik 14% dan Benefit Turun 30%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 14% dan benefit turun 30% pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Asumsi Biaya Naik 14% dan Benefit Turun 30%

Sensitivitas	Biaya naik 14% dan Benefit turun 30%	NPV	-107.559
		Net B/C	1
		IRR	7%
		PP	8,82

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 14% dan benefit turun 30%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -107.559. Kemudian nilai Net B/C sebesar 1 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR dibawah suku bunga (7,5%) yaitu sebesar 7%. PP yang diperoleh ialah 8,82 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 14% dan benefit turun 30% dapat dilihat pada Lampiran 11.

- **Asumsi Biaya Naik 169%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 169% dan benefit tetap pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Asumsi Biaya Naik 169%

Sensitivitas	Biaya naik 169%	NPV	-1.310.344
		Net B/C	1
		IRR	7%
		PP	9,00

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 169% diperoleh hasil NPV yang bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -1.310.344. Kemudian nilai Net B/C sebesar 1 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR dibawah suku bunga (7,5%) yaitu sebesar 7%. PP yang diperoleh ialah 9.00 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 169% dapat dilihat pada Lampiran 12.

- **Asumsi Benefit Turun 38%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi biaya tetap dan benefit turun 38% pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Asumsi Benefit Turun 38%

Sensitivitas	Benefit turun 38%	NPV	-4.248.261
		Net B/C	0,99
		IRR	7%
		PP	8,89

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi benefit turun 38% diperoleh hasil NPV yang bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -4.248.261. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR dibawah suku bunga (7,5%) yaitu sebesar 7%. PP yang diperoleh ialah 8,89 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis

yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 38% dapat dilihat pada Lampiran 13.

Berikut adalah analisis sensitivitas pada perencanaan yang diajukan dalam pengembangan bisnis pengolahan ikan lele “LAZZIS” :

- **Asumsi Biaya Naik 82% dan Benefit Turun 35%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 82% dan benefit turun 35% pada perencanaan bisnis pengembangan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Asumsi Biaya Naik 82% dan Benefit Turun 35%

Sensitivitas	Biaya naik 82% dan Benefit turun 35%	NPV	-1.113.577
		Net B/C	1
		IRR	7%
		PP	8,90

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 82% dan benefit turun 35%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -1.113.577. Kemudian nilai Net B/C sebesar 1 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR dibawah suku bunga (7,5%) yaitu sebesar 7%. PP yang diperoleh ialah 8,90 tahun.

Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 82% dan benefit turun 35% dapat dilihat pada Lampiran 21.

- **Asumsi Biaya Naik 14% dan Benefit Turun 59%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 14% dan benefit turun 59% pada perencanaan bisnis pengembangan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Asumsi Biaya Naik 14% dan Benefit Turun 59%

Sensitivitas	Biaya naik 14% dan Benefit turun 59%	NPV	-2.149.920
		Net B/C	0,99
		IRR	7%
		PP	8,69

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 14% dan benefit turun 59%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -2.149.920. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR dibawah suku bunga (7,5%) yaitu sebesar 7%. PP yang diperoleh ialah 8,69 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 14% dan benefit turun 59% dapat dilihat pada Lampiran 22.

- **Asumsi Biaya Naik 180%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 180% dan benefit tetap pada perencanaan bisnis pengembangan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Asumsi Biaya Naik 180%

Sensitivitas	Biaya naik 180%	NPV	-976.373
		Net B/C	1
		IRR	7%
		PP	8,99

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 180% diperoleh hasil NPV yang bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -976.373. Kemudian nilai Net B/C sebesar 1 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR dibawah suku bunga (7,5%) yaitu sebesar 7%. PP yang diperoleh ialah 8,99 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis

yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 180% dapat dilihat pada Lampiran 23.

- **Asumsi Benefit Turun 64%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi biaya tetap dan benefit turun 64% pada perencanaan bisnis pengembangan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Asumsi Benefit Turun 64%

Sensitivitas	Benefit 64%	turun	NPV	-2.923.168
			Net B/C	0,99
			IRR	7%
			PP	8,76

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi benefit turun 64% diperoleh hasil NPV yang bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -2.923.168. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR dibawah suku bunga (7,5%) yaitu sebesar 7%. PP yang diperoleh ialah 8,76 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 64% dapat dilihat pada Lampiran 24.

5.6 Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

Perumusan strategi pengembangan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dimulai dengan melakukan identifikasi faktor internal dan eksternal kemudian merumuskan alternatif strategi pengembangan usaha dan melihat arah perkembangan usaha dan menentukan strategi pengembangan usaha.

5.6.1 Faktor Strategi Internal

Analisa faktor internal merupakan penganalisaan lingkungan internal perusahaan yang berguna untuk mengetahui kekuatan yang dimiliki perusahaan

untuk mengembangkan usahanya, dan untuk mengetahui kelemahan perusahaan yang dapat menghambat perkembangan tersebut. Dari analisa pada kekuatan dan kelemahan tersebut akan dijadikan dasar untuk menentukan strategi internal apa yang akan dijalankan oleh perusahaan nantinya. Berikut ini adalah hasil analisa faktor internal dari usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”

- **Identifikasi Faktor Kekuatan (*Strenght*)**

Kekuatan merupakan kompetensi khusus yang terdapat dalam usaha yang berakibat pada pemilikan keunggulan dan kemampuan dalam pengembangan usaha. Adapun kekuatan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” antara lain:

1. Lokasi usaha yang strategis

Lokasi usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” terdiri dari 3 tempat yaitu di Jalan Teluk Bayur 151 Kelurahan Pandanwangi Malang, Jalan Sulfat dan Jalan Bendungan Sutami. Lokasi usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” ini sangat strategis karena terletak di samping jalan raya sehingga akses menuju tempat usaha sangat mudah dijangkau, selain itu untuk tempat usaha yang erada di Jalan Sulfat dan Jalan Bendungan Sutami lokasi usaha berada di kawasan minimarket Indomart sehingga mudah untuk diakses. Bobot yang diberikan untuk faktor ini adalah 0,15 dengan rating 4. Kriteria pemberian bobot dan rating pada lokasi usaha yang strategis selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada lokasi Usaha yang Strategis

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika lokasi usaha yang strategis sangat tidak penting dibandingkan faktor kekuatan lainnya yang mendukung keberhasilan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
2.	0,10 jika lokasi usaha yang strategis penting dibandingkan faktor kekuatan lainnya yang mendukung keberhasilan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
3.	0,15 jika lokasi usaha yang strategis lebih penting dibandingkan faktor kekuatan lainnya yang mendukung keberhasilan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
4.	0,20 jika lokasi usaha yang strategis sangat penting dibandingkan faktor kekuatan lainnya yang mendukung keberhasilan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
Rating	
1.	1 jika lokasi usaha yang strategis tidak berpengaruh terhadap kelancaran produksi olahan ikan lele "LAZZIS"
2.	2 jika lokasi usaha yang strategis cukup berpengaruh terhadap kelancaran produksi olahan ikan lele "LAZZIS"
3.	3 jika lokasi usaha yang strategis berpengaruh terhadap kelancaran produksi olahan ikan lele "LAZZIS"
4.	4 jika lokasi usaha yang strategis sangat berpengaruh terhadap kelancaran produksi olahan ikan lele "LAZZIS"

2. Pelanggan tetap/distributor produk olahan ikan lele "LAZZIS"

Produk olahan ikan lele "LAZZIS" ini sudah mempunyai pelanggan tetap. Sebelum produk yang berupa abon ikan lele, kripik ikan lele dan es dawet ikan lele didistribusikan, maka produk akan disortir terlebih dahulu oleh produsen untuk memilih produk yang memiliki kualitas baik dan produk yang memiliki kualitas yang tidak baik, setelah itu produk akan didistribusikan ke toko oleh-oleh dan toko atau minimarket yang sudah bekerjasama dengan UKM "LAZZIS" dengan sistem bagi hasil dimana setiap toko akan penentuan jumlah keuntungan dari harga yang sudah ditetapkan oleh produsen produk olahan ikan lele "LAZZIS". Bobot yang diberikan

untuk faktor ini sebesar 0,15 dengan rating 4. Kriteria bobot dan rating pelanggan tetap abon ikan tuna dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Pelanggan Tetap Produk

Olahan Lele “LAZZIS”

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika pelanggan tetap produk olahan ikan lele “LAZZIS” merupakan faktor yang tidak terlalu penting jika dibandingkan dengan lokasi usaha yang strategis pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	0,10 jika pelanggan tetap produk olahan ikan lele “LAZZIS” merupakan faktor cukup penting jika dibandingkan dengan lokasi usaha yang strategis pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	0,15 jika pelanggan tetap produk olahan ikan lele “LAZZIS” merupakan faktor lebih penting jika dibandingkan dengan lokasi usaha yang strategis pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
4.	0,20 jika pelanggan tetap produk olahan ikan lele “LAZZIS” merupakan faktor sangat penting jika dibandingkan dengan lokasi usaha yang strategis pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
Rating	
1.	1 jika pelanggan tetap produk olahan ikan lele “LAZZIS” tidak berpengaruh bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	2 jika pelanggan tetap produk olahan ikan lele “LAZZIS” cukup berpengaruh bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	3 jika pelanggan tetap produk olahan ikan lele “LAZZIS” berpengaruh bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
4.	4 jika pelanggan tetap produk olahan ikan lele “LAZZIS” sangat berpengaruh bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”

3. Keunikan Produk Olahan Ikan Lele

Dengan olahan produk ikan lele yang unik yaitu abon, kripik dan dawet yang berbeda dari produk yang dihasilkan oleh produsen lain, maka keunikan dari produk ini dapat menarik minat dari pembeli atau konsumen. Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,15 dengan rating sebesar 4 dikarenakan keunikan dari produk olahan ikan lele (abon, kripik dan dawet) pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha.

Kriteria bobot dan rating pelanggan tetap abon ikan tuna dapat dilihat pada Tabel 18.

Tabel 18. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Keunikan Produk Olahan Ikan

Lele

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika keunikan produk olahan ikan lele merupakan faktor yang tidak terlalu penting jika dibandingkan dengan lokasi usaha yang strategis pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
2.	0,10 jika keunikan produk olahan ikan lele merupakan faktor cukup penting jika dibandingkan dengan lokasi usaha yang strategis pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
3.	0,15 jika keunikan produk olahan ikan lele merupakan faktor lebih penting jika dibandingkan dengan lokasi usaha yang strategis pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
4.	0,20 jika keunikan produk olahan ikan lele merupakan faktor sangat penting jika dibandingkan dengan lokasi usaha yang strategis pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
Rating	
1.	1 jika keunikan produk olahan ikan lele tidak berpengaruh bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
2.	2 jika keunikan produk olahan ikan lele cukup berpengaruh bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
3.	3 jika keunikan produk olahan ikan lele berpengaruh bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
4.	4 jika keunikan produk olahan ikan lele sangat berpengaruh bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"

4. Usaha layak untuk dijalankan dari aspek finansii

Usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" secara finansii layak untuk dijalankan. Hasil dari analisis jangka pendek selama setahun pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS", diperoleh keuntungan sebesar Rp 488.448.000, nilai *R/C ratio* sebesar 2,8, rentabilitas/persentase keuntungan sebesar 193%. Sedangkan analisis jangka panjang selama sepuluh tahun (2015-2025), diperoleh rata-rata *net present value* (NPV) sebesar Rp 1.791.770.042, *net benefit cost ratio* (Net B/C) sebesar 6,44, *internal rate of return* (IRR) sebesar 77% dan *payback period* (PP) pengembalian

modal sekitar 1,41 tahun. Dengan demikian, terdapat dukungan finansial untuk mengembangkan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”. Berdasarkan perhitungan peneliti mengenai aspek finansial yang tergolong layak, maka bobot diberikan sebesar 0,15 karena suatu usaha akan terus berjalan apabila telah dikatakan layak. Rating sebesar 4 diberikan karena kelayakan usaha sangat berpengaruh bagi keberlanjutan suatu usaha dimasa mendatang. Kriteria pemberian bobot dan rating pada kelayakan usaha dapat dilihat pada Tabel 19.

Tabel 19. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Kelayakan Usaha

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika kelayakan usaha dari aspek finansial merupakan faktor yang sangat tidak penting bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
2.	0,10 jika kelayakan usaha dari aspek finansial merupakan faktor tidak penting bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
3.	0,15 jika kelayakan usaha dari aspek finansial merupakan faktor penting bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
4.	0,20 jika kelayakan usaha dari aspek finansial merupakan faktor yang sangat penting bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
Rating	
1.	1 jika kelayakan usaha dari aspek finansial sangat tidak berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
2.	2 jika kelayakan usaha dari aspek finansial tidak berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
3.	3 jika kelayakan usaha dari aspek finansial berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
4.	4 jika kelayakan usaha dari aspek finansial sangat berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang

5. Usaha layak untuk dijalankan dari aspek kualitas produk

Usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” secara kualitas produk layak untuk dijalankan. Usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” layak dijalankan dilihat dari aspek kualitas produk karena produk olahan ikan lele “LAZZIS” sudah mendapatkan P-IRT dari Dinas Kesehatan Kota Malang dengan P-IRT No. 2023573011588-17. Sehingga produk yang diproduksi oleh usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dapat dipasarkan

secara luas. Berdasarkan perhitungan peneliti mengenai aspek kualitas produk yang tergolong layak, maka bobot diberikan sebesar 0,20 karena suatu usaha akan terus berjalan apabila telah dikatakan layak. Rating sebesar 4 diberikan karena kelayakan usaha sangat berpengaruh bagi keberlanjutan suatu usaha dimasa mendatang. Kriteria pemberian bobot dan rating pada kelayakan usaha dapat dilihat pada Tabel 20.

Tabel 20. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Kualitas Produk

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika kelayakan usaha dari aspek kualitas produk merupakan faktor yang sangat tidak penting bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
2.	0,10 jika kelayakan usaha dari aspek kualitas produk merupakan faktor tidak penting bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
3.	0,15 jika kelayakan usaha dari aspek kualitas produk merupakan faktor penting bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
4.	0,20 jika kelayakan usaha dari aspek kualitas produk merupakan faktor yang sangat penting bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
Rating	
1.	1 jika kelayakan usaha dari aspek kualitas produk sangat tidak berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
2.	2 jika kelayakan usaha dari aspek kualitas produk tidak berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
3.	3 jika kelayakan usaha dari aspek kualitas produk berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
4.	4 jika kelayakan usaha dari aspek kualitas produk sangat berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang

- **Identifikasi Faktor Kelemahan (*Weakness*)**

Kelemahan merupakan kekurangan yang menjadi penghalang dan dapat menjadi penyebab terjadinya kerugian pada usaha. Adapun kelemahan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” antara lain :

1. Kurang memperhatikan sanitasi dan higienis

Pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” ini sanitasi dan hygiene kurang diperhatikan, contohnya para pekerja/karyawan tidak menggunakan sarung tangan

sehingga memungkinkan adanya kontaminasi bakteri, sehingga mempengaruhi mutu dan kualitas abon ikan tuna yang dihasilkan. Berdasarkan fakta di lapang pemberian bobot sebesar 0,05 dikarenakan faktor ini cukup penting bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” sedangkan rating sebesar 4 diberikan karena kurang memperhatikan sanitasi dan higienis cukup berpengaruh dalam mutu dan kualitas serta daya simpan pengolahan ikan lele “LAZZIS” yang diproduksi. Kriteria pemberian bobot dan rating pada faktor kurang memperhatikan sanitasi dan higienis dapat dilihat pada Tabel 21.

Tabel 21. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Faktor Kurang Memperhatikan Sanitasi dan Higienis

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika faktor kurang memperhatikan sanitasi dan higienis tidak penting bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	0,10 jika faktor kurang memperhatikan sanitasi dan higienis cukup penting bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	0,15 jika faktor kurang memperhatikan sanitasi dan higienis penting bagi keberhasilan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
4.	0,20 jika faktor kurang memperhatikan sanitasi dan higienis sangat penting bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
Rating	
1.	1 jika faktor kurang memperhatikan sanitasi dan higienis sangat berpengaruh terhadap mutu, kualitas dan daya simpan abon ikan tuna pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	2 jika faktor kurang memperhatikan sanitasi dan higienis berpengaruh terhadap mutu, kualitas dan daya simpan abon ikan tuna pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	3 jika faktor kurang memperhatikan sanitasi dan higienis cukup berpengaruh terhadap mutu, kualitas dan daya simpan abon ikan tuna pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
4.	4 jika faktor kurang memperhatikan sanitasi dan higienis tidak berpengaruh terhadap mutu, kualitas dan daya simpan abon ikan tuna pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”

2. Kurangnya tenaga kerja

Kegiatan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” meliputi pencucian ikan lele, pemisahan daging dengan bagian tertentu (tulang, kepala, jerohan, dan sirip), pemotongan daging ikan lele, perebusan daging ikan lele, penggilingan daging ikan lele, penggorengan bumbu yang telah dilarutkan, pencampuran larutan bumbu dengan daging ikan lele yang telah digiling, penggorengan daging ikan lele gilingan yang telah dicampur larutan bumbu, penirisan, pendinginan, dan pengemasan. Sementara tenaga kerja hanya terbatas 4 orang, sehingga menyebabkan proses produksi tidak selesai tepat waktu. Berdasarkan fakta di lapang pemberian bobot sebesar 0,05 dikarenakan faktor ini penting bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” sedangkan rating sebesar 2 diberikan karena kurangnya tenaga kerja berpengaruh terhadap jumlah produksi olahan ikan lele (abon, kripik dan dawet) yang dihasilkan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”. Kriteria pemberian bobot dan rating pada kurangnya tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel 22.

Tabel 22. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Kurangnya Tenaga Kerja

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika faktor kurangnya tenaga kerja tidak penting bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	0,10 jika faktor kurangnya tenaga kerja cukup penting bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	0,15 jika faktor kurangnya tenaga kerja penting bagi keberhasilan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
4.	0,20 jika faktor kurangnya tenaga kerja sangat penting bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”

Rating	
1.	1 jika faktor kurangnya tenaga kerja sangat berpengaruh terhadap jumlah produksi olahan ikan lele (abon, kripik dan dawet) yang dihasilkan pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
2.	2 jika faktor kurangnya tenaga kerja berpengaruh terhadap jumlah produksi olahan ikan lele (abon, kripik dan lele) yang dihasilkan pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
3.	3 jika faktor kurangnya tenaga kerja cukup berpengaruh terhadap jumlah produksi olahan ikan lele (abon, kripik dan dawet) yang dihasilkan pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
4.	4 jika faktor kurangnya tenaga kerja tidak berpengaruh terhadap jumlah produksi olahan ikan lele (abon, kripik dan dawet) yang dihasilkan pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"

3. Tidak ada pembukuan keuangan

Pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" sudah ada pembukuan keuangan, tetapi pembukuan keuangan yang ada di tempat usaha masih belum tersusun secara baik karena hanya terdiri dari jumlah pengeluaran dan pemasukan perbulan. Sehingga pengusaha tidak dapat mengetahui perkembangan usaha dan besarnya laba yang diperoleh dari usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS". Bobot yang diberikan pada faktor kelemahan tidak ada pembukuan keuangan sebesar 0,10 karena faktor ini masuk kriteria penting rating sebesar 3 diberikan karena faktor ini sangat berpengaruh pada usaha untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh setiap bulannya. Kriteria pemberian bobot dan rating pada tidak ada pembukuan keuangan dapat dilihat pada Tabel 23.

Tabel 23. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Tidak Ada Pembukuan Keuangan

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika tidak ada pembukuan keuangan tidak penting dibandingkan dengan faktor kelemahan yang ada di usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
2.	0,10 jika tidak ada pembukuan keuangan cukup penting dibandingkan dengan faktor kelemahan yang ada di usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
3.	0,15 jika tidak ada pembukuan keuangan penting dibandingkan dengan faktor kelemahan yang ada di usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
4.	0,20 jika tidak ada pembukuan keuangan sangat penting dibandingkan dengan faktor kelemahan yang ada di usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
Rating	
1.	1 jika tidak ada pembukuan keuangan sangat berpengaruh pada usaha untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh setiap bulannya
2.	2 jika tidak ada pembukuan keuangan berpengaruh pada usaha untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh setiap bulannya
3.	3 jika tidak ada pembukuan keuangan cukup berpengaruh pada usaha untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh setiap bulannya
4.	4 jika tidak ada pembukuan keuangan tidak berpengaruh pada usaha untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh setiap bulannya

Setelah faktor-faktor strategis internal pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" diidentifikasi, data faktor-faktor strategi internal dimasukkan pada tabel analisis faktor strategis internal (IFAS) dan dilakukan pemberian skor. Pemberian bobot dilakukan berdasarkan seberapa pentingnya faktor tersebut bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" sedangkan pemberian rating dilakukan berdasarkan seberapa besar pengaruh faktor tersebut bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS". Berikut adalah matriks IFAS pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" dapat dilihat pada Tabel 24.

Tabel 24. Matrik IFAS Pada Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

No.	Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	B X R	Komentar
1.	Kekuatan (<i>Strenght</i>)				
	1. Lokasi usaha yang strategis	0,15	4	0,60	Sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
	2. Pelanggan tetap/agen/distributor	0,15	4	0,60	Sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
	3. Keunikan produk olahan ikan lele	0,15	4	0,60	Sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
	4. Usaha layak dijalankan dari aspek finansil	0,15	4	0,60	Sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
	5. Usaha layak dijalankan dari aspek kualitas produk	0,20	4	0,80	Sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
	Jumlah	0,80		3,20	

2.	Kelemahan (Weakness)				
	1. Kurang memperhatikan sanitasi	0,05	4	0,20	Tidak penting dan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
	2. Kurangnya tenaga kerja	0,05	2	0,10	Tidak penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
	3. Tidak ada pembukuan keuangan	0,10	3	0,30	Cukup penting dan cukup berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
	Jumlah	0,20	-	0,60	
	TOTAL IFAS	1,00		3,80	

Berdasarkan Tabel 20. matriks hasil analisis faktor strategis internal (IFAS) pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" diperoleh skor pada faktor kekuatan sebesar 3,20 dan skor pada faktor kelemahan sebesar 0,60. Sehingga dalam pengembangan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" dari faktor internal yaitu faktor kekuatan lebih berpengaruh dibandingkan dengan faktor kelemahan.

5.6.2 Faktor Strategi Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor dari lingkungan luar usaha yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS". Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor di luar usaha untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman pengembangan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS", sehingga memudahkan untuk menentukan strategi pengembangan usahanya.

- **Identifikasi Faktor Peluang (*Opportunities*)**

Peluang adalah perubahan yang dapat dilihat sebelumnya dalam waktu dekat dan dimasa mendatang yang akan memberikan keuntungan untuk pengembangan usaha. Adapun peluang pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”:

1. Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung

Potensi sumberdaya alam (SDA) di Kelurahan Pandanwangi seperti bahan baku yang memadai dan ketersediaan air serta lokasi yang strategis merupakan faktor penunjang dalam usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”. Tanpa adanya Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung maka usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” tidak akan berjalan dengan baik. Dengan demikian menjadikan peluang bagi usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” untuk memanfaatkan dengan efektif dan efisien. Bobot sumberdaya alam dan lingkungan merupakan faktor cukup penting bagi keberhasilan usaha, sehingga diberikan bobot sebesar 0,20 dan rating sebesar 4 diberikan karena faktor ini sangat berpengaruh pada kelancaran produksi usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”. Kriteria pemberian bobot dan rating pada sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung dapat dilihat pada Tabel 25.

Tabel 25. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Sumberdaya Alam dan Lingkungan

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung tidak penting bagi keberhasilan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	0,10 jika sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung cukup penting bagi keberhasilan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	0,15 jika sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung penting bagi keberhasilan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
4.	0,20 jika sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung sangat penting bagi keberhasilan pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”

Rating	
1.	1 jika sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung tidak berpengaruh pada kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	2 jika sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung cukup berpengaruh pada kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	3 jika sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung berpengaruh pada kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
4.	4 jika sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung sangat berpengaruh pada kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”

2. Permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” yang terus meningkat

Produk olahan ikan lele “LAZZIS” (abon, kripik dan dawet) yang dihasilkan oleh usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” selalu habis terjual tiap bulannya, hal ini ditunjukkan dengan produksi yang dilakukan secara terus menerus. Hal ini menunjukkan permintaan konsumen terhadap produk olahan ikan lele “LAZZIS” (abon, kripik dan dawet) masih tinggi. Dengan demikian menjadikan peluang besar bagi usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” untuk menghasilkan keuntungan yang besar di masa mendatang. Bobot tertinggi sebesar 0,20 diberikan pada faktor ini karena permintaan yang terus meningkat sangat penting bagi keberlanjutan suatu usaha. Rating sebesar 4 diberikan karena faktor permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” (abon, kripik dan dawet) sangat berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha di masa mendatang. Kriteria pemberian bobot dan rating pada permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” (abon, kripik dan dawet) dapat dilihat pada Tabel 26.

Tabel 26. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Permintaan Produk Olahan Ikan Lele “LAZZIS”

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” tidak penting bagi keberlanjutan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	0,10 jika permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” cukup penting bagi usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	0,15 jika permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” penting bagi keberlanjutan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
4.	0,20 jika permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” sangat penting bagi keberlanjutan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
Rating	
1.	1 jika permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” tidak berpengaruh pada keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	2 jika permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” cukup berpengaruh pada keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	3 jika permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” berpengaruh pada keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
4.	4 jika permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” sangat berpengaruh pada keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”

3. Prasarana yang mendukung

Prasarana merupakan faktor pendukung yang amat penting terhadap keberhasilan suatu usaha untuk berkembang. Dengan adanya sarana dan prasarana di daerah Kelurahan Pandanwangi seperti pasar/minimarket, jalan, transportasi dan komunikasi yang memadai dapat mempermudah suatu usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dalam proses produksi dan pemasaran produk olahan ikan lele “LAZZIS” (abon, kripiik dan dawet) tersebut. Bobot yang diberikan pada faktor peluang prasarana yang mendukung sebesar 0,20 dan rating sebesar 4. Kriteria pemberian bobot dan rating pada prasarana yang mendukung dapat dilihat pada Tabel 27.

Tabel 27. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Prasarana yang Mendukung

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika prasarana yang mendukung usaha adalah jalan yang rusak, transportasi dan komunikasi yang sulit
2.	0,10 jika prasarana yang mendukung usaha adalah jalan yang baik, transportasi dan prasarana komunikasi yang mudah.
3.	0,15 jika prasarana yang mendukung usaha adalah jalan yang baik dan terdapat transportasi umum
4.	0,20 jika prasarana yang mendukung usaha adalah jalan yang baik terdapat transportasi umum, prasarana komunikasi yang sangat baik
Rating	
1.	1 jika prasarana yang mendukung tidak berpengaruh pada proses produksi dan pemasaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
2.	2 jika prasarana yang mendukung cukup berpengaruh pada proses produksi dan pemasaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
3.	3 jika prasarana yang mendukung berpengaruh pada proses produksi dan pemasaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
4.	4 jika prasarana yang mendukung sangat berpengaruh pada proses produksi dan pemasaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"

• **Identifikasi Faktor Ancaman (*Threat*)**

Ancaman adalah gejala-gejala yang merupakan dampak negatif atas keberhasilan usaha, namun umumnya berada diluar kendali usaha. Apabila ancaman tersebut tidak diatasi maka akan menjadi kendala bagi pengembangan usaha. Berikut ini adalah ancaman-ancaman terhadap usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS".

1. Adanya Pesaing Lain

Dengan tingginya permintaan konsumen akan produk olahan ikan lele "LAZZIS" (abon, kripik dan dawet), sehingga menimbulkan minat produsen lain untuk memproduksi produk olahan ikan lele. Pesaing yang juga memproduksi produk yang sama dengan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" yaitu home industri yang berasal dari Kelurahan Sukun sebelah yang agak dekat dengan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS". Hal ini dapat menjadi ancaman karena mempengaruhi penerimaan usaha.

Berdasarkan fakta dilapang bobot sebesar 0,15 dan rating sebesar 4 diberikan pada faktor keberadaan pesaing lain. Kriteria pemberian bobot dan rating pada keberadaan pesaing lain dapat dilihat pada Tabel 28.

Tabel 28. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Keberadaan Pesaing Lain

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika keberadaan pesaing lain tidak penting dalam usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
2.	0,10 jika keberadaan pesaing lain cukup penting dalam usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
3.	0,15 jika keberadaan pesaing lain penting dalam usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
4.	0,20 jika keberadaan pesaing lain sangat penting dalam usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
Rating	
1.	1 jika adanya pesaing lain sangat berpengaruh usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
2.	2 jika adanya pesaing lain berpengaruh bagi usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
3.	3 jika adanya pesaing lain cukup berpengaruh bagi usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
4.	4 jika adanya pesaing lain tidak berpengaruh bagi usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"

2. Adanya Barang Substitusi

Adanya barang substitusi dimana adanya produk olahan ikan berupa abon dan kripik yang menggunakan bahan baku selain ikan lele seperti ikan tuna, sehingga beberapa konsumen lebih memilih produk olahan ikan tuna dari pada produk olahan ikan lele. Dengan adanya fakta di lapang maka pemberian bobot sebesar 0,10 dan rating sebesar 3 diberikan. Kriteria pemberian bobot dan rating pada musim paceklik budidaya ikan lele dapat dilihat pada Tabel 29.

Tabel 29. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Musim Paceklik Budidaya Ikan Lele

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" tidak dapat diatasi karena adanya barang substitusi
2.	0,10 jika usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" masih dapat diatasi karena adanya barang substitusi

3.	0,15 jika usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” bisa diatasi karena musim adanya barang substitusi
4.	0,20 jika usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” sangat bisa diatasi karena adanya barang substitusi
Rating	
1.	1 jika adanya barang substitusi sangat berpengaruh terhadap usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	2 jika adanya barang substitusi berpengaruh terhadap usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	3 jika adanya barang substitusi cukup berpengaruh terhadap usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
4.	4 jika adanya barang substitusi tidak berpengaruh terhadap usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”

3. Harga Bahan Tambahan Yang Tidak Menentu

Harga bahan tambahan (bawang merah, bawang putih, dll) di pasaran sering berubah-ubah. Hal ini sangat mempengaruhi biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh pengusaha. Dengan adanya fakta di lapang maka pemberian bobot sebesar 0,20 dan rating sebesar 4 diberikan. Kriteria pemberian bobot dan rating pada harga bahan tambahan yang tidak menentu dapat dilihat pada Tabel 30.

Tabel 30. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pada Harga Bahan Tambahan Yang Tidak Menentu

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” tidak dapat diatasi karena harga bahan tambahan yang tidak menentu
2.	0,10 jika usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” masih dapat diatasi karena harga bahan tambahan yang tidak menentu
3.	0,15 jika usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” bisa diatasi karena harga bahan tambahan yang tidak menentu
4.	0,20 jika usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” sangat bisa diatasi harga bahan tambahan yang tidak menentu
Rating	
1.	1 jika harga bahan tambahan yang tidak menentu sangat berpengaruh terhadap usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
2.	2 jika harga bahan tambahan yang tidak menentu berpengaruh terhadap usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
3.	3 jika harga bahan tambahan yang tidak menentu cukup berpengaruh terhadap usaha abon ikan tuna “Mina Rasa”
4.	4 jika harga bahan tambahan yang tidak menentu tidak berpengaruh terhadap usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”

Setelah faktor-faktor strategis eksternal pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” diidentifikasi, data faktor-faktor strategi eksternal dimasukkan pada tabel analisis faktor strategis eksternal (EFAS) dan dilakukan pemberian skor. Pemberian bobot dilakukan berdasarkan seberapa pentingnya faktor tersebut bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” sedangkan pemberian rating dilakukan berdasarkan seberapa besar pengaruh faktor tersebut bagi keberhasilan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”. Berikut adalah tabel matriks EFAS usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dapat dilihat pada Tabel 31.

Tabel 31. Matrik EFAS Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

No.	Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	B X R	Komentar
3.	<i>Peluang (Opportunities)</i>				
	1. Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung	0,20	4	0,80	Sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
	2. Permintaan produk olahan ikan lele “LAZZIS” meningkat	0,20	4	0,80	Sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
	3. Prasarana yang mendukung	0,20	4	0,80	Sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”
	Jumlah	0,60	-	2,40	

4.	Ancaman (<i>Threat</i>)				
	1. Adanya pesaing lain	0,15	4	0,60	Tidak penting dan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
	2. Adanya barang substitusi	0,10	3	0,30	Bisa diatasi dan cukup berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
	3. Harga bahan tambahan yang tidak menentu	0,15	4	0,60	Sangat bisa diatasi dan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS"
	Jumlah	0,40	-	1,50	
	Total EFAS	1,00	-	3,90	

Berdasarkan Tabel 28. Matriks hasil analisis faktor strategis eksternal (EFAS) pada usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" diperoleh skor pada faktor peluang sebesar 2,40 dan skor pada faktor ancaman sebesar 1,50 sehingga dalam perencanaan pengembangan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" dari faktor eksternal yaitu faktor peluang lebih berpengaruh dibandingkan dengan faktor ancaman.

5.6.3 Strategi Perencanaan Pengembangan

Berdasarkan hasil analisis faktor eksternal dan internal maka dapat diidentifikasi strategi pengembangan usaha dengan melihat faktor-faktor yang menjadi peluang, ancaman kekuatan dan kelemahan, yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS". Analisis matrik SWOT dengan alternatif strategi dapat dilihat pada Tabel 32.

Tabel 32. Matriks SWOT Pada Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

<p>Faktor Internal</p> <p>Faktor Eksternal</p>	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi usaha yang strategis 2. Pelanggan tetap/agen/distributor 3. Keunikan produk olahan ikan lele 4. Usaha layak dijalankan dari aspek finansial 5. Usaha layak dijalankan dari aspek kualitas produk 	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurang memperhatikan sanitasi 2. Kurangnya tenaga kerja 3. Tidak ada pembukuan keuangan
<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung 2. Permintaan produk olahan ikan lele yang terus meningkat 3. Prasarana yang mendukung 	<p>Strategi SO</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Menjaga hubungan dan komunikasi yang baik dengan pelanggan tetap/agen/distributor, tenaga kerja, dan penyedia bahan baku ➢ Menambah jaringan /pelanggan tetap produk olahan ikan lele ➢ Menginvestasikan sebagian keuntungannya untuk tempat pengolahan produk ikan lele yang lebih luas dan bebas polusi ➢ Meningkatkan kapasitas produk dan jenis olahan ikan lele 	<p>Strategi WO</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Memperhatikan sanitasi minimal dengan membuat tempat perebusan dan pesangraian yang bebas polusi ➢ Mengoptimalkan tenaga kerja yang sudah ada dan menambah tenaga kerja ➢ Membuat pembukuan keuangan untuk mengetahui perkembangan usaha
<p>Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pesaing lain 2. Adanya barang substitusi 3. Harga bahan tambahan yang tidak menentu 	<p>Strategi ST</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Menciptakan hubungan bisnis yang baik antar produsen, saling menjaga komunikasi yang baik, sehingga dapat meminimalkan terjadinya konflik, agar persaingan antar produsen sehat . ➢ Melakukan list untuk pembelian bahan tambahan dan asumsi harga di pasaran, agar tetap bisa 	<p>Strategi WT</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Melakukan promosi melalui dengan memanfaatkan teknologi dan melalui event yang sering diadakan oleh pemerintah atau non-pemerintah

	mengendalikan biaya produksinya.	
--	----------------------------------	--

Dari hasil pengolahan data faktor internal dan eksternal pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”, diperoleh skor masing-masing faktor sebagai berikut

:

1. Skor untuk faktor kekuatan = 3,20
2. Skor untuk faktor kelemahan = 0,60
3. Skor untuk faktor peluang = 2,40
4. Skor untuk faktor ancaman = 1,50

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS”, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT.

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (x) sebesar : $X = 3,20 - 0,60 = 2,60$
- Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y) sebesar : $Y = 2,40 - 1,50 = 0,90$

Nilai-nilai koordinat pada diagram SWOT bernilai positif, sumbu horizontal (x) sebesar 2,60 dan sumbu vertikal (y) sebesar 0,90. Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 18.



Gambar 18. Matriks Grand Strategy (MGS)

Pada diagram analisis SWOT diketahui bahwa berdasarkan hasil skoring yang dilakukan terhadap faktor-faktor Internal dan eksternal diperoleh nilai koordinat yang terletak di kuadran I. Mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*).

5.6.4 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT

Berdasarkan diagram analisis SWOT, strategi pengembangan usaha menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” adalah sebagai berikut :

1. Menjaga hubungan dan komunikasi yang baik dengan pelanggan tetap/agen/distributor

Distributor bisa dikatakan sangat berperan penting dalam pemasaran produk olahan ikan lele (abon, kripik dan dawet). Dengan adanya distributor, maka daerah pemasaran produk olahan ikan lele “LAZZIS” juga meluas.

2. Menambah jaringan/pelanggan produk olahan ikan lele “LAZZIS”

Agar penjualan semakin gencar, maka perlu menambah pelanggan tetap/agen/distributor untuk produk olahan ikan lele “LAZZIS” (abon, kripik dan dawet).

3. Menginvestasikan sebagian keuntungannya untuk tempat pengolahan produk ikan lele yang lebih luas

Melihat dari keadaan lapang bahwasanya tempat pengolahan sangat sempit, maka dibutuhkan tempat baru yang lebih luas untuk tempat pengolahan agar ruang pergerakannya lebih luas dan proses produksi bisa berjalan lebih lancar, serta bebas polusi, sehingga sanitasi juga dapat terjaga.

4. Meningkatkan kapasitas produk dan jenis olahan ikan lele

Peningkatan kapasitas produksi didasarkan atas tingginya permintaan produk yang terus meningkat. Permintaan pasar untuk produk olahan ikan lele (abon, kripik dan dawet) ini sudah cukup bagus di lihat dari banyaknya permintaan lokal dan non lokal. Menambah jumlah produk olahan ikan lele sehingga pelanggan atau konsumen dapat mendapatkan produk yang sesuai selera, seperti bakso, nugget, sosis dll.

5.6.5 Implikasi Kebijakan

Berdasarkan arah perkembangan usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) dan menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Namun demikian, pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” masih terdapat kelemahan dan ancaman yang dapat menghambat perkembangan usaha sehingga perlu adanya strategi lain untuk pengembangan usaha.

- **Strategi WO (*Weaknesses Opportunies*)**

Strategi dengan memanfaatkan peluang dan meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO (*Weaknesses Opportunies*) untuk pengembangan usaha yaitu :

- Memperhatikan sanitasi dan higienis minimal menggunakan sarung tangan saat proses produksi, dikarenakan dalam pembuatan produk olahan ikan lele (abon, kripik dan dawet) faktor sanitasi dan higienis dapat mempengaruhi mutu produk yang dihasilkan..
- Mengoptimalkan tenaga kerja yang sudah ada dan menambah tenaga kerja, karena produksi yang banyak akan lebih efisien juga apabila tenaga kerja ditambah.
- Membuat pembukuan keuangan untuk mengetahui perkembangan usaha. Dengan adanya manajemen keuangan yang baik, pengusaha dapat mengetahui perkembangan usahanya dan penerimaan yang diperoleh setiap bulannya.

- **Strategi ST (*Strengths Treaths*)**

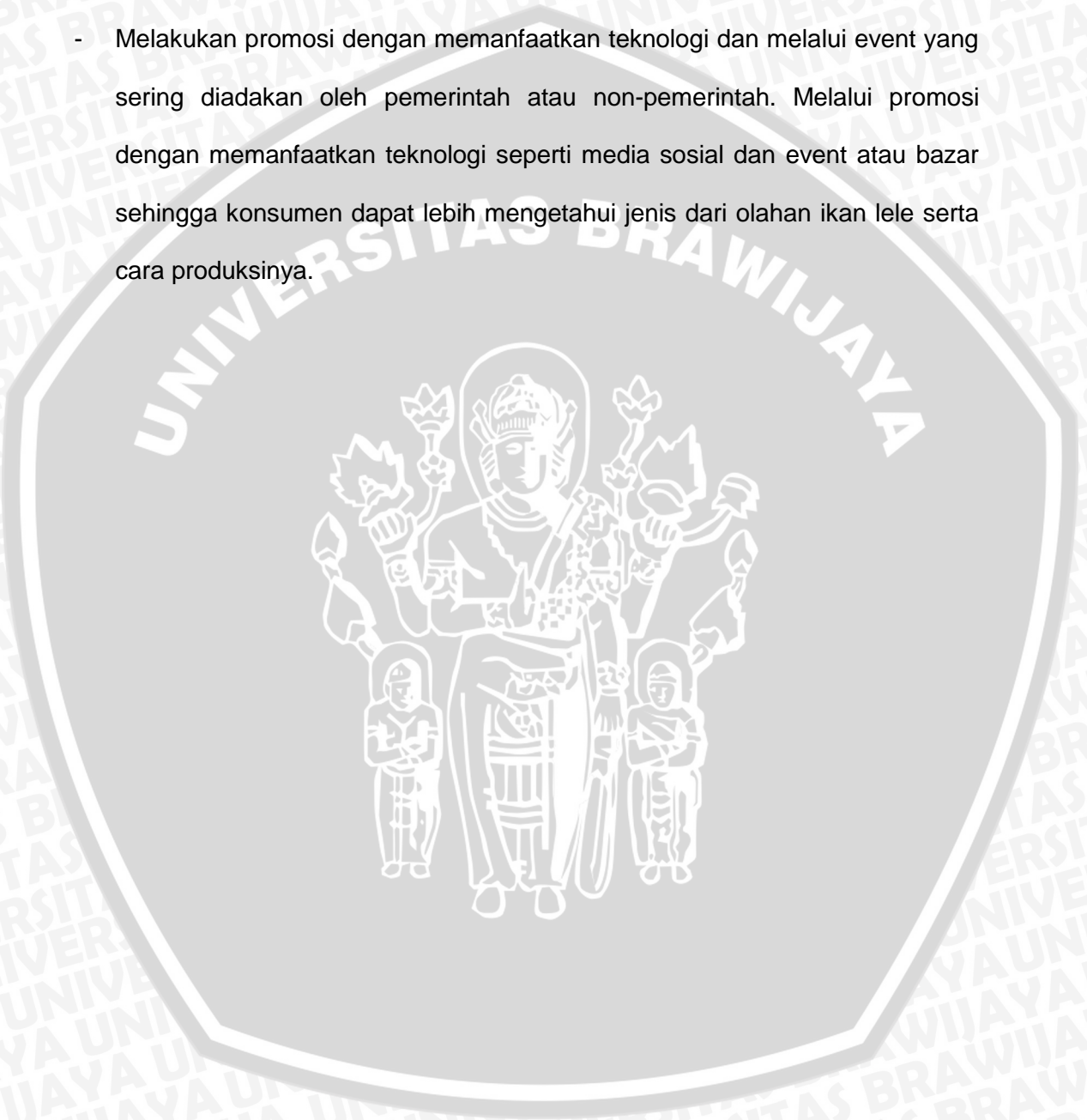
Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST(*Strengths Treaths*) untuk pengembangan usaha yaitu :

- Menciptakan hubungan bisnis yang baik antar produsen, saling menjaga komunikasi yang baik, sehingga dapat meminimalkan terjadi konflik dan terjadinya persaingan yang sehat .
- Melakukan list untuk pembelian bahan tambahan dan asumsi harga di pasaran, agar tetap bisa mengendalikan biaya produksinya.

- **Strategi WT (*Weaknesses Treathas*)**

Strategi dengan meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi WT (*Weaknesses Treathas*) untuk pengembangan usaha yaitu :

- Melakukan promosi dengan memanfaatkan teknologi dan melalui event yang sering diadakan oleh pemerintah atau non-pemerintah. Melalui promosi dengan memanfaatkan teknologi seperti media sosial dan event atau bazar sehingga konsumen dapat lebih mengetahui jenis dari olahan ikan lele serta cara produksinya.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele (*Clarias batrachus*) Pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) "LAZZIS" di Kelurahan Pandanwangi, Kecamatan Blimbing, Malang dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" merupakan usaha pengolahan ikan lele yang berdiri pada tahun 2012 yang terletak di Jl. Teluk Bayur 151 Malang dengan jumlah produk olahan lele abon lele, kripik lele dawet lele. Usaha ini memiliki 2 orang tenaga kerja dan berdiri dari tahun 2012.
2. Kondisi usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen dan aspek finansial operasional:
 - Aspek teknis dalam usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" yaitu mulai dari persiapan bahan baku, tenaga kerja, proses produksi, teknik pengemasan dan pemasaran.
 - Aspek pemasaran usaha pengolahan ikan lele "LAZZIS" meliputi produk (abon, kripik dan dawet lele), penetapan harga (abon Rp 10.000/bungkus, kripik Rp 12.000/bungkus, dawet Rp 5.000/bungkus), margin pemasaran abon lele dan kripik lele dari produsen pada distributor dan berlanjut pada konsumen sebesar Rp 2.000,-, saluran pemasaran secara langsung dan tidak langsung dan daerah pemasaran Jl. Teluk Bayur 151, Jl. Sulfat, Jl. Bendungan Sutami Malang.

- Aspek manajemen pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” meliputi perencanaan yang dilakukan antara lain: Perencanaan proses perencanaan ketersediaan bahan baku, perencanaan tenaga kerja dan teknik pengemasan, proses produksi. Usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” mempunyai sistem organisasi yang sederhana yang berpusat pada pemilik usaha. Pengarahan serta pengawasan langsung dilakukan pemilik usaha saat pengadaan bahan baku, proses produksi maupun saat pemasaran.
 - Aspek finansial operasional dalam usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” terdiri dari: Modal tetap pada usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” sebesar Rp 11.322.500,-; modal lancar sebesar Rp 244.968.000,-/tahun; modal kerja sebesar Rp 252.552.000,-/tahun. Secara finansial dari jangka pendek, Biaya Total (*Total Cost*)= Rp 257.952.000,-/tahun, Penerimaan= Rp 746.400.000,-/tahun, R/C= 2,8, Keuntungan= Rp 488.448.000,-/tahun, Rentabilitas= 193%, BEP Sales= Rp 61.690.141, BEP Unit Abon= 87.600 bungkus, BEP Unit Kripik= 565,4 bungkus, BEP Unit Dawet= 2.961 bungkus.
3. Berdasarkan hasil dari analisis SWOT terletak dikuadran I yaitu menggunakan strategi *agresif*, cara yang bisa dilakukan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan yang harus dilakukan meliputi mengoptimalkan SDA yang sudah ada, menjaga hubungan dan komunikasi yang baik dengan pelanggan tetap/agen/distributor, menambah jaringan /pelanggan produk olahan ikan lele (abon, kripik dan dawet), memperluas pasar, menginvestasikan sebagian keuntungannya untuk tempat produksi produk olahan ikan lele (abon, kripik dan dawet) yang lebih luas.
4. Berdasarkan analisis jangka panjang dalam perencanaan investasi selama 10 tahun kedepan (tahun 2015-2025) dengan nilai kenaikan sebesar 1% setiap

tahunnya, maka biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 82.590.000 dengan investasi awal Rp 329.219.500 dalam keadaan normal didapatkan nilai dari NPV sebesar Rp 1.791.770.042, Net B/C sebesar 6,44, IRR sebesar 77% dan PP sebesar 1,41 tahun. Perencanaan bisnis dengan penambahan investasi awal menjadi Rp 346.694.700 dalam keadaan normal maka didapatkan nilai NPV menjadi Rp 4.739.894.076, Net B/C menjadi 11,85, IRR menjadi 136% dan PP menjadi 0,62 sehingga usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dapat dikatakan layak.

6.2 Saran

Saran yang diberikan peneliti untuk usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” sebagai berikut:

1. Mengoptimalkan Sumberdaya Alam dan memanfaatkan hasil budidaya ikan lele saat adanya panen raya.
2. Memperluas daerah pemasaran dengan cara menambah pelanggan tetap/distributor, sehingga bisa meningkatkan penjualan produk olahan ikan lele “LAZZIS” (abon, kripik dan dawet) baik lokal maupun luar.
3. Mengoptimalkan Sumber Daya Manusia (tenaga kerja) dan menambah tenaga. Karena, dengan menambah tenaga kerja proses produksi produk olahan ikan lele “LAZZIS” (abon, kripik dan dawet) bisa dilakukan lebih efisien.
4. Menjaga komunikasi yang baik dengan tenaga kerja, distributor, maupun penyedia bahan baku. Dengan terciptanya hubungan yang baik antara penyedia bahan baku, pembudidaya ikan lele tentunya akan memberikan bahan baku yang sesuai dengan standar mutu bahan baku perikanan yang baik. Selain itu, tenaga kerja dan distributor juga sangat berperan penting dalam usaha ini.

5. Pemerintah bisa memfalsifikasi UKM khususnya pada UKM pengolahan ikan baik dari segi bantuan permodalan atau alat produksi memperhatikan kesejahteraan pengusaha pengolahan ikan.
6. Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut tentang pengembangan usaha pengolahan ikan khususnya pada pengolahan ikan lele dan memberikan tambahan wawasan mengenai pengembangan usaha pengolahan ikan lele.

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



DAFTAR PUSTAKA

- Aedi, Nur. 2010. **Bahan Belajar Mandiri Metode Penelitian Pendidikan Pengolahan Dan Analisis Data Hasil Penelitian**. Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia.
- Badan Pusat Statistik (BPS). 2012. *Perkembangan UKM Periode 2009-2012*.<http://bps.go.id>.diakses tanggal 5 Mei 2015.
- Basrowi dan Suwandi, 2008. **Memahami Penelitian Kualitatif**. Rineka Cipta. Jakarta.
- Cahyono. 2005. *Budidaya Ikan di Perairan Umum*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Departemen Koperasi. 2008. *PDB, Investasi, Tenaga Kerja, Nilai Ekspor UKM di Indonesia*. Depkop. Jakarta.
- Ditjen Perikanan Budidaya. 2003. *Budidaya Jaring Sekat*.
<http://www.djpb.kkp.go.id/berita.php?id=835> Diakses pada tanggal 10 Mei 2015.
- .2012.*Budidaya Jaring Sekat*. <http://www.djpb.kkp.go.id/berita.php?id=835> Diakses pada tanggal 10 Mei 2015.
- Djarmiko, H. 1986. *Lele, Budidaya, Hasil Dan Analisa Usaha*. CV Simplex; Jakarta.
- Effendi, Irzal dan Oktariza, W. 2006. **Manajemen Agribisnis Perikanan**. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Google Image.2015. Ikan Lele. <http://www.googleimage.com>. Diakses pada tanggal 25 April 2015.
- Handoko, 2009. **Manajemen Edisi 2**. BPFE: Yogyakarta.
- Hendri, John. 2009. **RISET PEMASARAN**. Universitas Gunadarma. Jakarta.
- Husnan, S dan Suwarsono. 1999. **Studi Kelayakan Proyek**. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Ibrahim, Y. 1998. **Studi Kelayakan Bisnis**. Rineka Cipta. Jakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. **Studi Kelayakan Bisnis**. Prenada Media Kencana. Bogor.
- Kasmir dan Jakfar, 2012. **Studi Kelayakan Bisnis**. Prenada Media. Jakarta.
- Kementerian Koperasi dan UKM, Deputi Bidang Pemasaran dan Jaringan Usaha, 2009. *Pedoman Standar Kelayakan Kemasan Produk KUKM*.

KKP. 2010. **Rencana Strategis Kementerian Perikanan dan Kelautan 2010-2014**. Kementerian Kelautan dan Perikanan, Jakarta.

Kurniawan, Didi. 2009. *Mengembangkan Ekonomi Kerakyatan dengan Akselerasi Sektor Riil dan UKM*. Tersedia [Online] <http://didikurniawan.web.id/2009/04/29/mengembangkan-ekonomi-kerakyatan-dengan-akselerasi-sektor-riil-dan-ukm/> Diakses tanggal 5 Mei 2015.

Madura, J. 2001. **Pengantar Bisnis**. Salemba Empat. Jakarta.

Margono, T.; Detty S.; Sri H.1993. **Buku Panduan Teknologi Pangan**. Pusat Informasi Wanita dalam Pembangunan PDII-LIPI bekerjasama dengan Swiss Development Cooperation.

Marimin, 2004. **Teknik dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kinerja Majemuk**. Grasindo. Bogor.

Marzuki, 1983. **Metoderiset**. Fakultas ekonomi universitas islam Indonesia. Yogyakarta.

Munawir, 1986. **Analisa Laporan Keuangan**. Yogyakarta : Liberty.

Musianto, 2002. **Penelitian Kuantitatif**. PT. Bumi Aksara. Jakarta.

Narbuko, Cholid & Achmadi, Abu, 2007. **Metodelogi Penelitian**. PT Bumi Aksara. Jakarta.

Nasution, *Metode Research*. Jakarta: BumiAksara. 2000.

Nazir, M. 2014. **Metode Penelitian. Ghalia Indonesia**. Bogor.

Primyastanto M .2007. **Buku Panduan Praktikum Evaluasi Proyek Usaha**. Sosial Ekonomi Perikanan Universitas Brawijaya. Malang.

Primyastanto M dan Istikharoh. 2006. **Potensi dan Peluang Bisnis Usaha Unggulan Ikan Gurami dan Nila**. Bahtera Press dengan MBPK Fakultas Brawijaya. Malang.

Pudjosumarto, Mulyadi, 1985. **Evaluasi Proyek**. Liberty. Yogyakarta.

Rangkuti, F. 2001. **Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta**.
Rangkuti.

Riana, F.D dan F. Baladina. 2005. **Teori Pemasaran, Aspek Pasar Dan Strategi Pemasaran Perusahaan Agribisnis**. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya. Malang.

- Riyanto, Bambang. 2008. **Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan**. BPFE : Yogyakarta.
- Samsundari, Sri. 2007. **Identifikasi Ikan Segar Yang Dipilih Konsumen Beserta Kandungan Gizinya Pada Beberapa Pasar Tradisional di Kota Malang**. Jurusan Perikanan, Fakultas Peternakan – Perikanan Universitas Muhammadiyah Malang.
- Subagyo, Ahmad. 2007. **Kelayakan**. PT Alex Media Komputindo. Jakarta.
- Sucipto, A. 2011. **Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus**. UIN-Maliki Press. Malang.
- Sugiyono. 2010. **Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND**.
- Suryabrata, S. 1991. **Metodologi Penelitian**. Rajawali Pers. Jakarta.
- Swastawati, F. 1997. *Pengasapan Ikan*. Universitas Negeri Diponegoro. Semarang.
- Tohar, M. 2000. **Membuka Usaha Kecil**. Kanisius. Yogyakarta
- Umar, Husein. 2001. **Studi Kelayakan Bisnis :Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis secara Komprehensif**. Edisike 2. PT. Gramedia. Jakarta.
- Wahab, A. 2011. **Ekonomi Biaya Produksi**. <http://wahabxxxx.file.wordpress.com/2011/01/ekonomi-biaya-produksi.pdf>. Diakses tanggal 25 Oktober 2015.

Lampiran 1. Surat P-IRT UKM "LAZZIS"



**PEMERINTAH KOTA MALANG
DINAS KESEHATAN KOTA MALANG**

Jl. Simpang Laksda Adi Sucipto No. 45 Malang
KOTA MALANG - KODE POS 65124
TELP : (0341) 406878 FAX : (0341) 406879
E-MAIL : dkkmlg@indo.net.id

SERTIFIKAT PRODUKSI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA

P-IRT No. 2023573011588-17

Diberikan kepada :

Nama IRT : LAZZIS ARJUN
Nama Pemilik : JUNAEDI WIBOWO
Alamat : Jl. Teluk Bayur No. 151 MALANG
Jenis Pangan : HASIL OLAHAN UNGGAS KERING
Nama Dagang : "LAZZIS"
Kemasan Primer : Plastik

Yang telah memenuhi persyaratan Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga Nomor HK.03.1.23.04.12.2205 Tanggal 5 April 2012.

Malang, 11 Oktober 2012

KEPALA DINAS KESEHATAN
KOTA MALANG



dr. Emy Sekar Rengganingati
NIP. 19570112 198411 2 001

- Produk Olahan UKM “LAZZIS”

1. Abon Lele
Komposisi: ikan lele, bawang merah, bawang putih, gula merah, gula putih, garam, minyak nabati.
2. Kripik Kulit Lele
Komposisi: kulit lele, tepung beras, bawang putih, kunyit, garam, minyak nabati.
3. Kripik Daging Lele
Komposisi: ikan lele, tepung beras, bawang putih, kunyit, garam, minyak nabati.

PERHATIAN

SERTIFIKAT PRODUKSI PANGAN DAPAT DICABUT ATAU DIBATALKAN APABILA:
PEMILIK PINDAH ALAMAT PRODUKSI TIDAK LAPOR, ATAU
PEMILIK/ PENANGGUNG JAWAB TIDAK MELAKSANAKAN KETENTUAN SESUAI DENGAN PERATURAN

Lampiran 2. Peta Kelurahan Pandanwangi, Kecamatan Blimbing, Malang



Lampiran 3. Modal Tetap UKM "LAZZIS"

No.	Jenis Modal Tetap	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan (Rp)
1	Tanah dan bangunan	1	70.000.000	70.000.000	10	7.000.000
2	Pisau	10	25.000	250.000	2	100.000
3	Wajan	3	90.000	270.000	3	108.000
4	Freezer	2	1.800.000	3.600.000	5	1.440.000
5	Mixer	1	150.000	150.000	2	150.000
6	Kompors gas	2	600.000	1.200.000	3	1.200.000
7	Blender	1	250.000	250.000	5	125.000
8	Serok	2	40.000	80.000	1	32.000
9	Sotil	4	15.000	60.000	1	24.000
10	Timbangan digital	2	125.000	250.000	4	100.000
11	Dandang	2	150.000	300.000	3	120.000
12	Bak plastik	10	25.000	250.000	1	100.000
13	Panci kukus	2	240.000	480.000	3	160.000
14	Mesin penggiling	1	2.000.000	2.000.000	2,5	800.000
15	Mesin pencampur adonan	1	3.000.000	3.000.000	2,5	1.200.000
Total				82.590.000		11.322.500

Lampiran 4. Modal Lancar UKM “LAZZIS” dalam 1 tahun

No	Jenis Modal Lancar	Jumlah		Harga (Rp/Unit)	Harga Total (Rp)/Tahun
		Per Bulan	Per Tahun		
1	Ikan lele	600 kg	7.200 kg	17.000	122.400.000
2	Telur	5 kg	60 kg	18.000	1.080.000
3	Garam	2 kg	24 kg	12.000	288.000
4	Bumbu penyedap	2 kg	24 kg	70.000	1.680.000
5	Gula	50 kg	600 kg	11.000	6.600.000
6	Tepung beras	15 kg	180 kg	16.000	2.880.000
7	Tepung terigu	5 kg	60 kg	18.000	1.080.000
8	Tepung tapioka	10 kg	120 kg	18.000	2.160.000
9	Bawang putih	3 kg	36 kg	22.000	792.000
10	Minyak goreng	60 kg	720 kg	11.000	7.920.000
11	Cabe bubuk	3 kg	36 kg	22.000	792.000
12	Tenaga kerja (4 orang)			750.000/bulan/1 orang	36.000.000
13	Gas LPG	6 buah	72 buah	18.000	1.296.000
14	Plastik kemasan	5.000	60.000	1.000	60.000.000
Total					244.968.000

Lampiran 5. Modal Kerja UKM "LAZZIS" dalam 1 Tahun

No	Jenis Modal Lancar	Jumlah		Harga (Rp/Unit)	Harga Total (Rp)/Tahun
		Per Bulan	Per Tahun		
1	Ikan lele	600 kg	7.200 kg	17.000	122.400.000
2	Telur	5 kg	60 kg	18.000	1.080.000
3	Garam	2 kg	24 kg	12.000	288.000
4	Bumbu penyedap	2 kg	24 kg	70.000	1.680.000
5	Gula	50 kg	600 kg	11.000	6.600.000
6	Tepung beras	15 kg	180 kg	16.000	2.880.000
7	Tepung terigu	5 kg	60 kg	18.000	1.080.000
8	Tepung tapioka	10 kg	120 kg	18.000	2.160.000
9	Bawang putih	3 kg	36 kg	22.000	792.000
10	Minyak goreng	60 kg	720 kg	11.000	7.920.000
11	Cabe bubuk	3 kg	36 kg	22.000	792.000
12	Tenaga kerja (4 orang)			750.000/bulan/1 orang	36.000.000
13	Gas LPG	6 buah	72 buah	15.000	1.080.000
14	Plastik kemasan	5.000	60.000	1.000	60.000.000
15	PBB				3.600.000
16	Penyusutan				1.800.000
17	Perawatan alat				2.400.000
Total					252.552.000

Lampiran 6. Biaya Total UKM “LAZZIS” dalam 1 Tahun

a. Biaya Tetap

No	Keterangan	Harga (Rp)
1	Pajak Bumi dan Bangunan	3.600.000
2	Penyusutan	1.800.000
3	Perawatan alat	2.400.000
4	Gaji tenaga kerja (4 orang)	36.000.000
Total		43.800.000

b. Biaya Variabel

No	Keterangan	Volume per Tahun	Harga/Unit	Harga Total/Tahun
1	Ikan lele	7.200 kg	17.000	122.400.000
2	Garam	24 kg	12.000	288.000
3	Telur	60 kg	18.000	1.080.000
4	Bawang putih	36 kg	22.000	792.000
5	Cabe bubuk	36 kg	22.000	792.000
6	Bumbu penyedap	24 kg	70.000	1.680.000
7	Tepung beras	180 kg	16.000	2.880.000
8	Gula	600 kg	11.000	6.600.000
9	Tepung terigu	60 kg	18.000	1.080.000
10	Tepung tapioka	120 kg	18.000	2.160.000
11	Minyak goreng	720 kg	11.000	7.920.000
12	Plastik kemasan			60.000.000
13	Listrik		450.000	5.400.000
14	Gas LPG	72 buah	15.000	1.080.000
Total				214.152.000

$$\begin{aligned}
 \text{c. Biaya Produksi} &= \text{Total Biaya Tetap} + \text{Total Biaya Variabel} \\
 &= 43.800.000 + 214.152.000 \\
 &= 257.952.000
 \end{aligned}$$

Lampiran 7. Analisis Finansiiil Jangka Pendek (Operasional) UKM "LAZZIS"

dalam 1 Tahun

a. Penerimaan

No	Jenis Produk	Volume (Bungkus)		Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)/Bulan	Harga Total (Rp)/Tahun
		Bulan	Tahun			
1	Abon ikan lele	4.000	48.000	10.000	40.000.000	480.000.000
2	Kripik ikan lele	600	7.200	12.000	7.200.000	86.000.000
3	Es dawet lele	3.000	36.000	5.000	15.000.000	180.000.000
Total					62.200.000	746.400.000

b. Analisis Finansiiil Jangka Pendek

No.	Uraiaan Finansiiil Jangka Pendek	Hasil/Tahun (Rp)
1	Modal tetap	82.590.000
2	Modal lancar	244.968.000
3	Modal kerja	252.552.000
4	Total biaya (TC)	257.952.000
5	Penerimaan (TR)	746.400.000
6	RC Ratio	2,89
7	Keuntungan	488.448.000
8	Rentabilitas dalam 1 tahun	193%

a. Revenue Cost Ratio (R/C)

$$\text{Revenue Cost Ratio (R/C)} = \frac{\text{Total Penerimaan (TR)}}{\text{Total Biaya (TC)}}$$

$$\text{(R/C)} = \frac{\text{Rp } 746.400.000,-}{\text{Rp } 257.952.000,-}$$

$$\text{(R/C)} = 2,8$$

Nilai dari RC Ratio sebesar 2,8 jika nilai R/C Ratio > 1 maka usaha pengolahan ikan lele UKM “LAZZIS” dikatakan menguntungkan.

b. Keuntungan

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan } (\pi) &= \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Total Biaya (TC)} \\ &= \text{Rp } 746.400.000 - \text{Rp } 257.952.000 \\ &= \text{Rp } 488.448.000,-\end{aligned}$$

c. Rentabilitas Usaha

$$\begin{aligned}\text{Rentabilitas} &= \frac{L}{M} \times 100\% \\ \text{Rentabilitas} &= \frac{\text{Rp } 488.448.000,-}{\text{Rp } 257.952.000,-} \times 100\% \\ &= 193\%\end{aligned}$$

Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan dengan modal yang dipergunakan untuk menghasilkan keuntungan. Hasil dari Rentabilitas yaitu 193% dalam 1 tahun, artinya pada usaha dapat menghasilkan keuntungan sebesar 193% dari modal yang digunakan.

d. Break Even Point (BEP)

$$\text{FC} = \text{Rp } 43.800.000,-$$

$$\text{VC} = \text{Rp } 214.152.000,-$$

$$\begin{aligned}\diamond \text{ BEP Sales} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{S}} \\ &= \frac{43.800.000}{1 - \frac{214.152.000}{746.400.000}} \\ &= 61.690.141\end{aligned}$$

❖ Sales Mix A (Abon Dawet) : B (Kripik Lele) : C (Dawet Lele)

$$\text{A} : \text{B} : \text{C} = 480.000.000 : 86.400.000 : 180.000.000$$

$$= 5,56 : 1 : 2,08$$

- BEP Sales Abon = $\frac{5,56}{8,64} \times 61.690.141$

$$= 876000002,2$$

$$\text{BEP Unit Abon} = \frac{876000002,2}{10.000}$$

$$= 87.600 \text{ bungkus}$$

- BEP Sales Kripik = $\frac{1}{8,64} \times 61.690.141$

$$= 6785915,5$$

$$\text{BEP Unit Kripik} = \frac{6785915,5}{12.000}$$

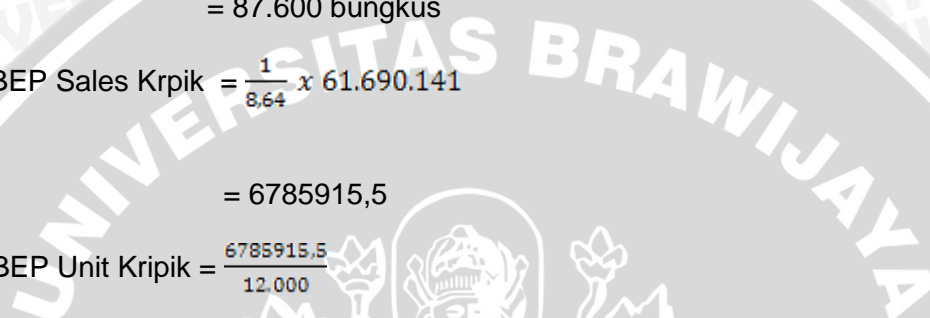
$$= 565,4 \text{ bungkus}$$

- BEP Sales Dawet = $\frac{2,08}{8,64} \times 61.690.141$

$$= 14805633,8$$

$$\text{BEP Unit Dawet} = \frac{14805633,8}{5.000}$$

$$= 2.961 \text{ bungkus}$$



Lampiran 8. Kenaikan Investasi (Re-invest)

No	Jenis Modal Investasi	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan per Tahun	Nilai Kenaikan	Re-Invest Tahun Ke										Sisa Umur Teknis (Tahun)	Nilai Sisa (Rp)	
								0,01	1	2	3	4	5	6	7	8	9			10
1	Tanah dan Bangunan	1	70000000	70000000	10	7000000	7000000											7000000	9	63000000
2	Pleau	10	25000	250000	2	125000	2500			250000		250000		250000		250000		250000	1	125000
3	Wajan	8	90000	720000	3	240000	7200				720000			720000		720000		720000	2	480000
4	Freezer	2	1800000	3800000	5	720000	38000						3800000					3800000	4	2880000
5	Mixer	1	150000	150000	2	75000	1500			150000		150000		150000		150000		150000	1	75000
6	Kompor gas	2	600000	1200000	3	400000	12000				1200000				1200000		1200000	2	800000	
7	Blender	1	250000	250000	5	50000	2500						250000				250000	4	200000	
8	Serok	2	40000	80000	1	80000	800	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	0	0
9	Sotil	4	15000	60000	1	60000	600	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	0	0
10	Timbangan digital	2	125000	250000	4	62500	2500				250000				250000		250000	3	187500	
11	Dandang	2	150000	300000	3	100000	3000			300000				300000		300000		300000	3	300000
12	Bak plastik	10	25000	250000	1	250000	2500	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	0	0
13	Panci kukus	2	240000	480000	3	160000	4800			480000				480000		480000		480000	2	320000
14	Mesin Penggiling	1	2000000	2000000	2,5	800000	20000			2000000		2000000		2000000		2000000		2000000	1,5	1200000
15	Mesin pencampur adonan	1	3000000	3000000	2,5	1200000	30000			3000000		3000000		3000000		3000000		3000000	1,5	1800000
TOTAL				82590000		11322500	825900	390000	3000000	3090000	6040000	4240000				82590000		71367500		



Lampiran 9. Analisa Jangka Panjang Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS” Keadaan Normal

NORMAL												
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,075	Df (7,5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		480.000.000	514.320.000	551.093.880	590.497.092	632.717.635	677.956.945	726.430.867	778.370.674	834.024.177	893.656.906
	Nilai Sisa											71.367.500
	Gross Benefit(A)		480.000.000	514.320.000	551.093.880	590.497.092	632.717.635	677.956.945	726.430.867	778.370.674	834.024.177	965.024.406
	PVGB		446.511.628	445.057.869	443.608.843	442.164.536	440.724.930	439.290.012	437.859.765	436.434.175	435.013.227	468.223.982
	Jumlah PVGB											4.434.888.968
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	329.219.500										
	Penambahan Investasi		390.000	3.000.000	3.090.000	6.040.000	4.240.000	0	0	0	0	82.590.000
	Biaya Operasional		246.629.500	264.263.509	283.158.350	303.404.172	325.097.571	348.342.047	373.248.503	399.935.771	428.531.179	459.171.158
	Gross Cost (B)	329.219.500	247.019.500	267.263.509	286.248.350	309.444.172	329.337.571	348.342.047	373.248.503	399.935.771	428.531.179	541.761.158
	PVGC	329.219.500	229.785.581	231.271.831	230.418.635	231.711.960	229.402.928	225.712.242	224.977.365	224.244.880	223.514.780	262.859.224
	Jumlah PVGC											2.643.118.926
	Net Benefit (A-B)	-329.219.500	232.980.500	247.056.491	264.845.530	281.052.920	303.380.064	329.614.899	353.182.364	378.434.903	405.492.998	423.263.248
	PVNB	-329.219.500	216.726.047	213.786.039	213.190.209	210.452.576	211.322.002	213.577.770	212.882.401	212.189.295	211.498.446	205.364.758
iii	NPV	1.791.770.042	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	6,44	> 1 (layak)									
v	IRR	77%	> 7,5% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	1,41	lama waktu pengembalian Investasi									



Lampiran 10. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 40% dan Benefit Turun 15%

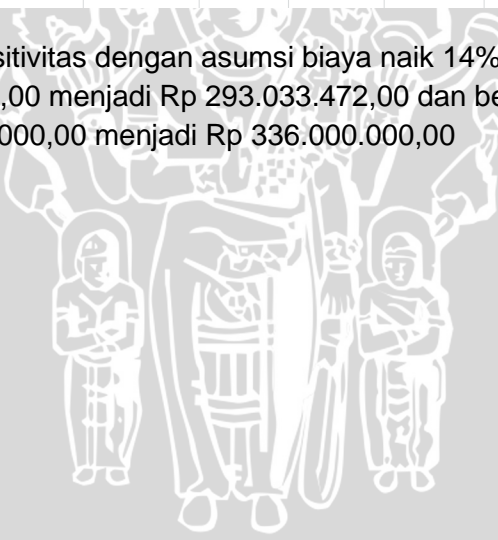
Biaya Naik 40%		Dari 257.952.000		Menjadi 361.906.656		40%							
Benefit Turun 15%		Dari 480.000.000		Menjadi 408.000.000		15%							
NO	URAIAN	TAHUN KE											
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
0,075	Df (7,5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49	
i	Inflow (Benefit)												
	Hasil Penjualan		408000000	442.320.000	473.945.880	507.833.010	544.143.071	583.049.300	624.737.325	669.406.044	717.268.576	768.553.279	
	Nilai Sisa												71.367.500
	Gross Benefit(A)		408.000.000	442.320.000	473.945.880	507.833.010	544.143.071	583.049.300	624.737.325	669.406.044	717.268.576	839.920.779	
	PVGB		379.534.884	382.753.921	381.507.745	380.265.627	379.027.553	377.793.510	376.563.485	375.337.464	374.115.435	407.524.462	
	Jumlah PVGB												3.814.424.086
ii	Outflow(Cost)												
	Investasi Awal	444.496.656											
	Penambahan Investasi		390.000	3.000.000	3.090.000	6.040.000	4.240.000	0	0	0	0	82.590.000	
	Biaya Operasional		361906656	387.782.982	415.509.465	445.218.392	477.051.507	511.160.690	547.708.679	586.869.849	628.831.044	673.792.463	
	Gross Cost (B)	444.496.656	362.296.656	390.782.982	418.599.465	451.258.392	481.291.507	511.160.690	547.708.679	586.869.849	628.831.044	756.382.463	
	PVGC	444.496.656	337.020.145	338.157.259	336.956.064	337.902.523	335.247.754	331.212.457	330.134.090	329.059.235	327.987.880	366.992.179	
	Jumlah PVGC												3.815.166.241
	Net Benefit (A-B)	-444.496.656	45.703.344	51.537.018	55.346.415	56.574.619	62.851.564	71.888.611	77.028.646	82.536.194	88.437.532	83.538.316	
	PVNB	-444.496.656	42.514.739	44.596.662	44.551.682	42.363.104	43.779.799	46.581.053	46.429.394	46.278.229	46.127.555	40.532.284	
iii	NPV	-742.155	> 0 (layak)										
iv	Net B/C	1,00	> 1 (layak)										
v	IRR	7%	> 7,5% suku bunga deposito (layak)										
vi	PP	9,73	lama waktu pengembalian investasi										

Keterangan: Analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 40% dari Rp 257.952.000,00 menjadi Rp 361.906.656,00 dan benefit turun 15% dari Rp 480.000.000,00 menjadi Rp 408.000.000,00

Lampiran 11. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 14% dan Benefit Turun 30%

Biaya Naik 14%		Dari 257.952.000		Menjadi 293033472		14%						
Benefit Turun 30%		Dari 480.000.000		Menjadi 336000000		30%						
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,075	Df (7,5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49
i Inflow (Benefit)												
	Hasil Penjualan		336.000.000	360.024.000	385.765.716	413.347.965	442.902.344	474.569.862	508.501.607	544.859.472	583.816.924	625.559.834
	Nilai Sisa											71.367.500
	Gross Benefit(A)		336.000.000	360.024.000	385.765.716	413.347.965	442.902.344	474.569.862	508.501.607	544.859.472	583.816.924	696.927.334
	PVGB		312.558.140	311.540.508	310.526.190	309.515.175	308.507.451	307.503.008	306.501.836	305.503.923	304.509.259	338.144.911
	Jumlah PVGB											3.114.810.401
ii Outflow(Cost)												
	Investasi Awal	375.623.472										
	Penambahan Investasi		390.000	3.000.000	3.090.000	6.040.000	4.240.000	0	0	0	0	82.590.000
	Biaya Operasional		293033472	313.985.365	336.435.319	360.490.444	386.265.511	413.883.495	443.476.165	475.184.711	509.160.417	545.565.387
	Gross Cost (B)	375.623.472	293.423.472	316.985.365	339.525.319	366.530.444	390.505.511	413.883.495	443.476.165	475.184.711	509.160.417	628.155.387
	PVGC	375.623.472	272.952.067	274.297.774	273.304.494	274.458.191	272.009.985	268.180.578	267.307.432	266.437.129	265.569.659	304.777.180
	Jumlah PVGC											3.114.917.959
	Net Benefit (A-B)	-375.623.472	42.576.528	43.038.635	46.240.397	46.817.521	52.396.833	60.686.367	65.025.442	69.674.761	74.656.507	68.771.947
	PVNB	-375.623.472	39.606.073	37.242.734	37.221.696	35.056.984	36.497.467	39.322.430	39.194.404	39.066.794	38.939.600	33.367.731
iii NPV >0 (layak)												
iv Net B/C > 1 (layak)												
v IRR > 7,5% suku bunga deposito (layak)												
vi PP 8,82 lama waktu pengembalian investasi												

Keterangan: Analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 14% dari Rp 257.952.000,00 menjadi Rp 293.033.472,00 dan benefit turun 30% dari Rp 480.000.000,00 menjadi Rp 336.000.000,00



Lampiran 12. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 169% dan Benefit Tetap

Biaya Naik 169%		Dari 246.629.500		Menjadi 663186726		169%						
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,075	Df (7.5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		746.400.000	799.767.600	856.950.983	918.222.979	983.875.922	1.054.223.050	1.129.599.998	1.210.366.398	1.296.907.596	1.389.636.489
	Nilai Sisa											71.367.500
	Gross Benefit(A)		746.400.000	799.767.600	856.950.983	918.222.979	983.875.922	1.054.223.050	1.129.599.998	1.210.366.398	1.296.907.596	1.461.003.989
	PVGB		694.325.581	692.064.986	689.811.752	687.565.853	685.327.266	683.095.968	680.871.935	678.655.143	676.445.568	674.234.993
	Jumlah PVGB											6.877.034.317
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	745.776.726										
	Penambahan Investasi		390.000	3.000.000	3.090.000	6.040.000	4.240.000	0	0	0	0	82.590.000
	Biaya Operasional		663186725,5	710.604.576	761.412.804	815.853.819	874.187.367	936.691.764	1.003.665.225	1.075.427.289	1.152.320.340	1.234.711.244
	Gross Cost (B)	745.776.726	663.576.726	713.604.576	764.502.804	821.893.819	878.427.367	936.691.764	1.003.665.225	1.075.427.289	1.152.320.340	1.317.301.244
	PVGC	745.776.726	617.280.675	617.505.312	615.394.612	615.434.527	611.876.165	606.940.218	604.964.133	602.994.483	601.031.245	639.146.565
	Jumlah PVGC											6.878.344.661
	Net Benefit (A-B)	-745.776.726	82.823.275	86.163.024	92.448.180	96.329.160	105.448.555	117.531.286	125.934.773	134.939.109	144.587.256	143.702.745
	PVNB	-745.776.726	77.044.907	74.559.674	74.417.139	72.131.326	73.451.101	76.155.751	75.907.802	75.660.660	75.414.323	69.723.699
iii	NPV	-1.310.344	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1,00	> 1 (layak)									
v	IRR	7%	> 7,5% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	9,00	lama waktu pengembalian investasi									

Keterangan: Analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 169% dan benefit tetap dari Rp 257.952.500,00 menjadi Rp 663.186.726,00



Lampiran 13. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Tetap dan Benefit Turun 38%

Benefit Turun 38%		Dari 480.000.000		Menjadi 296.640.000		38%						
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,075	Df (7,5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		296.640.000	317.849.760	340.576.018	364.927.203	391.019.498	418.977.392	448.934.276	481.033.077	515.426.941	552.279.968
	Nilai Sisa											71.367.500
	Gross Benefit (A)		296.640.000	317.849.760	340.576.018	364.927.203	391.019.498	418.977.392	448.934.276	481.033.077	515.426.941	623.647.468
	PVGB		275.944.186	275.045.763	274.150.265	273.257.683	272.368.007	271.481.227	270.597.335	269.716.320	268.838.174	302.589.965
	Jumlah PVGB											2.753.988.926
ii	Outflow (Cost)											
	Investasi Awal	340.542.000										
	Penambahan Investasi		390.000	3.000.000	3.090.000	6.040.000	4.240.000	0	0	0	0	82.590.000
	Biaya Operasional		257.952.000	276.395.568	296.157.851	317.333.137	340.022.457	364.334.062	390.383.948	418.296.400	448.204.593	480.251.221
	Gross Cost (B)	340.542.000	258.342.000	279.395.568	299.247.851	323.373.137	344.262.457	364.334.062	390.383.948	418.296.400	448.204.593	562.841.221
	PVGC	340.542.000	240.318.140	241.770.097	240.882.721	242.141.977	239.798.986	236.074.452	235.305.838	234.539.726	233.776.108	273.087.143
	Jumlah PVGC											2.758.237.187
	Net Benefit (A-B)	-340.542.000	38.298.000	38.454.192	41.328.167	41.554.066	46.757.041	54.643.330	58.550.328	62.736.676	67.222.349	60.806.247
	PVNB	-340.542.000	35.626.047	33.275.666	33.267.545	31.115.706	32.569.021	35.406.775	35.291.497	35.176.595	35.062.066	29.502.822
iii	NPV	-4.248.261	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	7%	> 7,5% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	8,89	> lama waktu pengembalian investasi									

Keterangan: Analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 38% dari Rp 480.000.000,00 menjadi Rp 296.640.000,00

**Lampiran 14. Modal Tetap Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha
Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”**

No.	Jenis Modal Tetap	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan (Rp)
1	Tanah dan bangunan	1	70.000.000	70.000.000	10	7.000.000
2	Pisau	10	25.000	250.000	2	100.000
3	Wajan	3	90.000	270.000	3	108.000
4	Freezer	2	1.800.000	3.600.000	5	1.440.000
5	Mixer	1	150.000	150.000	2	150.000
6	Kompors gas	2	600.000	1.200.000	3	1.200.000
7	Blender	1	250.000	250.000	5	125.000
8	Serok	2	40.000	80.000	1	32.000
9	Sotil	4	15.000	60.000	1	24.000
10	Timbangan digital	2	125.000	250.000	4	100.000
11	Dandang	2	150.000	300.000	3	120.000
12	Bak plastik	10	25.000	250.000	1	100.000
13	Panci kukus	2	240.000	480.000	3	160.000
14	Mesin penggiling	1	2.000.000	2.000.000	2,5	800.000
15	Mesin pencampur adonan	1	3.000.000	3.000.000	2,5	1.200.000
Total				82.590.000		11.322.500

Lampiran 15. Modal Lancar Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

No.	Jenis Modal Lancar	Jumlah (Unit)		Harga (Rp/Unit)	Harga Total (Rp)/Tahun
		Per Bulan	Per Tahun		
1	Ikan lele	660	7720	17.000	131.240.000
2	Telur	5,5	66	18.000	1.188.000
3	Garam	2,2	26,4	12.000	316.800
4	Bumbu penyedap	2,2	26,4	70.000	1.848.000
5	Gula	55	660	11.000	7.260.000
6	Tepung beras	16,5	198	16.000	3.168.000
7	Tepung terigu	5,5	66	18.000	1.188.000
8	Tepung tapioka	11	132	18.000	2.376.000
9	Bawang putih	3,3	39,6	22.000	871.200
10	Minyak goreng	66	792	11.000	8.712.000
11	Cabe bubuk	3,3	39,6	22.000	871.200
12	Tenaga kerja (4 orang)			750.000/bulan/1 orang	36.000.000
13	Gas LPG	6,6	79,2	18.000	1.425.600
14	Plastik kemasan	5500	66000	1.000	66.000.000
Total					262.464.800

**Lampiran 16. Modal Kerja Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha
Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”**

No.	Jenis Modal Kerja	Jumlah (Unit)		Harga (Rp)/Unit	Harga Total (Rp)/Tahun
		Per Bulan	Per Tahun		
1	Ikan lele	660	7720	17.000	131.240.000
2	Telur	5,5	66	18.000	1.188.000
3	Garam	2,2	26,4	12.000	316.800
4	Bumbu penyedap	2,2	26,4	70.000	1.848.000
5	Gula	55	660	11.000	7.260.000
6	Tepung beras	16,5	198	16.000	3.168.000
7	Tepung terigu	5,5	66	18.000	1.188.000
8	Tepung tapioka	11	132	18.000	2.376.000
9	Bawang putih	3,3	39,6	22.000	871.200
10	Minyak goreng	66	792	11.000	8.712.000
11	Cabe bubuk	3,3	39,6	22.000	871.200
12	Tenaga kerja (4 orang)			750.000/bulan/1 orang	36.000.000
13	Gas LPG	6,6	79,2	18.000	1.425.600
14	Plastik kemasan	5500	66000	1.000	66.000.000
15	PBB				3.600.000
16	Penyusutan				1.800.000
17	Perawatan alat				2.400.000
Total					273.627.200

**Lampiran 17. Biaya Produksi Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha
Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”**

a. Biaya Tetap

No.	Keterangan	Harga
1	Pajak Bumi dan Bangunan	3.600.000
2	Penyusutan	1.800.000
3	Perawatan Alat	2.400.000
4	Gaji tenaga kerja (4 orang)	36.000.000
Total		43.800.000

b. Biaya Variabel Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

No.	keterangan	Volume Per Tahun	Harga/Unit	Harga Total/Tahun
1	Ikan lele	7720	17.000	131.240.000
2	Garam	26,4	12.000	316.800
3	Telur	66	18.000	1.188.000
4	Bawang putih	39,6	22.000	871.200
5	Cabe bubuk	39,6	22.000	871.200
6	Bumbu penyedap	26,4	70.000	1.848.000
7	Tepung beras	198	16.000	3.168.000
8	Gula	660	11.000	7.260.000
9	Tepung terigu	66	18.000	1.188.000
10	Tepung tapioka	132	18.000	2.376.000
11	Minyak goreng	792	11.000	8.712.000
12	Plastik kemasan			66.000.000
13	Listrik		450.000	5.400.000
14	Gas LPG	79,2	15.000	1.188.000
Total				231.627.200

c. Biaya Total = Total Biaya Tetap + Total Biaya Variabel
= Rp 275.427.200

Laporan 18. Analisis Finansial Jangka Pendek Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

a. Penerimaan

No.	Produk	Penerimaan
1	Abon Ikan Lele	528.000.000
2	Kripik Ikan Lele	95.040.000
3	Es Dawet Ikan Lele	198.000.000
Total		821.040.000

b. Revenue Coast Ratio (R/C)

$$\begin{aligned} \text{Revenue Coast Ratio (R/C)} &= \frac{\text{Total Penerimaan (TR)}}{\text{Total Biaya (TC)}} \\ &= \frac{821.040.000}{275.427.200} \\ &= 2,9 \end{aligned}$$

Nilai dari R/C sebesar 2,9 jika nilai R/C Ratio > 1, maka usaha pengolahan ikan lele “LAZZIS” dikatakan menguntungkan.

c. Keuntungan

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan } (\pi) &= \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Total Biaya (TC)} \\ &= 821.040.000 - 275.427.200 \\ &= 545.612.800 \end{aligned}$$

d. Rentabilitas Usaha

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas} &= \frac{L}{M} \times 100\% \\ &= \frac{545.612.800,-}{275.427.200} \times 100\% \\ &= 199\% \end{aligned}$$

Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan dengan modal yang dipergunakan untuk menghasilkan keuntungan. Hasil dari Rentabilitas yaitu 199% dalam 1 tahun, artinya pada usaha dapat menghasilkan keuntungan sebesar 199% dari modal yang digunakan.

e. Analisis Break Even Point (BEP)

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales Abon Ikan Lele} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \text{Rp } 399.169.855 \end{aligned}$$

❖ Sales Mix A (Abon Dawet) : B (Kripik Lele) : C (Dawet Lele)

$$\begin{aligned} A : B : C &= 528.000.000 : 95.040.000 : 198.000.000 \\ &= 5,56 : 1 : 2,08 \end{aligned}$$

- BEP Sales Abon = $\frac{5,56}{8,64} \times 399.169.855$

$$= 255468707,2$$

$$\text{BEP Unit Abon} = \frac{255468707,2}{10.000}$$

$$= 25546,8 \text{ bungkus}$$

- BEP Sales Kripik = $\frac{1}{8,64} \times 399.169.855$

$$= 43908684,05$$

$$\text{BEP Unit Kripik} = \frac{43908684,05}{12.000}$$

$$= 3659,05 \text{ bungkus}$$

- BEP Sales Dawet = $\frac{2,08}{8,64} \times 399.169.855$

$$= 95799565,2$$

$$\text{BEP Unit Dawet} = \frac{95799565,2}{5.000}$$

$$= 19159,9 \text{ bungkus}$$

**Lampiran 19. Analisis Penambahan Investasi (Re-investasi) Perencanaan
Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”**

No	Jenis Modal Investasi	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis	Penyusutan per Tahun	Nilai Kenaikan 0,01	Re-Invest Tahun Ke										Sisa Umur	Nilai Sisa (Rp)	
								1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
1	Tanah dan Bangunan	1	70000000	70000000	10	7000000	7000000											70000000	9	63000000
2	Pisau	10	25000	250000	2	125000	2500		257500			262500		267500		272500		250000	1	125000
3	Wajan	8	90000	720000	3	240000	7200			748800				770400		792000		720000	2	480000
4	Frezer	2	1800000	3600000	5	720000	360000						3818000					3600000	4	2880000
5	Mixer	1	150000	150000	2	75000	1500		154500			157500		180500		183500		150000	1	75000
6	Kompor gas	2	600000	1200000	3	400000	12000			1248000				1284000		1320000		1200000	2	800000
7	Blender	1	250000	250000	5	50000	2500						265000					250000	4	200000
8	Serok	2	40000	80000	1	80000	800	81800	82400	83200	84000	84800	85600	86400	87200	88000	88000	80000	0	0
9	Sotil	4	15000	60000	1	60000	600	61200	61800	62400	63000	63600	64200	64800	65400	66000	66000	60000	0	0
10	Timbangan digital	2	125000	250000	4	62500	2500				262500				272500			250000	3	187500
11	Dandang	2	150000	300000	3	100000	3000			312000				321000		330000		300000	3	300000
12	Bak plastik	10	25000	250000	1	250000	2500	255000	257500	260000	262500	265000	267500	270000	272500	275000	250000	250000	0	0
13	Panci kukus	2	240000	480000	3	160000	4800			498200				513800		528000		480000	2	320000
14	Mesin Penggiling	1	2000000	2000000	2,5	800000	20000		2060000		2100000		2140000		2180000			2000000	1,5	1200000
15	Mesin pencampur adonan	1	3000000	3000000	2,5	1200000	30000		3060000		3150000		3210000		3270000			3000000	1,5	1800000
	TOTAL			82590000		11322500	825900	397800	3090000	3213600	6342000	4494400					82590000		71367500	



Lampiran 20. Analisis Jangka Panjang Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS” dalam Keadaan Normal

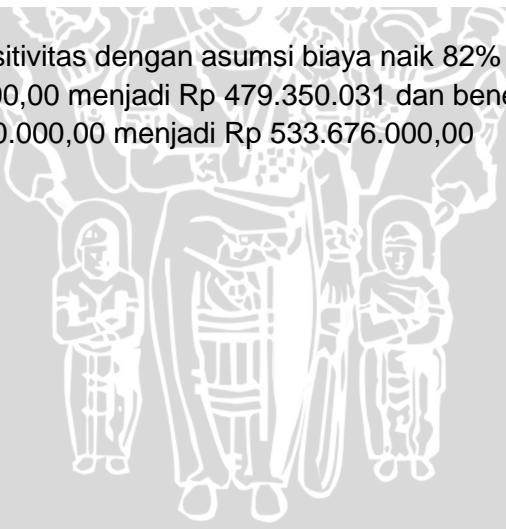
NORMAL												
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,075	Df (7,5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		821.040.000	879.744.360	942.646.082	1.010.045.277	1.082.263.514	1.159.645.355	1.242.559.998	1.331.403.038	1.426.598.355	1.528.600.137
	Nilai Sisa											71.367.500
	Gross Benefit(A)		821.040.000	879.744.360	942.646.082	1.010.045.277	1.082.263.514	1.159.645.355	1.242.559.998	1.331.403.038	1.426.598.355	1.599.967.637
	PVGB		763.758.140	761.271.485	758.792.927	756.322.438	753.859.993	751.405.565	748.959.128	746.520.657	744.090.124	776.294.583
	Jumlah PVGB											7.561.275.041
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	346.694.700										
	Penambahan Investasi	82590000	397.800	3.090.000	3.213.600	6.342.000	4.494.400	0	0	0	0	82.590.000
	Biaya Operasional		264.104.700	282.988.186	303.221.841	324.902.203	348.132.711	373.024.199	399.695.430	428.273.653	458.895.219	491.706.227
	Gross Cost (B)	429.284.700	264.502.500	286.078.186	306.435.441	331.244.203	352.627.111	373.024.199	399.695.430	428.273.653	458.895.219	574.296.227
	PVGC	429.284.700	246.048.837	247.552.784	246.668.447	248.035.835	245.625.458	241.705.327	240.918.379	240.133.994	239.352.162	278.645.042
	Jumlah PVGC											2.903.970.965
	Net Benefit (A-B)	-429.284.700	556.537.500	593.666.174	636.210.640	678.801.074	729.636.403	786.621.156	842.864.568	903.129.385	967.703.136	1.025.671.410
	PVNB	-429.284.700	517.709.302	513.718.701	512.124.479	508.286.604	508.234.535	509.700.239	508.040.749	506.386.663	504.737.962	497.649.541
iii	NPV	4.739.894.076	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	11,85	> 1 (layak)									
v	IRR	136%	> 7,5% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	0,62	lama waktu pengembalian investasi									



Lampiran 21. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 82% dan Benefit Turun 35% Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

Biaya Naik 82%		Dari 264.104.700		Menjadi 479350031		82%		Benefit Turun 35%		Dari 821.040.000		Menjadi 533676000		31%	
NO	URAIAN	TAHUN KE													
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
0,075	Df (7,5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49			
i Inflow (Benefit)															
	Hasil Penjualan		533.676.000	571.833.834	612.719.953	656.529.430	703.471.284	753.769.481	807.663.999	865.411.975	927.288.931	993.590.089			
	Nilai Sisa														71.367.500
	Gross Benefit(A)		533.676.000	571.833.834	612.719.953	656.529.430	703.471.284	753.769.481	807.663.999	865.411.975	927.288.931	1.064.957.589			
	PVGB		496.442.791	494.826.465	493.215.402	491.609.585	490.008.995	488.413.617	486.823.433	485.238.427	483.658.581	516.710.956			
	Jumlah PVGB														4.926.948.254
ii Outflow(Cost)															
	Investasi Awal	480.175.931													
	Penambahan Investasi		397.800	3.090.000	3.213.600	6.342.000	4.494.400	0	0	0	0	0	0	0	82.590.000
	Biaya Operasional		479.350.031	513.623.558	550.347.642	589.697.498	631.860.870	677.038.922	725.447.205	777.316.680	832.894.822	892.446.802			
	Gross Cost (B)	480.175.931	479.747.831	516.713.558	553.561.242	596.039.498	636.355.270	677.038.922	725.447.205	777.316.680	832.894.822	892.446.802			
	PVGC	480.175.931	446.277.052	447.129.093	445.594.973	446.314.692	443.258.756	438.695.168	437.266.858	435.843.198	434.424.174	473.081.936			
	Jumlah PVGC														4.928.061.831
	Net Benefit (A-B)	-480.175.931	53.928.170	55.120.276	59.158.711	60.489.931	67.116.014	76.730.559	82.216.794	88.095.295	94.394.108	89.920.787			
	PVNB	-480.175.931	50.165.739	47.697.373	47.620.430	45.294.893	46.750.239	49.718.450	49.556.576	49.395.229	49.234.407	43.629.020			
iii	NPV	-1.113.577	> 0 (layak)												
iv	Net B/C	1,00	> 1 (layak)												
v	IRR	7%	> 7,5% suku bunga deposito (layak)												
vi	PP	8,90	lama waktu pengembalian investasi												

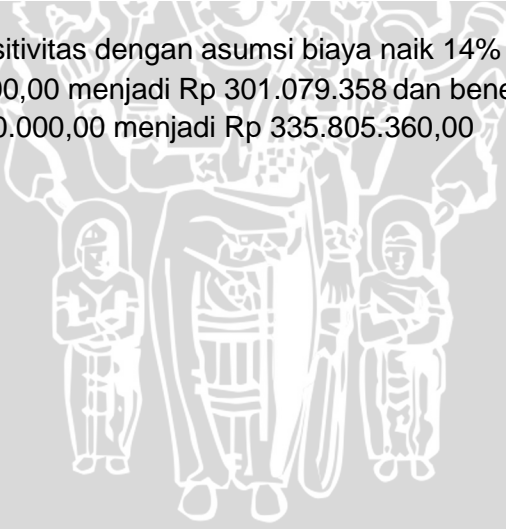
Keterangan: Analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 82% dari Rp 264.104.700,00 menjadi Rp 479.350.031 dan benefit turun 32% dari Rp 821.040.000,00 menjadi Rp 533.676.000,00



Lampiran 22. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 14% dan Benefit Turun 59% Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

NO	URAIAN	Biaya Naik	14%	Dari	264104700	Menjadi	301079358	Benefit Turun	59%	Dari	821040000	Menjadi	335805360	14%	59%
		TAHUN KE													
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
0,075	Df (0,075%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49			
i	Inflow (Benefit)														
	Hasil Penjualan		335.805.360	359.815.443	385.542.247	413.108.518	442.645.777	474.294.950	508.207.039	544.543.842	583.478.727	625.197.456			
	Nilai Sisa													71.367.500	
	Gross Benefit(A)		335.805.360	359.815.443	385.542.247	413.108.518	442.645.777	474.294.950	508.207.039	544.543.842	583.478.727	696.564.956			
	PVGB		312.377.079	311.360.037	310.346.307	309.335.877	308.328.737	307.324.876	306.324.284	305.326.949	304.332.861	337.969.087			
	Jumlah PVGB													3.113.026.095	
ii	Outflow(Cost)														
	Investasi Awal	301.905.258													
	Penambahan Investasi		0	3.090.000	3.213.600	6.342.000	4.494.400	0	0	0	0	0	82.590.000		
	Biaya Operasional		301.079.358	322.606.532	345.672.899	370.388.511	396.871.290	425.247.587	455.652.790	488.231.964	523.140.550	560.545.099			
	Gross Cost (B)	301.905.258	301.079.358	325.696.532	348.886.499	376.730.511	401.365.690	425.247.587	455.652.790	488.231.964	523.140.550	643.135.099			
	PVGC	301.905.258	280.073.821	281.835.831	280.839.875	282.096.007	279.574.736	275.544.072	274.646.952	273.752.753	272.861.465	312.045.245			
	Jumlah PVGC													3.115.176.015	
	Net Benefit (A-B)	-301.905.258	34.726.002	34.118.911	36.655.748	36.378.007	41.280.087	49.047.363	52.554.249	56.311.878	60.338.178	53.429.857			
	PVNB	-301.905.258	32.303.258	29.524.207	29.506.432	27.239.871	28.754.001	31.780.804	31.677.331	31.574.196	31.471.396	25.923.842			
iii	NPV	-2.149.920	> 0 (layak)												
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)												
v	IRR	7%	> 7,5% suku bunga deposito (layak)												
vi	PP	8,69	lama waktu pengembalian investasi												

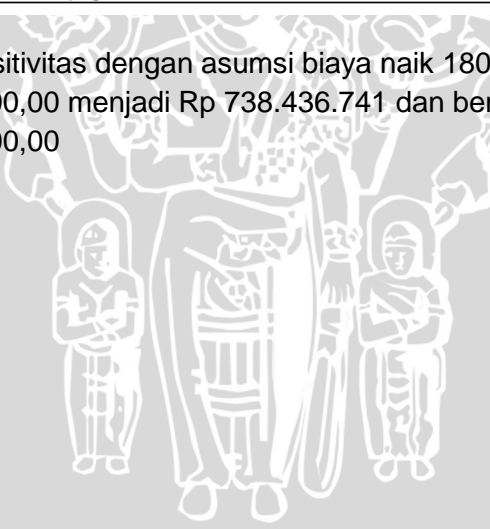
Keterangan: Analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 14% dari Rp 264.104.700,00 menjadi Rp 301.079.358 dan benefit turun 59% dari Rp 821.040.000,00 menjadi Rp 335.805.360,00



Lampiran 23. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 180% dan Benefit Tetap Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

Biaya Naik		180%	Dari	264.104.700	Menjadi	738436741						180%
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,075	Df (7,5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		821.040.000	879.744.360	942.646.082	1.010.045.277	1.082.263.514	1.159.645.355	1.242.559.998	1.331.403.038	1.426.598.355	1.528.600.137
	Nilai Sisa											71.367.500
	Gross Benefit(A)		821.040.000	879.744.360	942.646.082	1.010.045.277	1.082.263.514	1.159.645.355	1.242.559.998	1.331.403.038	1.426.598.355	1.599.967.637
	PVGB		763.758.140	761.271.485	758.792.927	756.322.438	753.859.993	751.405.585	748.959.128	746.520.657	744.090.124	776.294.583
	Jumlah PVGB											7.561.275.041
ii	Outflow (Cost)											
	Investasi Awal	739.262.641										
	Penambahan Investasi		397.800	3.090.000	3.213.600	6.342.000	4.494.400		0	0	0	82.590.000
	Biaya Operasional		738.436.741	791.234.968	847.808.268	908.426.560	973.379.059	1.042.975.661	1.117.548.421	1.197.453.133	1.283.071.032	1.374.810.611
	Gross Cost (B)	739.262.641	738.834.541	794.324.968	851.021.868	914.768.560	977.873.459	1.042.975.661	1.117.548.421	1.197.453.133	1.283.071.032	1.457.400.611
	PVGC	739.262.641	687.287.945	687.355.300	685.039.048	684.979.182	681.146.199	675.808.093	673.607.788	671.414.646	669.228.645	707.121.928
	Jumlah PVGC											7.562.251.415
	Net Benefit (A-B)	-739.262.641	82.205.459	85.419.392	91.624.213	95.276.717	104.390.055	116.669.694	125.011.577	133.949.905	143.527.323	142.567.026
	PVNB	-739.262.641	76.470.194	73.916.185	73.753.879	71.343.256	72.713.794	75.597.472	75.351.341	75.106.011	74.861.479	69.172.656
iii	NPV	-976.374	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1,00	> 1 (layak)									
v	IRR	7%	> 7,5% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	8,99	lama waktu pengembalian investasi									

Keterangan: Analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 180% dari Rp 264.104.700,00 menjadi Rp 738.436.741 dan benefit tetap Rp 821.040.000,00



Lampiran 24. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Tetap dan Benefit Turun 64% Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Lele “LAZZIS”

Benefit Turun	64%	Dari	821.040.000	Menjadi	294.753.360	64%						
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,075	Df (7,5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		294.753.360	315.828.225	338.409.943	362.606.254	388.532.601	416.312.682	446.079.039	477.973.691	512.148.809	548.767.449
	Nilai Sisa											71.367.500
	Gross Benefit(A)		294.753.360	315.828.225	338.409.943	362.606.254	388.532.601	416.312.682	446.079.039	477.973.691	512.148.809	620.134.949
	PVGB		274.189.172	273.296.463	272.406.661	271.519.755	270.635.738	269.754.598	268.876.327	268.000.916	267.128.355	300.885.712
	Jumlah PVGB											2.736.693.696
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	264.930.600										
	Penambahan Investasi		397.800	3.090.000	3.213.600	6.342.000	4.494.400	0	0	0	0	82.590.000
	Biaya Operasional		264.104.700	282.988.186	303.221.841	324.902.203	348.132.711	373.024.199	399.695.430	428.273.653	458.895.219	491.706.227
	Gross Cost (B)	264.930.600	264.502.500	286.078.186	306.435.441	331.244.203	352.627.111	373.024.199	399.695.430	428.273.653	458.895.219	574.296.227
	PVGC	264.930.600	246.048.837	247.552.784	246.668.447	248.035.835	245.625.458	241.705.327	240.918.379	240.133.994	239.352.162	278.645.042
	Jumlah PVGC											2.739.616.865
	Net Benefit (A-B)	-264.930.600	30.250.860	29.750.039	31.974.502	31.362.051	35.905.491	43.288.483	46.383.610	49.700.038	53.253.590	45.838.722
	PVNB	-264.930.600	28.140.335	25.743.679	25.738.213	23.483.921	25.010.280	28.049.271	27.957.948	27.866.922	27.776.193	22.240.670
iii	NPV	-2.923.168	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	7%	> 7,5% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	8,76	lama waktu pengembalian investasi									

Keterangan: Analisis sensitivitas dengan asumsi biaya tetap Rp 264.104.700,00 dan benefit turun 64% dari 821.040.000,00 menjadi Rp 294.753.360,00

