EVALUASI PERFORMA USAHA BUDIDAYA IKAN AIR TAWAR DAN ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN FASILITAS KREDIT LEMBAGA PERBANKAN

(Studi kasus di Bank Jatim Persero Tbk jalan Jaksa Agung Suprapto 18 Malang dan UPR Sumber Mina Lestari Desa Sumber Sekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang)

LAPORAN PENELITIAN SKRIPSI

SOSIAL EKONOMI PERIKANAN

Oleh :

ARI FIFIN SITI KHOLIFAH

NIM. 0410840007

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

FAKULTAS PERIKANAN

MALANG

2008

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

EVALUASI PERFORMA USAHA BUDIDAYA IKAN AIR TAWAR DAN ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN FASILITAS KREDIT LEMBAGA PERBANKAN (Studi Kasus di Bank Jatim Persero Tbk jalan Jaksa Agung Suprapto 18 Malang dan UPR Sumber Mina Lestari Desa Sumber Sekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang)

Oleh :

ARI FIFIN SITI KHOLIFAH

NIM. 0410840007

Menyetujui,

Dosen Penguji I	Dosen Pembimbing I
(DR. IR. HARSUKO RINIWATI, MP)	(IR. MIMIT PRIMYASTANTO, MP)
Tanggal :	Tanggal :
Dosen Penguji II	Dosen Pembimbing II
(Ir.PUDJI PURWANTI,MS)	(IR. NUDDIN HARAHAP, MP)
Tanggal :	Tanggal :

Mengetahui,
Ketua Jurusan

(IR. MAHENO SRI WIDODO, MS)
Tanggal :

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

RINGKASAN

ARI FIFIN SITI KHOLIFAH Penelitian tentang Evaluasi Performa Usaha Budidaya Ikan Air Tawar dan Analisis Prosedur Pemberian Fasilitas Kredit Lembaga Perbankan (Studi kasus di Bank Jatim Persero Tbk jalan Jaksa Agung Suprapto 18 Malang dan UPR Sumber Mina Lestari Desa Sumber Sekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang) di bawah bimbingan **Ir. MIMIT PRIMYASTANTO, MP** dan **Ir. NUDDIN HARAHAP, MP** .

Indonesia sebagai negara bahari yang kaya akan sumberdaya alam, berupaya mengembangkan sektor perikanan sebagai *prime mover* ekonomi nasional. Adapun faktor-faktor yang mendukung upaya tersebut menurut Marwan (2004) adalah :Komoditi perikanan merupakan komoditi eksport dimana kebutuhan ikan dunia meningkat rata-rata 5% per tahun, komponen lokal dari sektor perikanan besar, sektor perikanan merupakan industri padat karya yang menyerap banyak tenaga kerja sehingga distribusi dan pendapatan efeknya luas, serta perkembangan produksi hasil perikanan yang terus meningkat dari tahun ke tahun. Menurut Fatchudin (2002), meskipun banyak menyimpan potensi ekonomi yang cukup besar, subsistensi sektor perikanan masih dipandang sebelah mata oleh institusi perbankan. Hal ini disebabkan karena manajemen/ regulasi kredit yang dianut oleh sebagian besar bank masih menempatkan sektor perikanan sebagai sektor usaha yang memiliki produktifitas rendah, kapasitas pembudidaya ikan dalam memenuhi kriteria minimal sebagai calon penerima kredit dianggap masih jauh dari kondisi ideal serta dianggap kurang memiliki daya saing usaha (*Bargaining competition*).

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Performa usaha budidaya ikan air tawar di UPR Sumber Mina Lestari Desa Sumbersekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang agar UPR Ini bisa mengakses kredit di bank dengan mudah,dan untuk mengetahui Prosedur penilaian fasilitas kredit yang di berikan untuk nasabah oleh lembaga Perbankan

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan Sudi Kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui metode observasi,partisi aktif dan wawancara dengan bentuk data primer dan sekunder. Obyek penelitian adalahPT. Bank Jatim (Persero),Tbk dan Pembudidaya ikan Air Tawar di UPR Sumbermina Lestari Sedangkan analisa data dilakukan dengan melakukan analisa data kualitatif dan kuantitatif sesuai dengan maksud penelitian berdasarkan data yang diperoleh dari jawaban atas pertanyaan pada kuisioner yang disebarkan.

Dalam penelitian ini akan dilakukan penyelidikan terhadap performa usaha budidaya ikan air tawar di UPR Sumbermina Lestari agar bisa mengakses lembaga perbankan dalam pemenuhan kebutuhan modal kerja melalui fasilitas kredit untuk itu peneliti akan menganalisa aspek- aspek yang menyusun kelayakan usahanya(aspek Finansial usaha di analisis dengan analisis *Cash Flow*) yang kemudian akan di rangkai ke dalam matrik analisis SWOT berkaitan dengan kelemahan , peluang, kekuatan, dan ancaman.

Bank Jatim merupakan salah satu Bank pemerintah yang dirikan dengan tugas membantu perekonomian masyarakat dalam hal pemenuhan modal kerja.
Kredit mikro merupakan kredit yang bersifat umum, individual, selektif dan berbunga wajar yang diharapkan dapat melayani semua kebutuhan pembiayaan usaha kecil (*micro financing*) di masyarakat termasuk para pembudidaya ikan. Dalam pemberian kredit mikro kepada para pembudidaya ikan yang mengajukan kredit, pihak Bank Jatim melakukan langkah-langkah analisis yang meliputi analisis kualitatif dan kuantitatif terhadap faktor internal dan eksternal usaha debitur/ calon nasabah yang meliputi aspek manjemen, teknis produksi, pemasaran, keuangan, jaminan dan social ekonomi. Analisis ini digunakan untuk mengetahui, menilai, dan menganalisis calon nasabah yang akan mengambil kredit.

Sedangkan penilaian fasilitas kredit perbankan meliputi seluruh aspek usaha debitur dengan melihat aspek internal dan eksternal usaha debitur jika dilihat dari analisis SWOT yang sudah di lakukan di dapatkan Nilai IFAS(Kekuatan dan Kelemahan) dan EFAS(Peluang dan Ancaman), yang mana nilai – nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha budidaya ini memiliki performa usaha yang baik di lihat dari faktor internal(kekuatan dan kelemahan) di dapatkan nilai sebesar 2,27(diantara 2,0 - 3,0) yang artinya perusahaan dalam posisi yang stabil dan eksternalnya (Peluang dan Ancaman) di dapatkan nilai sebesar 2,60 (diantara 2,0 -3,0) yang artinya perusahaan dalam posisi yang stabil untuk menghadapi adanya peluang dan ancaman . Sedangkan untuk análisis kredit yang meliputi análisis Qualitatif dan análisis Quantitatif juga sudah memenuhi syarat karena dari analisa quantitatif (finansial) di dapatkan hasil yang signifikan terhadap Kelayakan usaha yaitu nilai IRR 47 % (> IRR Estimate), Net B/C 3,28 (>1) NPV Rp. 455.263.698,19 (> 1) jadi usaha budidaya ini memiliki performa yang baik jika di lihat dari análisis quantitatifnya.Sedangkan untuk analisa qualitatifnya juga sudah menjawab karena di dapatkan hasil yang signifikan untuk menunjang aspek finansial usaha sehingga kelayakan usahanya dapat digambarkan.

Saran yang bisa di berikan adalah 1. Untuk Pembudidaya Ikan : Perlu adanya Respon yang positif dari pembudidaya ikan untuk mengakses lembaga Perbankan agar usahanya dapat berkembang dengan adanya fasilitas kredit yang di berikan, UPR Sumber Mina Lestari ini harus tetap eksis mempertahankan performa yang ada kalau perlu lebih di tingkatkan lagi agar pihak perbankan merasa tergugah untuk membiayai kredit permodalan untuk usahanya, Perlu adanya pengambilan sikap (Solusi) terhadap Kelemahan dan Ancaman yang ada sedangkan untuk lembaga Perbankan adalah Perlu adanya Permudahan Syarat yang harus di penuhi oleh nasabah dari Sektor Perikanan kalau bisa tanpa adanya agunan/di perkecil, Perlu adanya Penambahan Plafon Kredit untuk UKM dan Nasabah Sektor Perikanan dari Pihak Perbankan , Perlu adanya respon yang positif dari pihak perbankan untuk pembudidaya ikan air tawar dalam hal pemenuhan fasilitas kredit, Jika lembaga perbankan merasa ragu untuk memberikan pinjaman berupa fasilitas kredit terhadap sektor perikanan sebaiknya lembaga perbankan menggunakan jasa lembaga perantara yang memiliki keterkaitan dengan sektor perikanan sebagai penjamin seperti :Swamitra, Inti Plasma, Koperasi perikanan, DKP dan Lembaga konsultan UKM dsb

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan yang Maha Esa yang dengan rahmad dan hidayah- Nya penulisan laporan skripsi ini dapat terselesaikan. Laporan ini di susun sebagai slah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Perikanan Fakultas Perikanan Universitas Brawijaya.

Atas terselesaikannya laporan Skripsi ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

- Bapak Ir. Mimit Primyastanto, MP selaku Dosen Pembimbing I
- Bapak Ir. Nuddin Harahap, MP selaku Dosen Pembimbing II

Atas segala petunjuk dan bimbingannya sejak penyusunan usulan penelitian sampai dengan selesainya penyusunan laporan skripsi ini.

- Segenap Pegawai Micro Banking District Center (MBDC) PT. Bank Jatim (Persero) Tbk. Kantor Cabang Jaksa Agung Suprapto 18 Malang atas bantuanya
- Serta berbagai pihak yang telah membantu dalam proses pengerjaan laporan penelitian ini.

Akhirnya penulis berharap semoga karya tulis ini bermanfaat dan dapat memberikan informasi bagi semua pihak yang berminat dan memerlukan.

Malang, 1 Oktober 2007

Penulis

repository.ub.ac
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan	6
1.4 Kegunaan	8
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Potensi Sumberdaya Perikanan	9
2.2 Perbankan	12
2.2.1 Pengertian Bank	12
2.2.2 Tugas Perbankan	13
2.2.3 Fungsi Perbankan	18
2.3 Kredit	19
2.3.1 Pengertian Kredit	19
2.3.2 Jenis-jenis Kredit	20
2.3.3 Tujuan dan Fungsi Kredit	22
2.3.4 Prinsip-prinsip Pemberian Kredit	24
2.3.5 Prosedur Pengajuan Kredit	26
2.3.6 Kerangka Berfikir Penelitian	31
2.3.7 Hipotesis Penelitian	33

BAB III. METODOLOGI 34
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian 34
3.2 Obyek Penelitian 34
3.3 Metode Penelitian 35
3.4 Teknik Pengumpulan Data 36
3.5 Jenis Data 37
3.5.1 Data Primer 37
3.5.2 Data Sekunder 37
3.6 Analisa Data 38
A. Performa usaha Budidaya Ikan Air Tawar 38
A.1 Faktor Internal dan Eksternal Usaha dengan SWOT 38
A.2 Analisa Finansial Usaha Calon Nasabah 41
A.2.a Analisis Profitabilitas Usaha 41
A.2.b Analisis Kelayakan Usaha 44
B. Prosedur Pemberian Fasilitas Kredit Oleh Lembaga Perbankan 47

BAB IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN 48
4.1. Letak Geografis dan Topografis 48
4.2 Keadaan Demografis Penduduk 49
4.1.2.1 Berdasarkan Tingkat Pendidikan 49
4.1.2.2 Berdasarkan Agama 50
4.1.2.3 Berdasarkan Usia 50
4.3 Keadaan umum Bank Jatim cabang jaksa Agung Suprapto Malang 51
4.3.1 Sejarah Berdirinya Bank Jatim cabang jaksa Agung Suprapto Malang . 51
4.3.2 Visi Bank Jatim cabang jaksa Agung Suprapto Malang 52
4.3.3 Misi Bank Jatim cabang jaksa Agung Suprapto Malang 52
4.3.4 Lingkup Usaha Bank Jatim cabang jaksa Agung Suprapto Malang 52
4.3.5 Produk yang dimiliki Bank Jatim cabang jaksa Agung Suprapto Malang 53
4.3.6 Struktur Organisasi Bank Jatimcabang jaksa Agung Suprapto Malang . 55

BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN 70
5.1 . Performa Usaha Budidaya Ikan Air tawar 70
5.1.1 Aspek – aspek usaha Budidaya 70
1. Aspek Managemen 70
2. Aspek Teknis Produksi 78
3. Aspek Pemasaran 88
4. Aspek Sosial Ekonomi 89
5. Aspek Lingkungan 89
6. Aspek Hukum 90
7. Aspek Finasial 91
5.3 Prosedur Pemberian Kredit Oleh Lembaga Perbankan 101
5.4 Analisis Hasil Penelitian 114
5.5 Pembahasan Performa Usaha Budidaya dengan Penilaian Fasilitas Kredit 117

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN 120
6.1 Kesimpulan 120
6.2 Saran 121

DAFTAR PUSTAKA 124

LAMPIRAN 126

DAFTAR TABEL

Tabel **Halaman**

1. Data Tingkat Pendidikan di Desa Sumber sekar 49
2. Data Pemeluk Agama di Desa Sumber sekar 50
3. Keadaan Penduduk Berdasar Usia Pada Kelompok Tenaga Kerja 50
4. Data Perkembangan Usaha Perikanan di Banjar Tengah 71
5. Faktor Internal 99
6. Faktor Eksternal 100
7. Analisis penilaian internal perusahaan 114
8. Lanjutan analisis 115
9. Lanjutan analisis 116
10. Analisis Penilaian Eksternal Perusahaan 116

DAFTAR GAMBAR

Gambar **Halaman**

1. Prosedur Pemberian Kredit secara Umum 27
2. Prosedur Pengajuan Kredit oleh Debitur 30
3. Kerangka Berfikir Penelitian..... 32
4. Struktur Organisasi Bank Jatim 57
5. Struktur Organisasi UPR Sumber Mina Lestari 76
6. Kolam Induk 86
7. Kolam Mijah 87
8. Proses Pengeringan Kolam 79
9. Proses pengemasan Benih..... 85
10. Kantor Sekertariat 87

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran **Halaman**

1. Peta Lokasi Penelitian 126
2. Peta Kecamatan Dau 127
3. Surat TDKP UPR Sumber Mina Lestari 128
4. Peta Pemasaran Ikan Nila *Gift* 129
5. Tabel Modal Tetap Usaha pembenihan Nila *Gift* di UPR Sumber Mina Lestari..... 130
6. Tabel Biaya Investasi dan Biaya Perawatan di UPR Sumber Mina Lestari 131
7. Perhitungan Analisa Profitabilitas di UPR Sumber Mina Lestari..... 133
8. Perhitungan Nilai Sisa Pada Akhir Periode 2008 – 20017 136
9. Analisa Cash Flow Kondisi Normal Usaha Budidaya 137
10. Analisa Cash Flow Dengan Asumsi Biaya Naik 10 %dan benefit turun 5 % 139
11. Analisa Titik kritis Asumsi Gross benefit 51,3 % 142
12. Analisa Titik kritis Asumsi Biaya Naik 215,5 %..... 143
13. Analisa Titik kritis Asumsi Biaya Naik 54,46 % dan Penurunan Gross benefit 37,41 % 144
14. Daftar Anggota Kelompok Tani Ikan di UPR Sumber Mina Lestari..... 145
15. Daftar Fasilitas Unit Pembenihan Kelompok UPR Sumber Mina Lestari. 147
16. Daftar Pemilik Kolam Kelompok UPR Sumber Mina Lestari 148
17. Daftar Kepemimpinan Kelompok UPR Sumber Mina Lestari 151
18. Form Pengajuan Kredit di Bank Jatim 153

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Hai orang-orang yang beriman, belanjakanlah (dijalan Allah) sebagaian dari rizki yang telah Kami berikan kepadamu sebelum datang hari yang pada hari itu tidak ada jual beli dan tidak ada lagi persahabatan yang akrab dan tidak ada lagi syafa'at. Dan orang-orang kafir itulah orang-orang yang zalim (Al- Baqarah : 254). Sesungguhnya Kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi itu (Sumber) penghidupan . Amat sedikitlah kamu bersyukur" (*Al A'Raaf : 10*). Dari kedua ayat alqur'an tersebut diatas dapat di tarik suatu benang merah bahwasanya manusia harus menjaga seluruh kekayaan alam yang ada di bumi dengan tanpa membeda – bedakanya dan harus memperhatikan kelestarianya. Disamping itu kita harus saling membantu dalam segala hal tanpa harus memandang rendah satu sama lain karena sesungguhnya Allah sangat membenci orang – orang yang saling bermusuhan. Dari sini dapat di implementasikan terhadap kerjasama antara lembaga perbankan dan seluruh nasabahnya baik itu nasabah umum ataupun nasabah sektor perikanan.

Sektor perikanan berperan penting dalam Pembangunan Nasional, yaitu sebagai penyedia bahan pangan hewani, penyedia bahan baku untuk mendorong agroindustri, menigkatkan devisa Negara melalui ekspor perikanan, penyedia kesempatan kerja dan berusaha meningkatkan pendapatan nelayan/petani ikan dan pembangunan daerah serta meningkatkan kelestarian sumberdaya dan lingkungan hidup.

Sektor perikanan adalah salah satu subsektor ekonomi yang sangat potensial untuk dikembangkan. Pembangunan perikanan yang berasaskan pembangunan

perikanan yang berkelanjutan (*sustainable development*) dilakukan melalui pendekatan kewilayahan dengan menumbuhkan sektor-sektor industri/ ekonomi. Usaha yang dikembangkan meliputi usaha perikanan tangkap, usaha perikanan budidaya air tawar dan air payau. Dengan tumbuhnya usaha tersebut di atas, maka akan tumbuh usaha lainnya yaitu industri faktor input, pengolahan, pemasaran, jasa angkutan, dan lembaga keuangan.

Menurut Marwan (2004), beberapa faktor yang mendukung sektor perikanan sebagai *prime mover* ekonomi nasional yaitu :

- Komoditi perikanan merupakan komoditi ekspor dimana kebutuhan ikan dunia meningkat rata-rata 5% per tahun. Dalam tahun 2004, kebutuhan ikan dunia mencapai 140 juta ton. Disamping itu, sekarang ini sedang terjadi perubahan trend konsumsi dunia dari protein hewani ke protein ikan.
- Komponen lokal dari sektor perikanan besar.
- Sektor perikanan merupakan industri padat karya yang menyerap banyak tenaga kerja sehingga distribusi dan pendapatan efeknya luas. Resesi ekonomi berdampak pada pengalihan penyerapan tenaga kerja dari sektor industri ke sektor pertanian. Data BPS menunjukkan bahwa pada tahun 1998 terjadi pengalihan penyerapan tenaga kerja dari sektor industri ke sektor pertanian sebesar 5% untuk pulau Jawa dan 4% untuk luar Jawa.
- Perkembangan produksi perikanan yang meningkat dari tahun ke tahun, meskipun peningkatan yang menurun. Sehingga masih diperlukan peningkatan yang lebih optimal. Hingga tahun 2002, tingkat pemanfaatan sektor perikanan tangkap baru 64% dari potensi lestari yaitu sebesar 6,2 juta ton per tahun. Budidaya air tawar, air

payau, dan air laut masih jauh di bawah potensi lestari. Disamping itu diversifikasi komoditi hasil perikanan yang dapat meningkatkan nilai tambah masih sangat rendah.

Ada berbagai kondisi yang dialami oleh suatu usaha perikanan dengan tingkatan yang berbeda, yaitu pada saat pembiayaan sendiri tidak mencukupi. Sehingga diperlukan bantuan pembiayaan dalam bentuk kredit bank. Suatu usaha dalam skala kecil maupun besar, pada waktu mereka menyusun studi kelayakan, dapat diketahui kebutuhan finansial yang belum mencukupi. Atas kekurangan dana tersebut, suatu perusahaan dapat mengajukan permohonan kredit kepada bank, baik dalam bentuk kredit investasi maupun kredit modal kerja.

Bank sebagai lembaga intermediasi keuangan memiliki peranan yang sangat dominan dalam perkembangan sektor keuangan. Sektor perbankan yang memiliki posisi strategis sebagai lembaga intermediasi dan penunjang sistem pembayaran merupakan faktor yang sangat menentukan dalam proses penyesuaian berbagai kebijakan dibidang ekonomi sehingga diharapkan akan dapat memperbaiki dan memperkukuh perekonomian nasional. Dalam hal ini peranan perbankan nasional perlu ditingkatkan sesuai dengan fungsinya dalam menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat dengan lebih memperhatikan pembiayaan kegiatan sektor perekonomian nasional dengan prioritas kepada koperasi, pengusaha kecil dan menengah, serta berbagai lapisan masyarakat tanpa diskriminasi sehingga akan memperkuat struktur perekonomian nasional.

Mengingat peran dan fungsi Bank sebagai lembaga intermediasi keuangan yang demikian strategis, maka perlu adanya suatu upaya untuk mendukung palaksanaan peran dan fungsi tersebut melalui berbagai analisis terhadap kinerja perbankan sebagai unit

penyedia modal dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan dunia usaha khususnya usaha mikro (*micro financing*) di masyarakat.

1.2 Perumusan Masalah

Pemerintah pada saat ini sedang berupaya mengembangkan sektor perikanan sebagai *prime mover* ekonomi nasional. Salah satu alasannya adalah komoditi perikanan merupakan komoditi ekspor yang mengalami peningkatan rata-rata 5% per tahun. Potensi perikanan di Indonesia yang tersedia memang begitu besar, dengan melihat bahwa 2/3 dari luas wilayah adalah lautan seluas 5,8 juta km^2 dengan potensi lestari sebesar 4,9 juta ton, maka nilai ekonomi yang dapat diperoleh dari potensi perikanan Indonesia diperkirakan bernilai sangat tinggi. Sementara itu tingkat pemanfaatannya baru mencapai 66,4 %. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sektor perikanan merupakan salah satu sektor yang sangat prospektif untuk dikembangkan.

Menurut hasil penelitian (Fatchudin, 2002) meski banyak menyimpan potensi ekonomi yang menjanjikan devisa yang cukup besar, subsistensi sektor perikanan masih dipandang sebelah mata oleh institusi perbankan karena alasan sebagai berikut :

- Manajemen/ regulasi kredit yang dianut oleh sebagian besar bank masih menempatkan sektor perikanan, khususnya budidaya ikan air tawar sebagai sektor usaha yang memiliki produktifitas rendah sehingga dikhawatirkan tidak akan mampu memberikan *profit margin* yang signifikan bagi pengembalian kredit nantinya.
- Kapasitas para pembudidaya ikan dalam memenuhi kriteria minimal sebagai calon penerima kredit dianggap masih jauh dari kondisi ideal, baik yang menyangkut legalitas usaha, catatan pembukuan yang informatif, dan ketersediaan jaminan yang representatif.

- Sektor perikanan, khususnya usaha budidaya ikan air tawar dianggap kurang memiliki daya saing (*bargaining competition*) akibat kurangnya *skill* pelaku usaha serta rendahnya teknologi.

Dari ketiga alasan tersebut di atas masih belum terekam jelas sebenarnya pembudidaya ikan sendiri atau lembaga perbankan yang bermasalah. Jika di lihat dari sub sektor perikanan itu sendiri sebenarnya masih banyak sektor perikanan yang belum di kelola secara keseluruhandan dari hal itu menunjukkan bahwa sektor perikanan perlu suatu lembaga untuk bermitra bersamanya dalam rangka pelestarian usaha perikanannya tersebut.

Bank Jatim sebagai salah satu bank konvensional di Indonesia, mempunyai beberapa skim kredit yang diperuntukkan bagi sektor usaha mikro, kecil dan menengah. Skim kredit yang diberikan meliputi kredit komersial dan kredit konsumtif. Dengan adanya skim kredit tersebut, maka keberadaan Bank Jatim seharusnya dapat membantu pelaku usaha di sektor perikanan khususnya para pembudidaya ikan, untuk menerima kredit dengan berbagai program yang telah diberikan.

Potensi dan peluang sektor perikanan inilah (khususnya usaha budidaya ikan air tawar) yang akan dikemukakan penulis dalam rangka mengakomodasi dan menjembatani para pelaku (pembudidaya ikan) dengan instistusi perbankan (Bank Jatim) sebagai unit penyedia modal. Sehingga diperlukan adanya upaya untuk meningkatkan fungsi intermediasi institusi perbankan sebagai lembaga penyalur dana dari pihak yang kelebihan dana kepada pihak yang membutuhkan dana, dalam pengembangan usaha budidaya ikan air tawar melalui perbaikan mekanisme pembiayaan kredit yang lebih fleksibel, terarah dan tepat sasaran sesuai dengan prinsip saling menguntungkan (*win-*

win solution). Dari uraian ini maka dalam penelitian ini dapat diambil beberapa rumusan masalah antara lain:

1) Bagaimana performa usaha perikanan khususnya pada usaha budidaya ikan air tawar di UPR Sumber Mina Lestari Desa Sumbersekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang

2) Bagaimana prosedur Pemberian fasilitas kredit untuk calon nasabah oleh lembaga Perbankan

1.3 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1) Performa usaha budidaya ikan air tawar di UPR Sumber Mina Lestari Desa Sumbersekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang dengan mendeteksi aspek – aspek performa usaha seperti aspek manajemen, pemasaran, aspek finansial dll yang kemudian diklasifikasikan kedalam faktor internal, dan eksternal matrik SWOT). Adapun Faktor internal, eksternal, dan Finansialnya antara lain sebagai berikut :

A. Faktor Internal terdiri dari :

1. *Strengths* yaitu suatu kekuatan yang di miliki oleh suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Kekuatan ini bisa berada dalam aspek finansial, aspek manajemen, aspek produksi, aspek hukum,

2. *Weaknesses* merupakan suatu kelemahan yang di miliki perusahaan dalam menjalankan usahanya.kelemahan ini bisa berada dalam aspek mananjemen, hukum, produksi dll

B. Aspek Eksternal terdiri dari :

- *Opportunities* yaitu sebuah peluang yang ada sehingga dapat di manfaatkan pengusaha untuk mengembangkan usahanya.
- *Threats* merupakan sebuah ancaman yang akan di hadapi oleh pengusaha dalam rangka pengembangan usahanya. Faktor ancaman ini bisa di peroleh dari faktor yang berasal dari luar pengusaha.

C. Aspek Finansial terdiri dari :

- *Analisis Keuntungan* merupakan hasil pengurangan antara Jumlah penerimaan dari hasil penjualan
- *Analisis Rentabilitas* merupakan perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri
- *RC Ratio* merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total usaha
- *Break Event Point* merupakan analisis titik impas
- *Net present Value* merupakan selisih antara *present value* dari keuntungan dan *present value* dari biaya
- *Net Benefit Cost Ratio* merupakan angka perbandingan benefit bersih
- *Internal Rate Return* merupakan tingkat kemampuan menghasilkan manfaat dari dana yang di tanamkan

- *Payback Periode* merupakan metode yang mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali
- *Analisis Sensitifitas* merupakan analisis untuk mengetahui toleransi dari perubahan input maupun output

2. Prosedur Pemberian kredit untuk calon nasabah oleh lembaga Perbankan dengan pemaparan secara deskriptif menggunakan acuan quisioner

1.4 Kegunaan

Penelitian ini dapat digunakan sebagai:

- Bahan informasi bagi pihak perbankan dalam penyaluran kredit untuk pengusaha mikro di bidang perikanan khususnya dalam hal penilaian nasabah
- Bahan informasi bagi pengusaha mikro di bidang perikanan tentang model penyaluran kredit oleh PT. Bank Jatim (Persero) Tbk dalam pemenuhan kebutuhan modal kerja sehingga dapat di ketahui tingkatan apa yang harus di capai
- Bahan informasi bagi perguruan tinggi untuk menunjang penelitian lebih lanjut bagi pengembangan pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan pemberian fasilitas kredit oleh lembaga perbankan

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Potensi Sumberdaya Perikanan

Kata potensi sesuai dengan kamus besar bahasa Indonesia berarti kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan. Sedangkan menurut istilah potensi jika dikaitkan dengan pembangunan berarti kemampuan yang mungkin dapat diaktifkan dalam pelaksanaan pembangunan, mencakup alam dan manusianya serta hasil kerja manusia itu sendiri. Sehingga apabila dikaitkan dengan sumberdaya perikanan maka dapat diartikan sebagai kemampuan dari sumberdaya perikanan yang bisa dikembangkan dan dimanfaatkan untuk tujuan pembangunan.

Potensi perikanan di Indonesia yang tersedia memang begitu besar dengan melihat bahwa 2/3 dari luas wilayah kita adalah laut seluas 5,8 juta km^2 yang terdiri dari laut teritorial (0,8 juta km^2), laut nusantara (2,3 juta km^2), Zona Ekonomi Eksklusif Indonesia (2,7 km^2) dan dengan jumlah pulau 17.508 dan garis pantai sepanjang 81.000 km tidak hanya menempatkan Indonesia sebagai negara kepulauan terbesar tetapi juga sebagai pemilik kekayaan sumberhayati laut baik dari segi kuantitas maupun keanekaragaman.

Pengertian budidaya adalah kegiatan memelihara binatang atau tanaman air dengan menggunakan fasilitas buatan. Umumnya budidaya dilakukan diperairan yang dikelilingi galangan, tanggul atau pagar (Murtidjo, 1991).

Secara keseluruhan usaha perikanan meliputi tiga kegiatan utama yaitu usaha produksi hasil perikanan, usaha proses produksi perikanan, dan usaha memasarkan produk perikanan. Usaha produksi hasil perikanan air tawar, meliputi kegiatan

penangkapan di perairan umum dan kegiatan pemeliharaan yang di lakukan di kolam milik perorangan. Usaha pemeliharaan atau yang lebih di kenal dengan kultur (usaha budidaya) terdiri dari pembenihan dan pembesaran (Susanto, 1986).

Pemilihan ikan yang akan dibudidayakan dipengaruhi oleh banyak faktor, diantaranya adalah nilai ikan yang dipelihara, kecepatan pertumbuhan, daya tahannya (baik terhadap perubahan lingkungan maupun terhadap gangguan hama dan penyakit), rasa daging ikan dan lain sebagainya. Ikan yang dihasilkan dari kegiatan budidaya ini merupakan sumber protein hewani yang cukup besar artinya bagi masyarakat dan dapat dijadikan sebagai mata pencaharian .

Dalam klasifikasinya budidaya dilakukan di tiga tempat, yakni : darat, payau, dan laut. Air merupakan media utama dalam kegiatan budidaya, oleh karena itu pengolahan terhadap sumber-sumber air alami maupun non alami (kolam, tambak, dll) harus dijadikan perhatian utama dalam pengelolaan wilayah.

Menurut Anonimous dalam Fany (2005) budidaya darat merupakan kegiatan pemeliharaan yang dilakukan dengan menggunakan fasilitas pemeliharaan seperti kolam, tambak, keramba, dan sawah. Budidaya darat, memiliki peran besar pada suplai produksi ikan di masyarakat. Budidaya darat terbagi menjadi dua, yaitu :

1) Budidaya Air Payau

Dalam Murtidjo (1991) di sebutkan bahwa budidaya air payau ialah pemeliharaan di tambak yang sengaja dibuat untuk memelihara ikan atau binatang air lainnya. Dengan sifat air pada umumnya adalah payau (campuran air laut dan air tawar).

2) Budidaya Air Tawar

Budidaya air tawar (kolam) adalah pemeliharaan ikan yang dilakukan di air tawar. Pemeliharaan tersebut dapat berupa pemeliharaan satu jenis ikan saja atau beberapa jenis ikan secara bersama-sama.

Dalam prakteknya, kegiatan budidaya darat (baik air tawar maupun air payau) menurut teknik pemeliharaannya terbagi menjadi tiga yaitu :

a. Budidaya Ekstensif

Suatu system budidaya dengan control yang relative rendah seperti pada kolam yang di buat para kulturis subsistem. Ini merupakan karakter kultur areal perairan yang luas dengan kepadatan hewan yang dikultur rendah .

b. Budidaya Semi Intensif

Budidaya semi intensif adalah budidaya dengan kepadatan yang melebihi daya tamping alamiah lahan, menggunakan pakan buatan sebagai pakan tambahan bagi pakan alami yang ada.

c. Budidaya Intensif

Dalam Murtidjo (1991), budidaya intensif yaitu budidaya dengan padat penebaran melebihi daya tamping alamiah lahan, menggunakan air mengalir atau pergantian air yang banyak dan pakan buatan, ciri khas budidaya intensif adalah control yang tinggi.

Menurut Banoewidjaja (1987) dalam Fany (2005) pembangunan perikanan adalah semua usaha di bidang perikanan yang senantiasa menciptakan perubahan-

perubahan struktur sosial khususnya yang menyangkut masyarakat nelayan dan pembudidaya ikan dan mempercepat pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Usaha pembangunan suatu wilayah memerlukan tiga faktor utama yang sangat diperlukan yaitu sumberdaya manusia, alam, dan modal.

Menurut Siagian (1986) dalam Abidin (2001) sumberdaya manusia merupakan yang terpenting karena manusia sekaligus sebagai subyek dan obyek dalam pembangunan tersebut, sehingga setiap usaha pembangunan baru dapat dihasilkan jika usaha itu ditampilkan sebagai gerakan pembangunan yang luas dan melibatkan seluruh rakyat dengan titik berat pada pemanfaatan semangat, gairah, kecerdasan dan tenaga.

Soekartawi (1987) menjelaskan bahwa dalam struktur masyarakat modern ada tiga struktur kelembagaan yaitu :

- Adanya pasar, yaitu kelembagaan ekonomi bagi petani, dimana sebagai tempat membeli kebutuhan faktor-faktor produksi dan menjual hasil pertanian serta membeli barang untuk konsumsi.
- Adanya pelayanan penyuluhan, yaitu kelembagaan penyuluhan sangat penting bagi petani untuk menerapkan teknologi baru yang ingin dicoba.

Adanya lembaga perkreditan, yaitu lembaga yang dapat dijangkau pada saat petani membutuhkan dana dengan persyaratan yang mudah.

2.2 Perbankan

2.2.1 Pengertian Bank

Menurut Kasmir (1998), lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan dimana kegiatannya baik hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya menghimpun dan menyalurkan dana.

Pengertian bank menurut Undang-undang RI No. 10 tahun 1998 tentang perbankan adalah: "*Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak*".

Dari pengertian di atas dapat dijelaskan secara lebih luas lagi bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya aktifitas perbankan selalu berkaitan dengan bidang keuangan. Aktifitas perbankan yang pertama adalah menghimpun dana dari masyarakat luas yang dikenal dengan istilah di dunia perbankan adalah kegiatan *funding*. Setelah memperoleh dana dalam bentuk simpanan dari masyarakat, maka oleh perbankan dana tersebut diputarkan kembali atau dijualkan kembali ke masyarakat dalam bentuk pinjaman atau lebih dikenal dengan istilah kredit. Selain itu bank juga memberikan jasa-jasa lainnya seperti pengiriman uang (*transfer*), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari dalam kota (*clearing*), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari luar kota dan luar negeri *(inkaso), letter of credit (L/C), safe deposit box,* bank garansi, *bank notes, travellers cheque,* dan jasa lainnya (Kasmir, 2005).

2.2.2 Tugas Perbankan

Bank sebagai salah satu lembaga keuangan yang paling penting peranannya dalam masyarakat, memiliki usaha pokok memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam likuiditas pembayaran dan peredaran uang, karena itu menurut Sumarno dan Soeprihanto (1993) dalam Prasetyaningtyas (2004), beberapa tugas pokok bank yaitu:

a. Memberikan kredit (pinjaman) kepada orang atau badan usaha yang membutuhkannya. Kredit ini untuk tujuan kegiatan yang produktif dan dapat

diberikan dengan kredit jangka panjang, kredit jangka menengah, serta kredit jangka pendek.

b. Menarik uang dari masyarakat. Dalam hal ini, masyarakat dapat menyimpan uang yang tidak atau belum dipergunakan dalam bentuk rekening koran, giro, deposito berjangka, tabanas dan lain-lain.

c. Memberikan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang. Jasa ini dapat berupa pengeluaran cek pengiriman uang, membeli dan menjual wesel, penukaran valuta asing dan sebagainya.

d. Menciptakan uang. Salah satu tugas terpenting dari bank sentral (Bank Indonesia) dan yang membedakan bank sentral dengan lembaga-lembaga keuangan lain adalah kemampuannya untuk menciptakan uang dan mengurangi jumlah uang. Fungsi inilah yang menjadikan bank sentral merupakan lembaga yang sangat penting dalam perekonomian setiap negara. Melalui mekanisme penciptaan uang oleh bank sentral kebijaksanaan moneter suatu negara diatur dan dikendalikan.

e. Kegiatan lain misalnya memberikan jaminan bank, menyewakan tempat untuk menyimpan barang-barang, melancarkan transaksi perdagangan luar negeri bagi bank devisa dan lain-lain.

Bank umum atau yang lebih dikenal dengan bank komersial merupakan bank yang paling banyak beredar di Indonesia. Bank umum memiliki beberapa keunggulan jika dibandingkan dengan BPR, baik dalam ragam pelayanan maupun jangkauan wilayah operasionalnya. Menurut Kasmir (2005), kegiatan bank umum secara lengkap meliputi:

a. Menghimpun dana (*Funding*)

Kegiatan menghimpun dana merupakan kegiatan membeli dana dari masyarakat, yang dikenal dengan istilah *Funding*. Kegiatan membeli dana dapat dilakukan dengan cara menawarkan berbagai jenis simpanan. Jenis-jenis simpanan yang ada dewasa ini adalah:

- Simpanan giro (*Demand deposit*)

  Simpanan giro merupakan simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan dengan menggunakan cek atau bilyet giro. Rekening giro biasa digunakan oleh para usahawan, baik untuk perorangan maupun perusahaannya.

- Simpanan tabungan (*Saving deposit*)

  Merupakan simpanan pada bank yang penarikannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank. Penarikan dilakukan dengan menggunakan buku tabungan, slip penarikan, kuitansi, atau kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM).

- Simpanan deposito (*Time deposit*)

  Deposito merupakan simpanan yang memiliki jangka waktu tertentu (jatuh tempo). Penarikannyapun dilakukan sesuai dengan jangka waktu tersebut. Namun saat ini sudah ada bank yang memberikan fasilitas penarikannya dapat dilakukan setiap saat.

b. Menyalurkan dana (*Lending*)

Menyalurkan dana merupakan kegiatan menjual dana yang berhasil dihimpun dari masyarakat, yang dikenal dengan istilah *Lending*. Penyaluran dana yang dilakukan oleh bank melalui pemberian pinjaman yang dalam masyarakat lebih dikenal dengan istilah kredit. Kredit yang diberikan oleh bank terdiri dari beragam jenis, tergantung dari

kemampuan bank yang menyalurkannya. Demikian pula dengan jumlah serta tingkat suku bunga yang ditawarkan.

c. Memberikan jasa-jasa bank lainnya *(Services*)

Sekalipun sebagai kegiatan penunjang, kegiatan ini sangat banyak memberikan keuntungan bagi bank dan nasabah, bahkan dewasa ini kegiatan ini memberikan kontribusi keuntungan yang tidak sedikit bagi bank, apalagi keuntungan dari *spread based* semakin mengecil, bahkan cenderung negatif *spread* bagi bank-bank tertentu. Dalam praktiknya jasa-jasa bank yang ditawarkan meliputi :

- Kiriman uang (*Transfer)*

  Merupakan jasa pengiriman uang lewat bank. Pengiriman uang dapat dilakukan pada bank yang sama atau bank yang berlainan.

- Kliring (*Clearing*)

  Merupakan penagihan warkat (surat-surat berharga seperti cek, bilyet giro) yang berasal dari dalam kota. Proses penagihan kliring hanya memakan waktu satu hari.

- Inkaso (*Collection*)

  Merupakan penagihan warkat (surat-surat berharga seperti cek, bilyet giro) yang berasal dari luar kota atau luar negeri. Proses penagihan inkaso tergantung dari jarak lokasi penagihan dan biasanya memakan waktu satu minggu sampai satu bulan.

- *Safe deposit box*

  Jasa pelayanan ini memberikan layanan penyewaan bok atau kotak pengaman tempat menyimpan surat-surat berharga atau barang-barang berharga milik nasabah.

- Kartu kredit (*Bank Card*)

  Kartu ini dapat dibelanjakan diberbagai tempat perbelanjaan atau tempat-tempat hiburan. Kartu ini juga dapat digunakan untuk mengambil uang tunai di ATM-ATM yang tersebar di berbagai tempat yang strategis. Kepada pemegang kartu dikenakan biaya iuran tahunan yang besarnya tergantung dari bank yang mengeluarkan.

- *Bank notes*

  Merupakan jasa penukaran valuta asing. Dalam jual beli *bank notes*, bank menggunakan kurs (nilai tukar rupiah dengan mata uang asing).

- *Bank garansi*

  Merupakan jaminan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka membiayai suatu usaha. Dengan jaminan bank, si pengusaha memperoleh fasilitas untuk melaksanakan kegiatannya dengan pihak lain.

- *Bank Draft*

  Merupakan wesel yang dikeluarkan oleh bank kepada para nasabahnya. Wesel ini dapat diperjualbelikan apabila nasabah membutuhkannya.

- *Letter of Credit* (*L/C*)

  Merupakan surat kredit yang diberikan kepada para eksportir dan importir yang digunakan untuk melakukan pembayaran atas transaksi ekspor-impor yang mereka lakukan.

- Cek wisata (*Travellers Cheque*)

  Merupakan cek perjalanan yang biasa digunakan oleh turis atau wisatawan.

- *Menerima setoran-setoran*

Membantu nasabah dalam rangka menampung berbagai setoran dari berbagai tempat, antara lain pembayaran pajak, telepon, air, listrik, uang kuliah dan lain sebagainya.

- *Melayani pembayaran-pembayaran*

  Sama halnya seperti menerima setoran, bank juga melakukan pembayaran seperti yang diperintahkan oleh nasabahnya, antara lain membayar gaji pensiun, pembayaran deviden, kupon, hadian dan lain-lain.

- *Bermain di dalam pasar modal*

  Kegiatan bank dapat memberikan atau bermain surat-surat berharga di pasar modal. Bank dapat berperan dalam berbagai kegiatan seperti penjamin emisi (*Underwriter*), penjamin (*Guarantor*), wali amanat (*Trustee*), perantara perdagangan efek (*Pialang/ Broker*), pedagang efek (*Dealer*), perusahaan pengelola dana (*Invesment company*), dan jasa-jasa lainnya

2.2.3 Fungsi Perbankan

Fungsi bank dalam suatu negara sangatlah penting karena bank merupakan alat pemerintah untuk menjaga stabilitas ekonomi moneter dan keuangan negara. Stabilitas ekonomi moneter dan keuangan negara dapat tercapai apabila bank diberi fungsi oleh pemerintah dengan sebaik-baiknya sebagai alat dalam menata ekonomi dan keuangan negara. Menurut Anwari (1981) dalam Praseytaningtyas (2004), menyatakan bahwa bank sebagai alat pemerintah diberi fungsi sebagai berikut:

- Melaksanakan fungsi intermediasi secara proporsional, dalam arti pembiayaan kredit yang disalurkan seimbang dengan dana yang dihimpun dari masyarakat.

- Bank Umum/ Bank Devisa Nasional hampir seluruhnya menyediakan skim kredit untuk usaha mikro, termasuk kredit kepada para pelaku usaha perkanan.
- Dalam melakukan pembiayaan kredit ke beberapa sektor usaha, setiap Bank memiliki pemeringkatan bidang usaha (*Business Rating*) yang menggambarkan jenis-jenis usaha yang paling diminati untuk dibiayai, hingga ke bidang usaha yang wajib dihindari untuk jangka waktu tertentu.
- Adanya syarat-syarat legalitas yang harus dipenuhi oleh debitur untuk mendapatkan bantuan pendanaan dari Bank.

Sedangkan menurut kasmir, (1998) fungsin perbankan adalah

a. Alat penyedot dana yang ada dalam masyarakat. Sasarannya yaitu dana berlebih dalam masyarakat atau dana yang sementara belum digunakan oleh pemiliknya.
b. Menyalurkan dana yang terkumpul tersebut kepada masyarakat dengan jalan memberi kredit.

2.3 Kredit

2.3.1 Pengertian Kredit

Menurut Undang-undang No. 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat 11, *kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersembahkan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.*

Menurut Mulyo (1983) dalam Prasetyaningtyas (2004) kata kredit sendiri berasal dari bahasa Yunani yaitu "*Credere*" yang artinya kepercayaan (*trust or faith*) sehingga dijadikan dasar pemikiran pemberian kredit oleh bank kepada seseorang atau

perusahaan. Meminjam uang dari bank (atau teman dekat atau pihak lainnya) untuk keperluan sementara waktu (dalam jangka waktu tertentu) dan membayar kembali setelah jangka waktu tertentu itu terlewati, adalah merupakan kredit murni, yang berdasarkan kepercayaan belaka. Disini kepercayaan merupakan tiangnya transaksi antara peminjam (yang membutuhkan uang) dengan yang memberi pinjaman (yang mempunyai kelebihan uang). Tanpa adanya kepercayaan, tidak mungkin terjalin hubungan tersebut.

2.3.2 Jenis-jenis Kredit

Menurut Kasmir (1998), secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi, antara lain:

a. Segi kegunaan

- Kredit investasi

  Merupakan kredit yang diberikan kepada pengusaha yang melakukan investasi atau penanaman modal. Biasanya jenis kredit ini memiliki jangka waktu yang relatif panjang yaitu di atas satu tahun. Contoh jenis kredit ini adalah kredit untuk membangun pabrik, atau membeli peralatan-peralatan seperti mesin-mesin.

- Kredit modal kerja

  Merupakan kredit yang digunakan sebagai modal usaha. Biasanya kredit jenis ini berjangka waktu pendek yaitu tidak lebih dari satu tahun. Contoh kredit ini adalah untuk membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan lain sebagainya.

b. Segi tujuan kredit

- Kredit produktif

Merupakan kredit yang dapat berupa investasi, modal kerja atau perdagangan. artinya kredit ini diberikan untuk diusahakan kembali sehingga pengembalian kredit diharapkan dari usaha yang dibiayai.

- Kredit konsumtif

  Merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan pribadi misalnya keperluan konsumsi, baik pangan, sandang maupun papan. Contoh jenis kredit ini adalah kredit perumahan, kredit kendaraan bermotor yang kesemuanya untuk dipakai sendiri.

- Kredit perdagangan

  Merupakan kredit yang diberikan kepada para pedagang dalam rangka memperlancar atau memperluas atau memperbesar kegiatan perdagangannya. Contoh jenis kredit ini adalah kredit untuk membeli barang dagangan yang diberikan kepada para suplier.

c. Segi jangka waktu

- Kredit jangka pendek

  Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.

- Kredit jangka menengah

  Jangka waktu kreditnya berkisar antara satu tahun sampai dengan tiga tahun, biasanya untuk investasi.

- Kredit jangka panjang

  Merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang. Kredit jangka waktu panjang waktu pengembaliannya di atas tiga tahun atau lima tahun.

d. Segi jaminan

- Kredit dengan jaminan

  Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau barang tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap kredit yang dikeluarkan akan dilindungi senilai jaminan yang diberikan si calon debitur.

- Kredit tanpa jaminan

  Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik si calon debitur selama ini.

2.3.3 Tujuan dan Fungsi Kredit

Pemberian fasilitas kredit mempunyai tujuan tertentu. Tujuan pemberian kredit tersebut tidak lepas dari misi bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama pemberian suatu kredit antara lain:

a. Mencari keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.

b. Membantu usaha nasabah

Yaitu bertujuan untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana modal kerja. Dengan dana tersebut maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

c. Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik. Mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan di berbagai sektor. Keuntungan pemerintah antara lain berupa penerimaan pajak, membuka kesempatan kerja, menghemat devisa, meningkatkan jumlah barang dan jasa, serta dapat meningkatkan devisa negara, apabila kredit yang dibiayai untuk keperluan ekspor (Kasmir, 1998).

Kasmir (1998), juga menjelaskan fungsi kredit secara luas antara lain:

a. Meningkatkan daya guna uang

Maksudnya jika uang hanya disimpan saja, maka tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna. Dengan diberikannya kredit maka uang tersebut manjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh si penerima kredit.

b. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

Dalam hal ini uang yang diberikan atau disalurkan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah yang lain. Sehingga daerah yang kekurangan uang akan memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya melalui kredit tersebut.

c. Meningkatkan daya guna barang

Kredit yang diberikan oleh bank akan dapat digunakan oleh si debitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi barang yang berguna atau bermanfaat.

d. Meningkatkan peredaran barang

Kredit dapat menambah atau memperlancar arus barang dari satu wilayah ke wilayah lainnya, sehingga jumlah barang yang beredar juga akan bertambah.

2.3.4 Prinsip-prinsip pemberian kredit

Kriteria yang dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5 C dan 7 P kredit. Penilaian tentang 5 C kredit berisi penilaian tentang *Character, Capacity, Capital, Condition,* dan *Collateral.* Sedangkan untuk 7 P kredit adalah *Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability,* dan *Protection* (Kasmir, 1998).

Adapun penjelasan untuk analisis dengan 5 C kredit adalah sebagai berikut:

a. Character

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya. Hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan atau yang bersifat pribadi.

b. Capacity

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya di bidang bisnis dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuannya dalam memahami ketentuan-ketentuan pemerintah, begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usaha. Sehingga akan terlihat kemampuan dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

c. Capital

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

d. Collateral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi kredit yang diberikan.

e. Condition

Dalam memberikan kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan kemungkinan untuk dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta yang diakibatkan dengan prospek usaha dari sektor yang ia jalankan.

Sedangkan penilaian kredit dengan analisis 7 P kredit adalah sebagai berikut:

a. Personality

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam mengahadapi suatu masalah.

b. Party

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

c. Purpose

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.

d. Prospect

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

e. Payment

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.

f. Pofitability

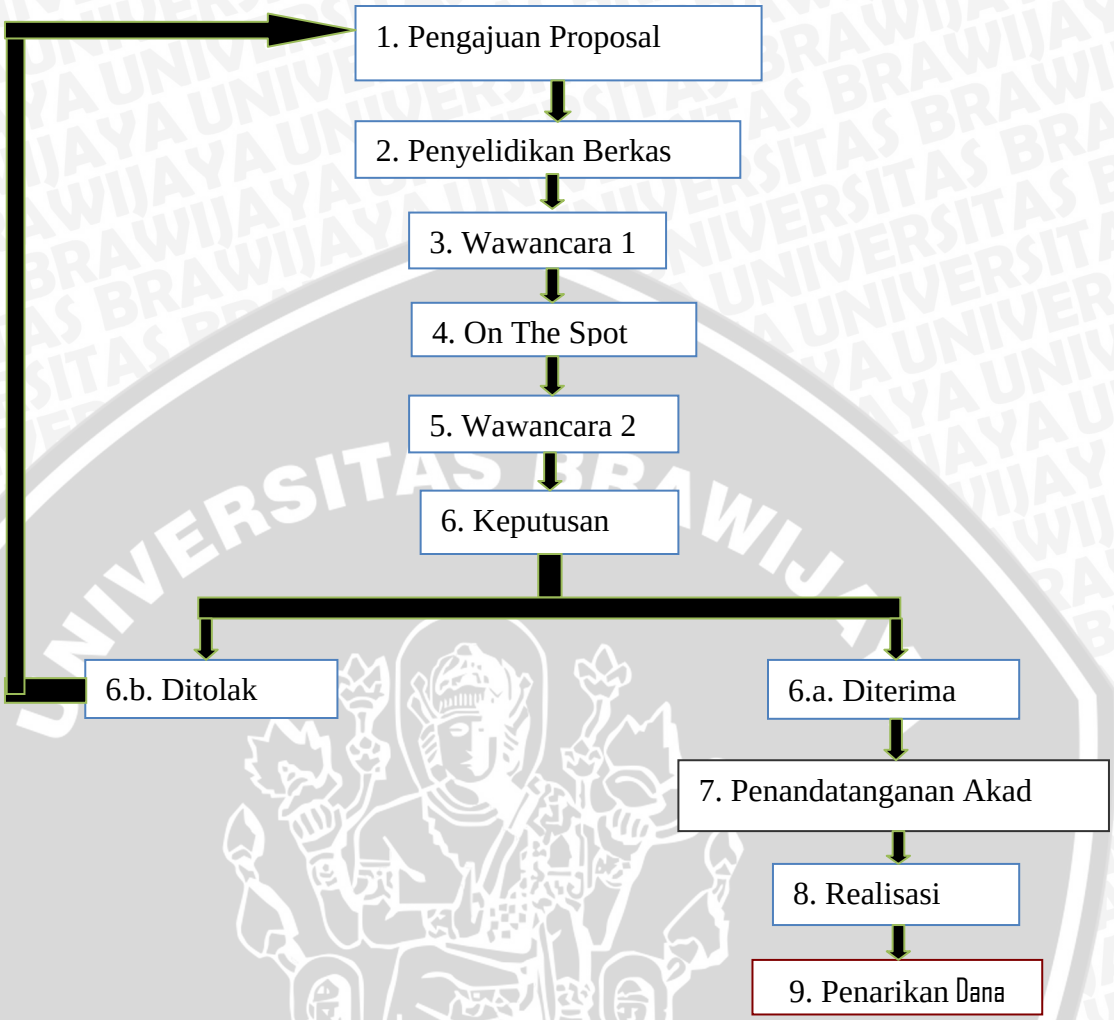
Untuk menganalisis bagimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode, apakah tetap akan sama atau akan semakin meningkat.

g. Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha mendapatkan jaminan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

2.3.5 Prosedur Pengajuan Kredit

Pengajuan kredit yang dilakukan oleh debitur tidak dapat dilakukan secara lisan tetapi secara tertulis, untuk mengetahui gambaran secara jelas tentang penggunaan kredit dengan mematuhi beberapa persyaratan yang sesuai dengan kebijaksanaan kredit pada bank tersebut. Dengan adanya prosedur pengajuan kredit yang sistematis, maka debitur/ calon nasabah tidak mengalami kesulitan dalam penyiapannya. Hal ini tentu saja juga akan mempermudah pihak perbankan dalam melakukan analisis terhadap usaha debitur/ calon nasabah yang ingin mendapatkan kredit. Adapun prosedur pengajuan kredit secara umum menurut (Kasmir, 1998) dapat di lihat pada Gambar 1 di bawah ini :



Gambar. 1 Prosedur Pemberian Kredit Secara Umum

Keterangan gambar :

1. Pengajuan Proposal

Permohonan mengajukan kredit yang dituangkan dalam suatu proposal, yang berisi :

a) Latar belakang perusahaan

b) Maksud dan tujuan mengajukan kredit

c) Besarnya kredit dan jangka waktu yang diinginkan nasabah, akan tetapi keputusan terakhir tergantung dari hasil analisa kredit terhadap nasabah yang dilakukan oleh pihak bank

d) Cara pemohon mengembalikan kredit, dijelaskan secara rinci dalam proposal cara pengembalian yang diinginkan oleh pemohon

1) Penyelidikan Berkas Proposal

Tujuan dari penyelidikan berkas proposal adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai pernyataan dan sudah benar.

2) Wawancara 1

Merupakan penyelidikan pada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti keinginan bank, selain itu juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah sebenarnya.

3) On The Spot

Merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapang dan meninjau berbagai obyek yang akan dijadikan usaha atau jaminan, kemudian hasil on the spot dicocokkan dengan hasil wawancara 1.

4) Wawancara 2

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan setelah dilakukan on the spot lapangan.

5) Keputusan Kredit

Dalam hal ini menentukan apakah kredit akan diberikan (6.a) atau ditolak (6.b), dimana keputusan kredit ini mencakup : jumlah uang yang diminta, jangka waktu kredit, dan biaya-biaya yang harus dibayar. Apabila kredit ditolak (6.b) maka pemohon dapat memulai prosedur dari awal yaitu pengajuan proposal (1). Dan jika proposal kredit diterima prosedur selajutnya adalah penandatanganan akad kredit (7).

6) Penandatanganan Akad Kredit/Perjanjian lainnya

Sebelum kredit dicairkan maka calon penerima kredit menandatangani akad kredit, mengingat jaminan dengan hipotik dan surat perjanjian/perjanjian yang diamggap perlu. Penandatanganan bisa dilakukan secara langsung/pihak pemberi kredit denagan penerima kredit/melalui notaries.

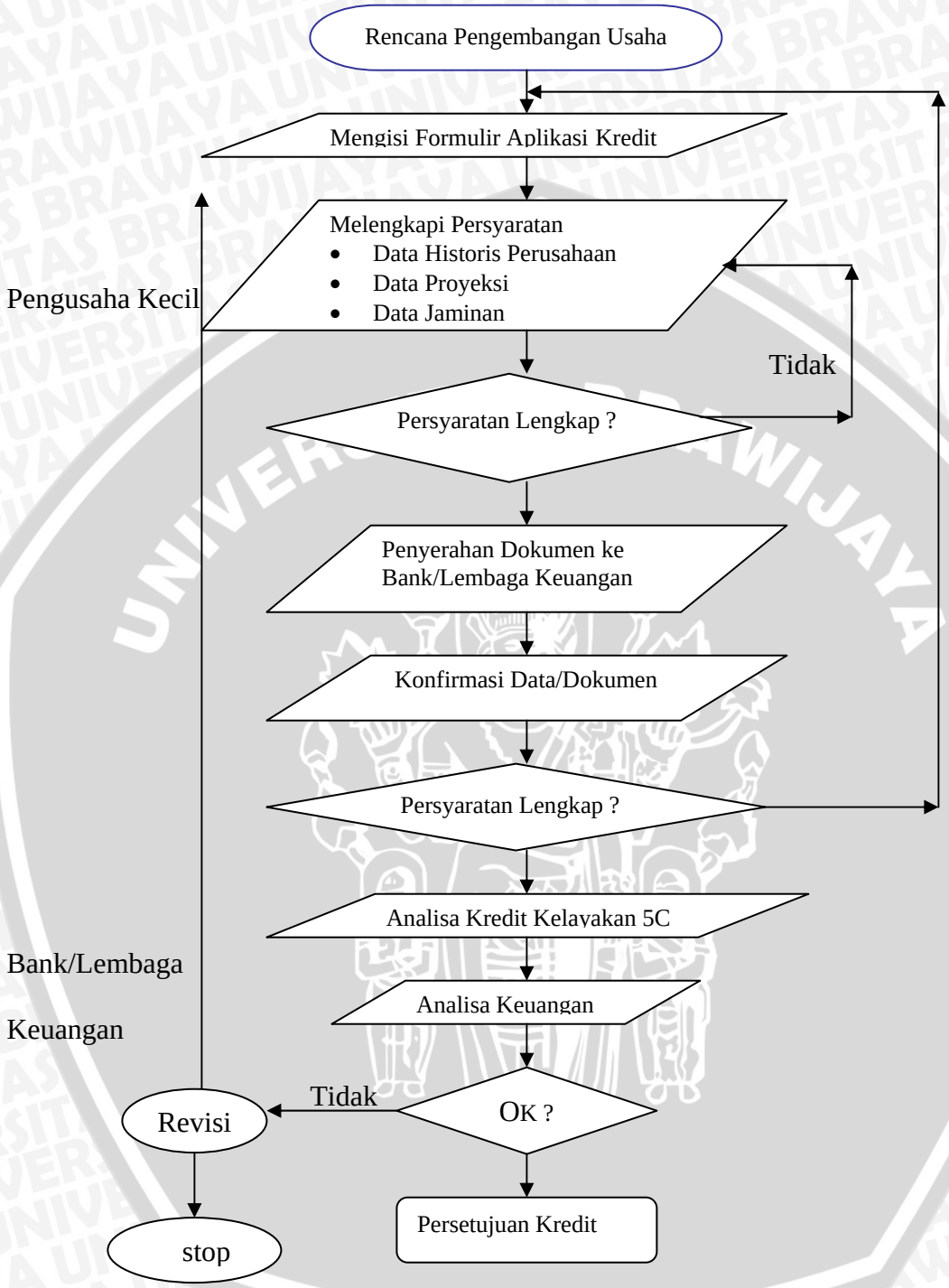
7) Realisasi Kredit

Diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka giro atau tabungan dibank yang bersangkutan.

8) Penarikan Dana

Pencairan/penarikan uang dari rekening realisasi pemberian kredit dapat diambil sesuai dengan ketentuan dan tujuan kredit, baik secara bertahap atau sekaligus.

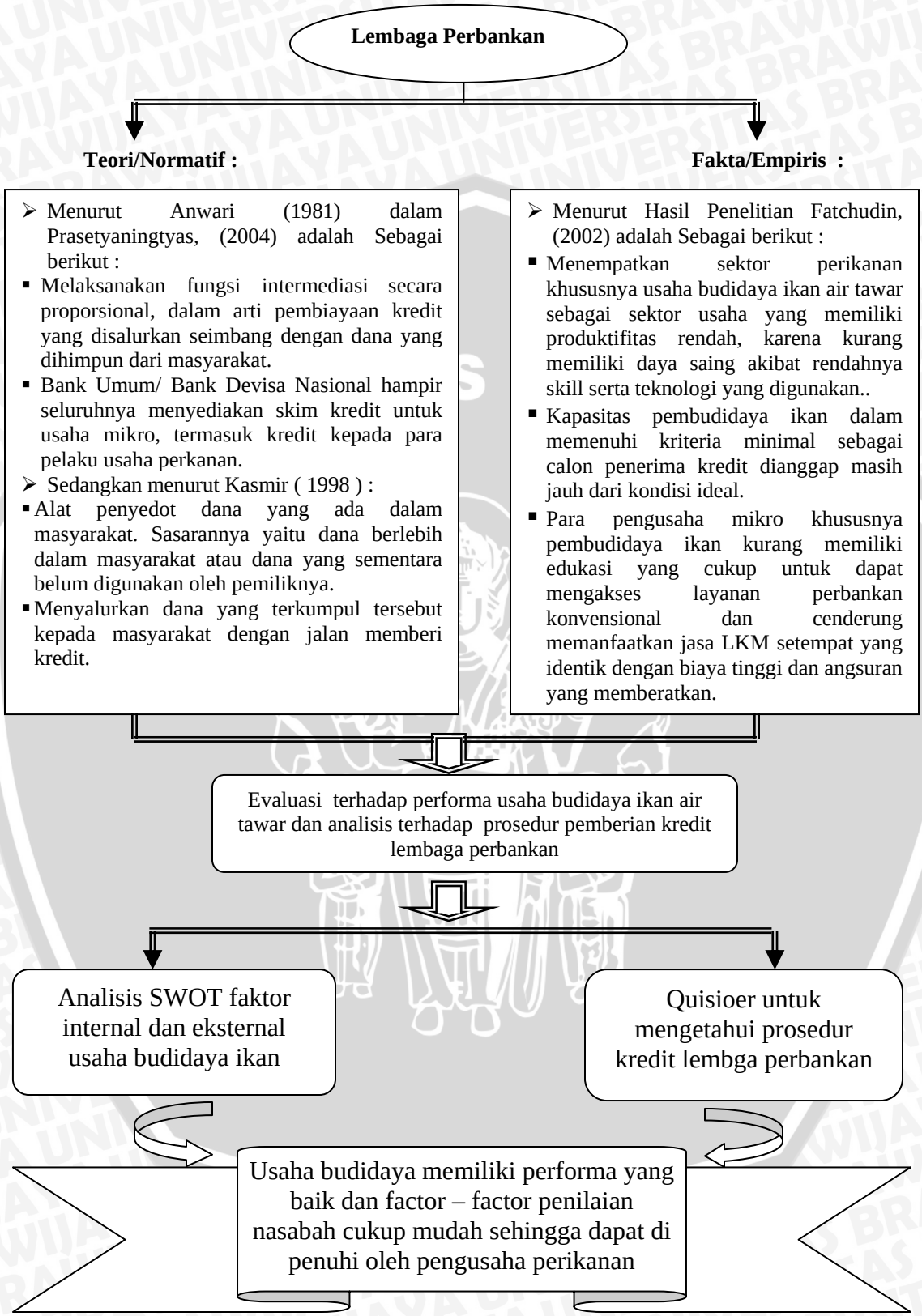
Sedangkan Mekanisme pemberian kredit secara umum menurut Bank Indonesia adalah seperti telihat pada Gambar 2 berikut ini :



Gambar 2. Prosedur Pengajuan Kredit Oleh Debitur

2.3.6 Kerangka Berfikir Penelitian

Sektor Perikanan merupakan usaha skala mikro yang perlu mendapatkan bantuan fasilitas kredit dari lembaga perbankan karena pembudidaya ikan sering mengalami kesulitan modal dalam pengembangan usahanya, selain itu sektor perikanan memiliki banyak potensi untuk di kembangkan, akan tetapi pembuduidaya ikan sering mengalami kesulitan pengaksesan fasilitas kredit di lembaga perbankan dengan berbagai alasan. Menyimpang dari anggapan perbankan sebenarnya usaha budidaya ikan memiliki performa yang baik. Untuk itu peneliti melakukan penelitian ini dengan kerangka pemikiran seperti gambar 3 di bawah ini :



Gambar 3. Kerangka Berfikir Penelitian

2.3.8 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian, kajian teori dan kerangka berfikir penelitian , maka dapat dirumuskan suatu hipotesa sebagai berikut :

1. Diduga bahwa Performa usaha budidaya ikan air tawar di Desa Sumber Sekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang yang di lihat dari Aspek internal , eksternal dengan aplikasi pendekatan SWOT di dapatkan nilai EFAS (2,0 > X > 3,0) sedangkan nilai IFAS (2,0 > Y > 3,0) maka dapat di simpulkan bahwa faktor internal dan eksternalnya Baik. Jadi dapat di simpulkan bahwa usaha ini memiliki performa yang baik.

2. Diduga bahwa Prosedur Pemberian fasilitas kredit untuk calon nasabah dari lembaga perbankan mudah dan tidak memberatkan calon nasbah khususnya Pengusaha budidaya perikanan.

BAB III

METODOLOGI

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan mulai bulan September sampai bulan Oktober 2007. Penelitian ini dilaksanakan di tempat pembudidaya ikan di UPR Sumbermina Lestari Dusun Banjar Tengah Desa Sumber Sekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang dan Di Bank Jatim Cabang Malang Jalan Jaksa Agung Suprapto Malang.

3.2 Obyek Penelitian

Adapun Obyek yang dijadikan sebagai bahan penelitian dalam hal ini adalah :

a. Pembudidaya ikan Air Tawar di UPR Sumbermina Lestari

Obyek ini ditujukan pada pembudidaya ikan air tawar di UPR Sumbermina Lestari yang belum pernah mendapatkan pendanaan dari Bank Jatim, sehingga akan diperoleh informasi mengenai karakteristik usaha budidaya ikan air tawar dan faktor-faktor yang mempengaruhi usaha tersebut.

b. PT. Bank Jatim (Persero),Tbk

Obyek pada Bank Jatim di tujukan pada pegawai-pegawai yang berhubungan dengan pembiayaan kredit, yakni Commercial Manager, Account Officer serta Analis Kredit. Sehingga dari mereka dapat di peroleh informasi mengenai prosedur sistem pemberian kredit yang di berikan oleh bank terhadap nasabahnya.

3.3 Metode Penelitian

Metode Penelitian adalah suatu proses mencari sesuatu secara sistimatis dalam waktu yang relatif lama dengan menggunakan metode ilmiah serta aturan yang berlaku. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan study kasus. Menurut Abdulhamid (2007) Studi Kasus adalah suatu ilmu yang mempelajari secara intensif latar belakang serta interaksi lingkungan dari unit yang menjadi subjek, tujuannya memberikan gambaran secara detail tentang latar belakang, sifat, karakteristik yang khas dari kasus, yang kemudian dijadikan suatu hal yang bersifat umum. Hasilnya merupakan suatu generalisasi dari pola-pola kasus yang tipikal. Ruang lingkupnya bisa bagian / segmen, atau keseluruhan siklus /aspek. Penelitian ini lebih ditekankan kepada pengkajian variabel yang cukup banyak pada jumlah unit yang kecil.

Menurut Nazir (2003), metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu obyek, suatu set kondisi, suatu set pemikiran, ataupun suatu keadaan peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat suatu deskriptif tulisan secara sistematis, faktual dan akurat tentang fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.

Dalam penelitian ini akan dilakukan penyelidikan terhadap performa usaha budidaya ikan air tawar di UPR Sumber Mina Lestari Desa Sumber sekar agar bisa mengakses lembaga perbankan dalam pemenuhan kebutuhan modal kerja melalui fasilitas kredit, untuk itu peneliti akan menganalisa aspek - aspek kelayakan usaha yang kemudian akan di rangkai kedalam sebuah matrik SWOT.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematik dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Selalu ada hubungan antara metode mengumpulkan data dengan masalah penelitian yang ingin dipecahkan. Sehingga masalah akan memberi arah dan mempengaruhi metode pengumpulan data (Nazir, 2003).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode observasi dan wawancara. Menurut Nazir (2003), pengumpulan data dengan cara observasi atau pengamatan langsung adalah cara pengambilan data dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk keperluan tersebut. Sedangkan pengamatan tersebut baru tergolong sebagai teknik pengumpulan data, jika dapat memenuhi kriteria sebagai pengamatan dalam metode ilmiah, diantaranya adalah pengamatan tersebut telah direncanakan secara sisitematik dan harus berkaitan dengan tujuan penelitian yang telah direncanakan.

Nazir (2003) juga menjelaskan bahwa yang dimaksud wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan "*interview guide*" (panduan wawancara).

Menurut Arikunto (1998) untuk sekedar ancer – ancer dalam menentukan besarnya sampel, maka apabila subyeknya kurang dari 100 lebih baik di ambil semua dan apabila jumlah subyeknya besar (lebih dari 100) maka di ambil antara 10-15 % atau 20 – 25 % atau lebih tergantung dari kemampuan peneliti di lihat dari waktu, tenaga dan biaya sempit luasnya wilayah pengamatan dan besar kecilnya resiko yang di tanggung oleh peneliti. Dalam penelitian ini saya mengambil responden 45 orang

mengingat ke 45 orang tersebut merupakan anggota dari kelompok pembudidaya ikan air tawar UPR Sumber Mina Lestari.

3.5 Jenis Data

Jenis data merupakan subjek darimana data diperoleh baik melalui responden maupun obyek yang berupa benda, gerak, atau proses sesuatu (Arikunto, 1998). Penelitian ini memerlukan data yang diperlukan dalam mengambil suatu kesimpulan, yaitu:

3.5.1 Data Primer

Menurut Marzuki (1995), data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari dari sumbernya, diamati, dan dicatat untuk pertama kalinya. Dalam penelitian ini, data tersebut diperoleh dari hasil wawancara terhadap:

- Pembudidaya ikan air tawar di Desa Sumber Sekar berkaitan dengan Performa usaha dari aspek internal, eksternal, dan aspek finansial usaha.
- Pegawai Bank Jatim berkaitan dengan penyaluran kredit kepada para pengusaha mikro di bidang perikanan. Dalam hal ini juga dilakukan observasi terhadap proses penyaluran kredit kepada pengusaha mikro, khususnya pembudidaya ikan air tawar

3.5.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti. Misalnya dinas terkait, kantor kelurahan, dan lain sebagainya (Marzuki,1995).

Dalam penelitian ini, data tersebut diperoleh dari lembaga-lembaga yang berkaitan dengan penyaluran kredit untuk pengusaha mikro di bidang perikanan seperti:

- Bank Indonesia untuk mendapatkan data mengenai prosedur pengajuan kredit oleh debitur/ calon nasabah secara umum. Sedangkan sumber data sekunder yang lain diperoleh dari berbagai buku, surat kabar, internet, dan literatur lainnya yang berkaitan dengan kelengkapan data laporan
- Kantor kelurahan mengenai keadaan geografis, topografis, dan keadaan penduduk di tempat Penelitian

3.6 Analisa Data

Analisis data merupakan suatu cara atau teknik untuk menarik serta memperoleh suatu kesimpulan dari hasil kegiatan penelitian. Dalam menelaah studi kasus yang menjadi pokok bahasan dalam penelitian, maka analisa data dilakukan untuk mengungkapkan profil responden penelitian seperti kondisi dan karakteristik umum responden sesuai dengan maksud penelitian berdasarkan data yang diperoleh dari jawaban atas pertanyaan pada kuisioner yang disebarkan. Data yang akan dianalisa meliputi :

A. Performa Usaha Budidaya Ikan Air Tawar

1. Faktor Internal dan Eksternal usaha dengan pendekatan SWOT

Analisis ini bertujuan untuk mendapatkan alternatif performa usaha budidaya ikan air tawar yang dapat di gunakan untuk meyakinkan lembaga perbankan dalam pemberian fasilitas kredit. Sesuai dengan tujuan analisis yaitu untuk menyederhanakan data dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan, maka digunakan analisis SWOT.

Kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT yang merupakan

salah satu alat formulasi strategi perusahaan. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal *Strength* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).

Sebelum menyusun matrik SWOT terlebih dahulu mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh pada lingkungan eksternal maupun lingkungan internal yang berpengaruh pada kelangsungan perusahaan yang disusun dalam sebuah matrik faktor eksternal maunpun matrik faktor internal. Adapun cara penyusunannya adalah sebagai berikut:

a. Tabel Faktor Internal

Setelah faktor-faktor internal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu tabel IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor internal tersebut dalam kerangka kekuatan dan kelemahan perusahaan. Tahapnya adalah sebagai berikut :

- Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan.
- Memberikan bobot pada masing-masing faktor 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 1,0.

- Menentukan rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Faktor yang bersifat positif (kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik), sedangkan faktor yang bersifat negatif (kelemahan) adalah kebalikannya.
- Mengalikan kriteria pembobotan dengan rating yang sudah ditentukan untuk menentukan skor.
- Menjumlahkan tiap-tiap skor untuk memperoleh skor total bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.

Bila hasil EFAS dan IFAS menunjukkan matrik diantara 2,0-3,0 maka perusahaan berada pada kondisi pertumbuhan atau stabilitas.

b. Tabel Faktor Eksternal

Sebelum membuat matrik faktor eksternal, terlebih dahulu perlu diketahui faktor-faktor eksternal yang akan disusun dalam suatu tabel EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*) yang merumuskan faktor-faktor peluang dan ancaman. Berikut adalah cara-cara penentuan Faktor Strategi Eksternal (EFAS) :

- Menentukan faktor eksternal yang penting dan berpengaruh terhadap kesuksesan perusahaan.
- Memberikan bobot pada masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah pembobotan sama dengan 1.

- Menentukan rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian rating ancaman adalah kebalikannya. Jika nilai ancamannya sangat besar ratingnya adalah 1 dan jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
- Mengalikan rating pembobotan dengan rating yang sudah ditentukan untuk menentukan skor.
- Menjumlahkan tiap-tiap skor utnuk memperoleh skor total bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategi eksternalnya.

2. Analisa finansial Usaha Calon Nasabah

a) Analisis Profitabilitas usaha

o Analisis Keuntungan

Analisis keuntungan merupakan hasil pengurangan antara jumlah penerimaan dari hasil penjualan benih ikan dengan jumlah pengeluaran yang dilakukan selama satu tahun dan dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Dimana :

π = Keuntungan penjualan benih ikan

TR = Total Revenue (Jumlah penerimaan)

TC = Total Cost (Jumlah biaya)

Total revenue merupakan pendapatan kotor usaha yang didefinisikan sebagai nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun yang tidak dijual. Sedangkan *total cost* merupakan pengeluaran total usaha yang didefinisikan sebagai nilai masukan yang habis terpakai atau dikeluarkan di dalam produksi, tetapi tidak termasuk tenaga kerja keluarga (Soekartawi, 2003).

Menurut Primyastanto (2005), bahwa untuk membersihkan harta atau keuntungan yang didapat maka perlu dikeluarkan zakat sebesar 2,5 % dari *benefit* yang diperoleh. Firman Allah dalam surat At-Taubah : 103 " Ambilah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka, dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya do'a kamu itu (menjadi) ketentraman bagi jiwa mereka. Dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui". Zakat dalam analisis finansial tidak akan menambah besarnya *total cost* (biaya produksi). Hal itu berbeda dengan konsep pajak, dimana pajak akan menyebabkan jumlah *fixed cost* (biaya tetap) dari usaha budidaya ikan naik.

- EAZ (*Earning After Zakat*)

$$EAZ = EBZ(\pi) - (2{,}5\ \% \times \pi)$$

(Primyastanto, 2005)

- **Analisa *Revenue Cost Ratio* (RC Ratio)**

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

Dimana : TR = Total penerimaan (revenue)

TC = Total usaha (cost)

Kriterianya adalah :

- Apabila nilai R/C > 1, maka usahanya menguntungkan
- Apabila nilai R/C = 1, maka usahanya impas
- Apabila nilai R/C < 1, maka usahanya rugi

- **Analisa *Rentabilitas***

Analisis Rentabilitas ekonomi adalah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam prosentase.

Secara umum Rentabilitas usaha (RU) dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$RU = \frac{L}{M} \times 100\%$$

Dimana: L = Jumlah laba yang diperoleh dalam usaha budidaya ikan

M = Modal dan aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba

- **Analisa *Break Event Point* (BEP)**

Analisia Break Even Point merupakan analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variable, keuntungan dan volume penjualan. Adapun biaya yang termasuk dalam biaya tetap adalah sewa , bunga hutang, gaji pegawai, gaji pimpinan dan biaya kantor. Sedangkan biaya variable meliputi bahan mentah, upah buruh langsung, komisi penjualan (Riyanto, 1994).

Perhitungan dapat dilakukan melalui dua cara yaitu :

- BEP atas dasar unit

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

- BEP atas dasar sales

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

Dimana: FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

S = volume penjualan

P = harga jual benih ikan perunit

Q = jumlah unit (kualitas produk yang dihasilkan dan dijual)

Salah satu asumsi dasar dalam analisa BEP bagi suatu perusahaan yang menghasilkan dua macam produk atau lebih ialah tidak adanya perubahan dalam "sales mixnya". "Sales mix" menggambarkan perimbangan "sales revenue" antara beberapa macam produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan (Riyanto, 1994).

b) Analisis kelayakan Usaha

- ***Net Present Value* (NPV)**

Menurut Sutojo (1996), *Net Present Value* (NPV) suatu proyek adalah selisih antara *present value* dari *benefit* (keuntungan) dengan *present value* dari biaya. Suatu usaha budidaya ikan akan diterima apabila NPV-nya positif. Apabila NPV-nya sama dengan nol, maka usaha budidaya ikan mengembalikan sebesar *Social Opportunity Cost of Capital* atau usaha tersebut dalam keadaan BEP dan apabila NPV-nya negatif maka usaha budidaya ikan ditolak kecuali ada pertimbangan lain. Apabila dalam perhitungan didapatkan nilai NPV > 0 maka hipotesa diterima dan usaha budidaya ikan layak

dijalankan, sedangkan bila NPV < 0 maka hipotesa ditolak dan usaha budidaya ikan tidak layak dijalankan. Rumus NPV adalah :

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{Bt - Ct}{(1+i)^t}$$

Dimana : Bt = Benefit pada tahun

Ct = Cost pada tahun t

n = Umur ekonomis suatu proyek

i = tingkat suku bunga yang berlaku

NPV>0 = Layak dijalankan

NPV<0 = Tidak layak dijalankan

- ***Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C)**

Menurut Suratman (2001) Net B/C merupakan angka perbandingan benefit bersih dari tahun-tahun yang bersangkutan yang telah dipresent valuekan (pembilang bersifat positif) dengan biaya bersih dalam tahun dimana Bt - Ct (penyebut bersifat negatif) yang telah dipresent valuekan, yaitu biaya kotor lebih besar dari benefit kotor. Apabila Net B/C > 1 berarti proyek diterima, sebaliknya apabila nilai Net B/C < 1 berarti proyek tidak diterima. Apabila dalam perhitungan didapatkan nilai Net B/C > 1 maka hipotesa diterima dan apabila nilai Net B/C < 1 maka hipotesa ditolak. Perhitungan Net BC adalah :

$$\text{Net BC Ratio} = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{\text{Bt - Ct}}{(1+\text{i})^t}}{\sum_{t=1}^{n} \frac{\text{Ct - Bt}}{(1-\text{i})^t}}, \frac{(Bt - Ct > 0)}{(Ct - Bt < 0)}$$

Dimana : Bt = Benefit kotor pada tahun ke-t

Ct = Biaya kotor pada tahun ke-t

n = Umur proyek

i = Tingkat suku bunga yang berlaku

Net B/C > 1 = Layak dilanjutkan

Net B/C < 1 = Tidak Layak dilanjutkan

- ***Internal Rate return*** **(IRR)**

IRR atau tingkat kemampuan menghasilkan manfaat dari dana yang ditanamkan adalah suatu tingkat bunga dimana seluruh *net cash flow* sesudah di *present value*-kan sama jumlahnya dengan *investment cost* atau *project cost* serta *initial cost*. Dengan menggunakan IRR dapat dicari pada tingkat bunga berapa akan dihasilkan NPV sama dengan nol, atau mendekati *initial investment*.

Kriteria IRR ini memberikan pedoman bahwa usaha budidaya ikan akan dipilih apabila nilai IRR > *social discount rate* dan sebaliknya jika IRR < *social discount rate* maka usaha budidaya ikan ini sebaiknya tidak dijalankan (Primyastanto, 2003).

$$IRR = i' + \frac{NPV'}{NPV' - NPV''} x(i'' - i')$$

Dimana : i' = tingkat suku bunga pada interpolasi pertama (lebih kecil)

i'' = tingkat suku bunga pada interpolasi kedua (lebih besar)

NPV' = nilai NPV pada discount rate pertama (positif)

NPV'' = nilai NPV pada discount rate kedua (negatif)

- ***Payback Periode***

Menurut Husnan dan Suwarno, (1999) dalam Primyastanto, (2003), Payback periode merupakan metode yang mencoba mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali, karena itu satuan hasilnya bukan prosentase, melainkan satuan waktu (bulan, tahun dsb). Kalau payback periode ini lebih pendek dari pada yang disyaratkan maka proyek dikatakan menguntungkan sedangkan kalau lebih lama proyek di tolak.

- **Analisis *Sensitifitas***

Untuk mengetahui toleransi dari perubahan variabel - variabel input maupun output dalam analisis sensitifitas ini tetap menggunakan bantuan alat ukur NPV, Net B/C, dan IRR. Untuk analisis ini tingkat prosentase perubahan variabel output maupun input disesuaikan dengan kondisi yang terjadi saat penelitian.

Tujuan utama dilakukannya analisis sensitifitas dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk memperbaiki cara pelaksanaan proyek yang sedang dilaksanakan.
2. Untuk memperbaiki design dari proyek, sehingga dapat meningkatkan *Net Present Value* (NPV).
3. Untuk mengurangi resiko kerugian dengan menunjukkan beberapa tindakan pencegahan yang harus diambil

B. Prosedur Pemberian Fasilitas Kredit oleh lembaga Perbankan

Analisis ini bertujuan untuk memberikan deskripsi faktor-faktor yang dijadikan bahan pertimbangan Bank Jatim dalam proses pembiayaan kredit mikro untuk para pembudidaya ikan air tawar yang ingin mendapatkan bantuan permodalan dalam pengembangan usahanya. Dalam hal ini meliputi analisa kualitatif dan kuantitatif terhadap aspek manajemen, teknis produksi, pemasaran, keuangan , jaminan serta sosial ekonomi.

BAB IV

KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1. Letak Geografis dan Topografis UPR Sumber Mina Lestari

Dusun Banjar Tengah merupakan salah satu Dusun yang berada di Desa Sumber Sekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang berada pada posisi Geografis 112,06 BT dan 7,06 - 8,02 LS dan mempunyai luas wilayah ± 53 ha, dengan ketinggian daratan 440 - 667 dpl, dengan suhu minimum 24 - 18ºC dan suhu maksimum 32 - 28°C dengan kelembaban udara sekitar 75 - 98% dan curah hujan rata-rata 875 - 3000 mm per tahun. Menurut Santoso (1993), jika lokasi budidaya berada pada ketinggian 150 – 1.000 m diatas permukaan air laut dengan suhu air 20°- 25° C merupakan faktor penunjang pertumbuhan ikan secara normal.

Lokasi Penelitian ini terletak di Dusun banjar Tengah Desa Sumber Sekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang dengan batasan wilayah sebagi berikut :

Sebelah Utara : berbatasan dengan Desa Dadaprejo

Sebelah Selatan : berbatasan dengan Desa Gading Kulon

Sebelah Timur : berbatasan dengan Desa Mulyo Agung

Sebelah Barat : berbatasan dengan Kecamatan Junrejo

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 1 dan 2

4.1.2. Keadaan Demografi Penduduk

Jumlah penduduk Sumbersekar menurut data statistik 2003 sebanyak ± 11.626 jiwa sedangkan jumlah penduduk di dusun banjar tengah sendiri adalah ± 2.124 jiwa. Dengan pembagian menurut penghasilan yaitu sektor pertanian 80 %, sektor perdagangan 4 %, sektor perikanan 10 %, sektor peternakan 5 %, dan lain – lain (karyawan) 1 %.

4.1.2.1 Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tabel 1. Data Tingkat Pendidikan di Desa Sumber sekar

NO	Tingkat Pendidikan	Jumlah Jiwa	Persentase (%)
1	SD	4882 Jiwa	50,91
2	SMP	3139 Jiwa	32,73
3	SMA	1427 Jiwa	14,88
4	SARJANA	142 Jiwa	1,48
TOTAL		9590 jiwa	100

Sumber: Kantor Kecamatan Dau (2006)

Dari Tabel 1 dapat di simpulkan bahwa Kesadaran penduduk Desa Sumber Sekar terhadap pendidikan masih relatif rendah. Ini dapat dilihat dari jumlah penduduk yang menamatkan pendidikannya pada tingkatan Sekolah Dasar sebanyak 50,91 % dari jumlah penduduk wilayah tersebut. Ketersediaan tenaga kerja yang mempunyai tingkat pendidikan cukup tinggi akan mempengaruhi dalam pengembangan usaha pembenihan ikan Nila Gift agar lebih maju di wilayah ini.

4.1.2.2 Berdasarkan Agama

Penduduk Desa Sumber Sekar secara keseluruhan berjumlah 11.626 jiwa.

Tabel 2. Data Pemeluk Agama di Desa Sumber Sekar

Agama	Jumlah jiwa	Persentase (%)
Islam	11.002	94,63
Kristen	581	4,99
Hindu	29	0,25
Budha	14	0,12
Total	11.626	100

Sumber: Kantor Kecamatan Dau (2006)

Berdasarkan Tabel di atas dapat di simpulkan bahwa di Desa Sumber Sekar lebih di dominasi oleh pemeluk agama Islam yaitu sebanyak 94,63 %.

4.1.2.3 Berdasarkan Usia

Desa Sumbersekar dihuni oleh 2864 Kepala Keluarga dengan jumlah penduduk sebesar 11.626 jiwa yang terdiri dari 5282 jiwa laki-laki dan 6344 jiwa perempuan.

Tabel 3. Keadaan penduduk berdasarkan usia pada kelompok tenaga kerja

Usia (th)	**Jumlah Jiwa**	**Persentase (%)**
10-14	1446	12
15-19	1972	16,37
20-26	2354	19,54
27-40	2556	21,21
41-56	3487	28,94
56-keatas	235	1,95
Jumlah	12050	100

Sumber: Kantor Kecamatan Dau (2006)

Berdasarkan Tabel di atas dapat di simpulkan bahwa di Desa Sumber Sekar kelompok Tenaga Kerja lebih di domonasi oleh kelompok Tenaga Kerja dengan usia 41 – 56 tahun.

4.2 Keadaan Umum Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang

4.2.1 Sejarah Berdirinya Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang

PT. Bank Jatim (Persero) Tbk Kantor Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang merupakan salah satu cabang PT. Bank Jatim (Persero) yang berada di bawah koordinasi kantor wilayah Bank Jatim Surabaya. Landasan hukum berdirinya Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang berdasarkan Akta Notaris Anwar Mahajudin No. 91 pada tanggal 17 Agustus 1961 dalam bentuk Perseroan Terbatas (PT), sedangkan landasan Operasionalnya adalah Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia no. BUM 9-4-5 tanggal 15 Agustus 1961. Dalam perkembangan selanjutnya sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku saat itu, dasar hukum pendiriannya disempurnakan melalui Peraturan Daerah Propinsi Daerah Tingkat I Jawa Timur dari status sebagai Perseroan Terbatas berubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD). Guna memantapkan langkah operasionalnya, PT. Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang memperoleh ijin berusaha sebagai Bank Devisa melalui Surat Keputusan Bank Indonesia No. 23/28/KEP/DIR tanggal 2 Agustus 1990.

Dalam upayanya untuk meningkatkan profesionalitas dan independensi sebagai pelayan masyarakat di bidang jasa keuangan, dipandang perlu untuk merubah bentuk badan hukum dari Badan Usaha Milik Daerah menjadi Perseroan Terbatas (PT) berdasarkan Akta Notaris R. Sonny Hidayat Julistyo, SH No. I tanggal 1 Mei 1999 dan

telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. L-8227.HT.01.01 Th 1999 tanggal 5 mei 1999.

Sebagai salah satu bank peserta Program Rekapitalisasi, pada tahun 2002 Bank Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang telah berhasil melakukan percepatan penyelesaian Program Rekapitalisasi. Dengan struktur permodalan yang lebih kokoh, penerangan prudential banking dan pengendalian risiko yang lebih baik serta dukungan dari semua pihak, Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang semakin mantap dalam melangkah guna memberikan yang terbaik dimasa-masa Mendatang.

4.2.2 Visi Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang

Sebagai perusahaan perbankan yang sehat, berkembang secara wajar serta memiliki manajemen dan sumber daya manusia yang profesional.

4.2.3 Misi Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang

Mendorong pertumbuhan potensi ekonomi daerah serta ikut mengembangkan sektor Usaha Kecil dan Menengah dalam rangka memperoleh laba yang optimal.

4.2.4 Lingkup Usaha Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang

1. Menghimpun dan mengelola dana, baik dalam mata uang rupiah maupun valuta asing yang berasal dar masyarakat, pemerintah maupun pihak ketiga lainnya
2. Membiayai transaksi perdagangan dalam negeri dan luar negeri serta membantu pengembangan usaha yang bersifat produktif melalui pemberian kredit
3. Melaksanakan perdagangan valuta asing

4. Menerbitkan surat berharga seperti Obligasi, Promes, Commercial Paper dan Sejenisnya

5. Melakukan Penyertaan dalam modal Perusahaan

6. Mengelola keuangan Pemerintah Daerah

7. Melakukan pembiayaan prasarana daerah dan bertindak sebagai penyalur biaya pembangunan proyek pemerintah daerah dan proyek pemerintah pusat yang ada didaerah.

4.2.5 Produk yang dimiliki oleh Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang

- Rekening GIRO

Memberikan kemudahan dalam transaksi penyetoran maupun pengambilan baik secara tunai maupun kliring atau pemindahbukuan (Tersedia dalam bentuk rupiah maupun valuta asing)

- Deposito Berjangka

Menawarkan beberapa pilihan sesuai jangka waktu dengan suku bunga yang bersaing. Dapat diperpanjang secara otomatis sesuai konfirmasi awal. Keunggulan Deposito berjangka adalah dapat dipergunakan sebagai jaminan kredit (Tersedia dalam bentuk rupiah maupun valuta asing)

- Sertifikat Deposito

Deposito yang dapat dipindahtangankan dan dapat dicairkan di seluruh Kantor cabang Bank Jatim pada waktu jatuh tempo. Menawarkan suku bunga yang menarik dan dibayar di muka. Dapat juga dipergunakan sebagai jaminan kredit.

8. Tabungan

Tabungan SIKLUS

Tabungan eksklusif dengan bunga menarik dan dapat dijadikan sebagai jaminan kredit.

Tabungan SIMPEDA

Tabungan Berhadiah yang diundi setiap triwulanan dan didukung dengan fasilitas

ATM Bersama

Tabungan NASA

Sarana penyaluran dana bagi para sosiawan dan donatur untuk Disalurkan kepada anak kurang mampu dalam bentuk beasiswa.

1. Tabungan HAJI

Langkah paling mudah dan tepat untuk memenuhi Biaya Penyelenggaran Ibadah Haji.

2. Tabungan BUKADES

Diperuntukkan bagi masyarakat pedesaan baik perorangan maupun kelompok

9. Cek DINDA

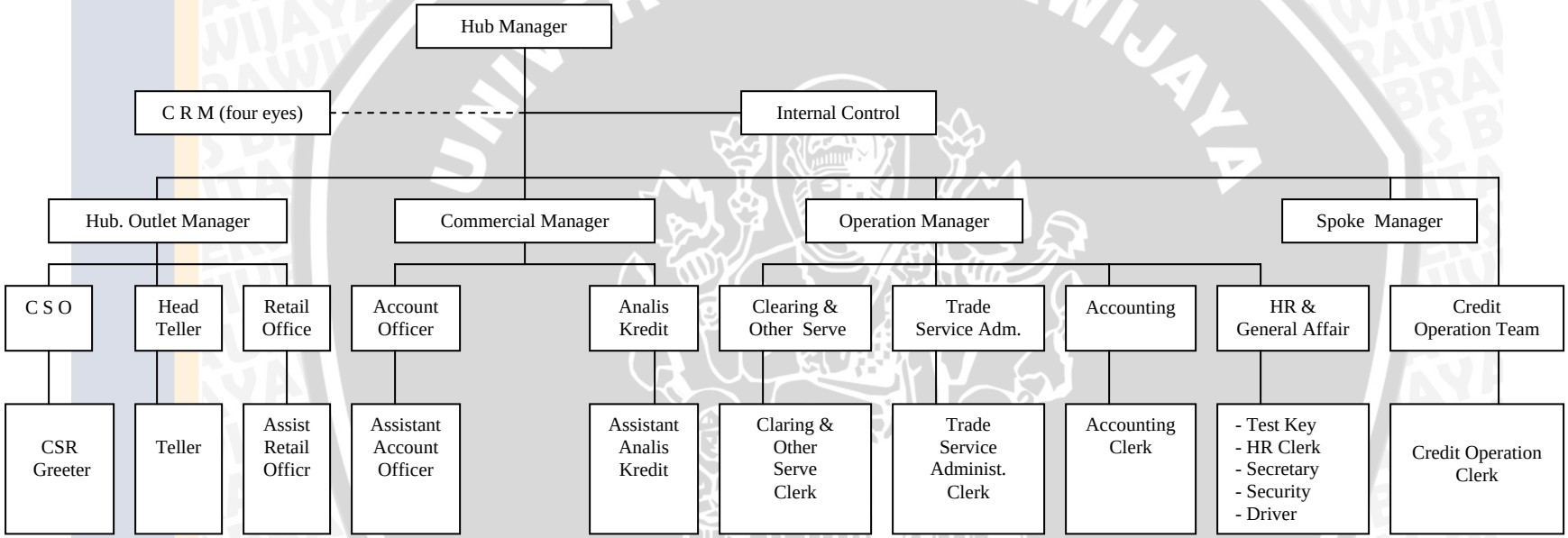
10. Cek Perjalanan (Travellers Check) yang menjamin kenyamanan perjalanan dan dapat dipergunakan sebagai souvenir.

5.1.6 Struktur Organisasi Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang

Struktur organisasi yang ada pada Bank Jatim Kantor Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang berbentuk garis dan staff. Dalam organisasi ini, Hub Manager (Kepala Cabang Utama) dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh manager yang memberikan bantuan sesuai bidangnya masing-masing yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Adapun struktur organisasi yang terdapat pada Bank Jatim Kantor Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang dapat dilihat pada Gambar 4 berikut ini:

STRUKTUR ORGANISASI

BANK JATIM CABANG JAKSA AGUNG SUPRAPTO MALANG



Keterangan: ———— : Garis komando langsung

- - - - - - - : Garis komando tidak langsung

Gambar 4. Struktur Organisasi Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang

Penjelasan dari struktur organisasi Bank Jatim Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang adalah sebagai berikut :

***Hub. Manager* (Kepala Cabang Utama)**

Atasan langsung : Kepala Wilayah (*Region Manager*).

Bawahan langsung : Kepala Cabang (*Spoke Manager*), Hub/ *Retail Outlet Manager, Commercial Manager, dan Operation Manager*.

Fungsi Kepala Cabang Utama :

Memimpin, mengelola, mengawasi dan mengembangkan kegiatan serta mendayagunakan sarana organisasi Cabang Hub serta Cabang-cabang Spoke di bawahnya untuk mencapai tingkat serta volume operasional yang optimal, efektif dan efisien, sesuai dengan target yang telah ditentukan bersama antara Kepala Wilayah dan Kepala Cabang Utama (*Hub Manager*).

Mewakili Direksi keluar dan ke dalam yang berhubungan langsung dengan Cabang Hubnya.

Cakupan tanggung jawab :

Terlaksananya kegiatan operasi Cabang Hub serta Cabang-cabang Spoke di Hub Area sesuai ketentuan yang berlaku termasuk tanggung jawab atas rugi laba dan neraca cabang.

Melakukan verifikasi serta memutuskan atas aplikasi kredit yang diajukan oleh Cabang-cabang Spoke di Hub Area, sesuai batas kewenangan yang diberikan.

Pembinaan sumberdaya manusia, pengelolaan dan pendayagunaan sarana organisasi dan asset Cabang secara efektif dan efisien.

Pengambilan kebijakan di luar ketentuan setelah memperoleh persetujuan dari Kantor Wilayah dan divisi terkait di Kantor Pusat.

***Hub. Outlet Manager* (Kepala Cabang)**

Atasan langsung : Kepala Cabang Utama (*Hub Manager*).

Bawahan langsung : *Customer Service Officer (CSO), Head Teller* (Kepala Teller) dan *Retail Officer*.

Fungsi Kepala Cabang (*Hub Outlet Manager*) :

Memimpin, mengelola, mengawasi, dan mengembangkan kegiatan serta mendayagunakan sarana organisasi outlet untuk mencapai tingkat serta volume operasional yang optimal, efektif dan efisien sesuai target yang telah ditentukan bersama antara Kepala Cabang Utama/ *Hub Manager* dengan Kepala Cabang/ *Hub Outlet Manager*.

Mewakili Kepala Cabang Utama/ *Hub Manager* dalam rangka dinas baik dengan pihak ketiga maupun dengan intern Bank Jatim

Cakupan tanggung jawab :

Memastikan terlaksananya kegiatan operasional outlet sesuai ketentuan yang berlaku untuk mencapai target yang telah ditentukan bersama antara Kepala Cabang Utama dengan Kepala Cabang.

Mengelola kredit kecil konsumtif, kegiatan *funding* dan pemasaran jasa perbankan sesuai batas kewenangannya.

Menjamin kebenaran data dan laporan yang disampaikan ke Kantor Wilayah, Kantor Pusat, Bank Indonesia dan pihak lainnya.

Melaksanakan pembinaan SDM, pendayagunaan sarana organisasi dan malaksanakan tugas-tugas khusus yang diberikan oleh Kapala Cabang Utama/ *Hub Manager*.

Commercial Manager

Atasan langsung : Kepala Cabang Utama (*Hub Manager*).

Bawahan lagsung : *Relationship Manager (RM) dan Commercial Work-Out Officer*.

Fungsi *Commercial Manager* :

Menyusun rencana bisnis, strategi pemasaran, dan rencana tindakan (*action plane*) berdasarkan target yang dicapai oleh *Commercial Unit*.

Menyusun rencana kerja dan strategi restrukturisasi/ *recovery* berdasarkan target yang telah ditetapkan oleh *Commercial Work-Out*.

Memandu pelaksanaan strategi dan rencana bisnis Commercial Unit untuk pencapaian target yang ditetapkan oleh *Commercial Banking*.

Membina hubungan dengan nasabah/ calon nasabah yang terdapat pada Cabang baik segmen *Commercial, Corporate* dan *Government Relations.*

Memandu pelaksanaan aktifitas pemasaran produk-produk dan pencarian nasabah baru yang potensial untuk seluruh produk.

Mereview analisa pemberian fasilitas kredit secara komprehensif dan menyampaikannya kepada CRM untuk mendapatkan persetujuan sesuai jenjang kewenangannya.

Memberikan pengarahan, motivasi dan menilai kinerja *Relationship Manager* dan *Work-Out Officer* di *Commercial Unit*.

Mengarahkan, memantau dan melaporkan pelaksanaan kegiatan restrukturisasi/ *recovery*.

Melakukan supervisi dan koordinasi terhadap pelaksanaan tugas para *Relationship Manager* dan *Work-Out Officer di Commercial Unit*.

Operation Manager

Atasan langsung : Kepala Cabang Utama (*Hub Manager*).

Bawahan langsung : *Clearing and Other Service Officer, Trade Service Officer, Accounting Officer, dan HR and General Affair Officer.*

Fungsi *Operation Manager* ;

Mengkoordinasikan, memonitor, dan memfasilitasi kegiatan operasional di *Back Office* Cabang Hub yang terdiri dari unit *Clearing and Other Services, Trade Service Administration, Accounting dan HR and General Affairs* secara efektif dan efisien sesuai dengan sistem prosedur yang berlaku.

Cakupan tanggung jawab :

Menjamin terpeliharanya kelancaran dan ketertiban kegiatan di bagian *Back Office* untuk menunjang efektivitas pelayanan Cabang-cabang Spoke di Hub Area kepada nasabah.

Melaksanakan kegiatan operasional berdasar pada ketetapan berbagi tujuan, sasaran, kebijakan, aturan, praktik, metode dan standar dari Kantor Pusat.

Mengatur sumberdaya dan kegiatan operasional melalui perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan.

Memantau dan meminta klarifikasi pencapaian sasaran/ target transaksi unit-unit Cabang Hub di bawahnya yang belum terealisasi sesuai sasaran/ target yang ditetapkan.

Melaksanakan tugas-tugas khusus yang diberikan oleh Kepala Cabang Utama/ *Hub Manager*.

e. *Spoke Manager*

Atasan langsung : Kepala Cabang Utama (*Hub Manager*).

Kegiatan-kegiatan pokok :

Mewakili Kepala Cabang Utama/ *Hub Manager* dalam rangka dinas baik dengan pihak ketiga maupun dengan intern Bank Jatim.

Melaksanakan tugas-tugas khusus yang diberikan oleh Kepala Cabang Utama/ *Hub Manager*.

Melaksanakan pembinaan SDM, pendayagunaan sarana organisasi dan malaksanakan tugas-tugas khusus yang diberikan oleh Kapala Cabang Utama/ *Hub Manager*.

f. *Customer Service Officer*

Atasan langsung : Kepala Cabang (*Hub Outlet Manager*).

Bawahan langsung : *Customer Service Representatif (CSR)* dan *Greeter*.

Kegaiatan-kegiatan pokok :

Mengelola seluruh pegawai di *front office (CSR, Greeter)* untuk melaksanakan pelayanan kepada nasabah sesuai standar pelayanan yang ditentukan oleh Bank Jatim

Melaksanakan strategi pemasaran dan promosi produk dana dan jasa Bank Jatim.

Memberikan pelayanan rekening, seperti pembukaan rekening, informasi saldo, permintaan rekening koran/ cek/ BG, mutasi rekening, status transfer dan lain-lain.

Menganjurkan nasabah/ calon nasabah untuk memanfaatkan fasilitas perbankan langsung/ elektronik (ATM, *Phone-Banking*, *Internet Banking* dan lain-lain).

Melakukan tugas-tugas administrasi *Customer Service*, seperti pemeliharaan SE, penyediaan sarana promosi (brosur, formulir dan ATK lainnya) dan pembuatan laporan-laporan ke pihak terkait.

Head Teller

Atasan langsung : Kepala Cabang (*Hub Outlet Manager*).

Bawahan langsung : Teller.

Kegiatan-kegiatan pokok :

Menerima alokasi saldo awal hari untuk dialokasikan kepada teller-teller dan menerima pelimpahan saldo akhir hari yang tercatat di komputer termasuk fisik uang tunainya sekaligus melakukan pembukaan dan penutupan vault/ kuis/ khasanah setiap pagi dan sore hari.

Memeriksa dan memberikan otoritas penarikan dari rekening di atas wewenag teller.

Memeriksa dan melegalisasi pengambilan dan pengiriman uang dari dan ke Cabang Hub/ *Polling Cach*, penjualan/ pembelian *bank notes*, permintaan persediaan surat-surat berharga.

Menjamin ketersediaan uang tunai pada ATM yang berada di bawah kelolaan cabang serta menjaga keamanan dan kerahasiaan kartu specimen tanda tangan nasabah.

Retail Officer

Atasan langsung : Kepala Cabang (*Hub Outlet Manager*).

Bawahan langsung : *Assistant Retail Officer (ARO).*

Kegiatan-kegiatan pokok :

Menyusun rencana bisnis retail yang terdiri dari target kualitas aktiva produktif, profitabilitas, dan ekspansi berikut strategi pemasaran dan rencana tindakan (*action plane*).

Melakukan analisa pemberian fasilitas kredit secara komprehensif dan menyampaikannya kepada Kepala Cabang Utama melalui *Hub Outlet Manager*.

Menjaga kualitas portofolio kredit melalui *monitoring* dan supervisi secara terus menerus.

Menganalisa bisnis untuk penilaian resiko maupun untuk mendeteksi dan menangkap peluang bisnis.

Melakukan analisa SWOT kondisi Cabang setiap bulan dan membuat laporan-laporan yang diperlukan.

i. *Account Officer*

Atasan langsung : *Commercial Manager*.

Bawahan langsung : *Assistant Account Officer*.

Kegiatan-kegiatan pokok :

Menyusun rencana bisnis Commercial Unit yang terdiri dari target kualitas aktiva produktif, profitabilitas, dan ekspansi berikut strategi pemasaran dan rencana tindakan (*action plane*).

Melaksanakan rencana bisnis Commercial Unit sesuai target yang telah ditetapkan.

Melaksanakan koordinasi dengan unit-unit kerja terkait baik di Kantor Cabang Hub, Kantor Spoke, Kantor Wilayah maupun Kantor Pusat.

Melaksanakan strategi pemasaran dan rencana tindakan (*action plane*) melalui kerjasama *team* dengan komitmen penuh.

Membina hubungan dengan nasabah/ calon nasabah yang terdapat pada Cabang baik segmen *Commercial, Corporate, CRU* dan *Government Relations*.

Mengumpulkan data dan informasi nasabah yang diperlukan untuk analisa pemberian fasilitas.

Melakukan analisa pemberian fasilitas kredit secara komprehensif dan menyampaikannya kepada *Commercial Manager*.

Melakukan pemutakhiran data nasabah termasuk dari sumber di luar bank dan nasabah, jika diperlukan.

Menjaga kualitas portofolio kredit melalui *monitoring* dan supervisi secara terus menerus.

Meyakini bahwa semua transaksi yang dilakukan debitur mematuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku.

Memonitor realisasi fasilitas kredit dan melakukan supervisi terhadap nasabah yang ada termasuk melakukan kunjungan setempat untuk memantau kinerja dan perkembangan usaha nasabah.

Memberikan masukan dalam rangka memperbaiki pelayanan nasabah guna meningkatkan daya saing bank, baik kepada atasan langsung maupun Kantor Pusat.

Menganalisa industri/ bisnis untuk penilaian resiko maupun untuk mendeteksi dan menangkap peluang bisnis.

Membuat laporan-laporan yang diperlukan.

***Credit Analist* (Analis Kredit)**

Atasan langsung : *Commercial Manager*.

Bawahan langsung : Assistant Analis Kredit.

Kegiatan-kegiatan pokok :

Menyusun program restrukturisasi dan recovery terhadap debitur-debitur bermasalah dalam kelolaannya yang terdiri dari target kualitas aktiva produktif, strategi restrukturisasi/ *recovery* serta rencana tindakan dan penyelesaian sesuai target yang telah ditetapkan.

Melaksanakan program restrukturisasi/ *recovery* terhadap debitur-debitur bermasalah dalam kelolaannya sesuai target yang telah ditetapkan.

Melakukan negosiasi dan kunjungan ke nasabah dalam rangka restrukturisasi/ *recovery* dan membuat usulan restrukturisasi/ *recovery*.

Melakukan koordinasi dengan unit-unit kerja terkait baik di Kantor Cabang Hub, Kantor Cabang Spoke, Kantor Wilayah maupun di Kantor Pusat.

Membina hubungan baik dengan instansi terkait seperti BUPLN, BPPN, BPN dan lain-lain.

Aktif mencari calon pembeli untuk jaminan debitur macet yang akan dilelang.

Melaksanakan pemutakhiran data nasabah termasuk dari sumber di luar bank dan nasabah jika diperlukan serta menyampaikan dalam bentuk laporan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Membuat laporan-laporan yang diperlukan.

Clearing and Other Serve Officer

Atasan langsung : *Operation Manager*.

Bawahan langsung : *Clearing and Other Service Clerk.*

Kegiatan-kegiatan pokok :

Memeriksa keabsahan Warkat Kliring dari Cabang Hub dan Cabang Spoke yang berada di bawah koordinasinya.

Menindaklanjuti transfer keluar dari Cabang Hub dan Cabang Spoke yang berada di bawah koordinasinya.

Menerima transfer masuk yang diterima melalui SWIFT, telex, telepon dan faximile.

Menindaklanjuti proses inkaso/ *collection* dari Cabang Hub dan Cabang Spoke yang berada di bawah koordinasinya.

Memantau hasil inkaso/ *collection* yang belum dibayar dan menginformasikannya ke Spoke yang berada di bawah koordinasinya jika pembayaran telah diterima.

Melakukan release data yang diinput ke SWIFT.

Trade Service Administration Officer

Atasan langsung : *Operation Manager*.

Bawahan langsung : *Trade Service Administration Clerk*.

Kegiatan-kegiatan pokok :

Menerima dokumen ekspor dari nasabah dan meneruskannya ke BPC serta menerima hasil pemeriksaan dokumen tersebut dan menginformasikannya kepada nasabah.

Mengirim asli dokumen ekspor ke *issuing bank* (untuk TSAO yang tidak satu kota dengan BPC).

Menyampaikan permasalahan *discrepancy* kepada RM/ Bisnis Unit untuk penyelesaiannya.

Menerima dan meneruskan keputusan pembukaan *L/C* atas dasar fasilitas dari *Credit Operation* ke BPC untuk penerbitan *L/C*.

Menerima dokumen impor dari BPC serta mengecek kelengkapannya dan meneruskannya kepada nasabah, setelah ada konfirmasi pembayaran dari *Credit Operation* (*sight*) atau akseptasi dari nasabah (*usance*).

Accounting

Atasan langsung : *Operation Manager* .

Bawahan langsung : *Accounting Clerk* (Pelaksana Bagian Akuntasi).

Kegiatan-kegiatan pokok :

Memastikan bahwa pelaksana *accounting* telah membuat secara benar dan mencetak *audit trail*, laporan harian dari output komputer yang diperlukan dalam penyusunan laporan keuangan.

Review analisis laporan keuangan untuk penentuan kinerja seluruh unit dan sub unit kerja di bawah Cabang Hub yang dibuat pelaksana *accounting.*

Memeriksa dan memastikan laporan kepada pihak eksternal, telah dibuat sesuai ketentuan dan disampaikan tepat waktu.

Menjaga agar sistem konputer berjalan dengan baik, melakukan koordinasi dengan divisi IT (*Information and Technology*) dalam hal terdapat permasalahan pada sistem komputer dan melaporkan hasilnya kepada *Operation Manager*.

Memeriksa kebenaran pekerjaan pelaksanaan *accounting* yang meliputi verifikasi laporan transaksi, pemantauan mutasi, saldo rekening perantara dan pos terbuka.

Human Resources & General Affairs Officer

Atasan langsung : *Operation Manager*.

Bawahan langsung : *HR and General Affair Clerk*.

Kegiatan-kegiatan pokok :

Mengkoordinasikan pelaksanaan sosialisasi program dan kebijakan SDM kepada seluruh pegawai di Cabang Hub dan Cabang Spoke di bawah koordinasinya.

Melakukan koordinasi dengan *HR Regional Provider* berkaitan dengan program pendidikan, pelatihan, pengembangan pegawai, mutasi dan rotasi secara periodik.

Membayar dan memenuhi hak-hak kepegawaian, seperti cuti, penggantian pengobatan, perjalanan dinas dan penggajian (termasuk pajak penghasilan).

Mengkoordinasikan fungsi logistik di Cabang Hub dan Cabang Spoke yang meliputi kontrak sewa, pemeliharaan dan mutasi harta tetap, asset tidak produktif dan lain-lain.

Mengkoordinasikan fungsi kesekretariatan, administrasi kepegawaian dan keamanan kantor beserta isinya.

Credit Operation Team Leader

Atasan langsung : Kepala Cabang manager.

Bawahan langsung : *Credit Operation Clerk.*

Kegiatan-kegiatan pokok :

Memberikan bantuan kepada Hub/ *Spoke Manager* dan *Relationship Officer* dalam hubungan dengan perkreditan.

Mengembangkan sistem peringatan dini atas kredit-kredit yang telah dan akan jatuh tempo, sehingga menghindarkan kemrosotan kolektibilitas dan klasifikasi perkreditan cabang.

Meyakini bahwa dokumen kredit telah diadministrasikan/ dicatat dengan baik, terjaga kemutakhiran serta keamanannya sehingga pelaksanaan dapat dipantau secara seksama.

Meyakini bahwa data-data perkreditan telah diadministrasikan/ dicatat dengan akurat.

Meyakini bahwa atas fasilitas kredit yang disetujui telah dibuatkan SPPK/ SPPGB/ SPPLC/ dan telah dibuatkan perjanjian kreditnya secara benar.

Meyakini atas barang jaminan telah diberlakukan penilaian sesuai SOP, telah dilakukan pengikatan dan penutupan asuransinya.

Menjamin bahwa pelaporan kredit untuk kepentingan manajemen dan pihak ketiga telah terlaksana dengan akurat dan tepat waktu.

Melihat, memilih, mengawasi, menetapkan sasaran, memotivasi, memberi penghargaan, mengevaluasi *performance* bawahan secara langsung.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 PERFORMA USAHA BUDIDAYA IKAN AIR TAWAR

5.1.1 ASPEK – ASPEK USAHA BUDIDAYA

1. **Aspek Manajemen :** Dari analisa yang telah di lakukan di dapatkan hasil sebagai berikut :

    1. **Susunan pengelola dan status kepemilikan usaha.**

✓ **Sejarah dan Perkembangan UPR Sumber Mina Lestari**

Dusun Banjar Tengah merupakan daerah agraris, dimana sebagian penduduk bermata pencaharian sebagai petani padi dan holtikultura. Selain usaha di bidang tanaman pangan, para petani juga memiliki usaha di bidang peternakan, perkebunan, perdagangan, perikanan dan lain- lain. Area pertanian mendapat pengairan dari sumber air melalui irigasi semiteknis yang dapat mengairi sawah sepanjang tahun. Dengan kondisi geografis yang demikian kelompok Unit Pembenihan Rakyat (UPR) Sumber Mina Lestari bergerak di usaha perikanan dengan spesifikasi pembenihan ikan nila *gift*. Keberadaan kelompok Unit Pembenihan Rakyat (UPR) dimulai dari ide beberapa pemuda untuk bisa memberikan kontribusinya untuk pembangunan yaitu dengan adanya pertimbangan, antara lain :

- Faktor geografis yang memiliki Sumber Daya Alam yang mendukung terutama sumber air yang sepanjang tahun terus mengalir.
- Sulitnya peluang kerja akibat krisis multidimensi.

- Keinginan menciptakan produkl unggulan untuk mengangkat nama desa.

Sejak tahun 1995, petani sudah mengenal usaha perikanan dengan memelihara ikan di kolam untuk beberapa jenis ikan air yawar antara lain ikan mas, mujair, dan ikan lele meski hanya sebatas usaha sampingan yang hasilnya sebagian di konsumsi sendiri. Pada awal tahun 1999 diadakan uji demografi untuk usaha pembenihan iklan nila *gift.* Berawal dari lahan 420 m^2, beberapa pe;opor usaha pembenihan ini mulai mencoba sosialisasi dan mengembangkan usaha pembenihan nila *gift* dengan tujuan komersil

Bidang usaha pembenihan ikan Nila mulai berkembang di penghujung tahun 1999. Dimulai oleh 4 orang petani secara bersama melaksanakan pembenihan ikan Nila Gift di lahan mereka. Adapun para petani pioner tersebut adalah Andik Wicaksono, dan Herwanto sebagai inti dengan usaha pemijahan dan pendederan (luas kolam 200m ^{2}) beserta Sukartono dan Sarmanu sebagai plasma dengan usaha pendederan I dan II (luas kolam 200m ^{2}).

Tabel 4 Data Perkembangan Usaha Perikanan di Banjar Tengah

NO	Tahun	Jumlah Petani (orang)	Lahan Kolam (unit)	Keterangan
1	1995	2	2	Pembesaran
2	1996	3	3	Pembesaran
3	1997	4	7	Pembesaran
4	1998	5	9	Pembesaran

(Sumber : Kantor UPR Sumbermina Lestari, 2006)

Awal tahun 2000. usaha ini mengalami perkembangan yang cukup bagus. jumlah petani pendeder I dan II bertambah menjadi 5 orang dengan luas kolam 1210 m ^{2},

jumlah induk menjadi 160 ekor dengan produksi larva 28.000 ekor per bulan sedangkan produksi benih ukuran 2-3/5-7 sebesar 12.500 ekor per bulan.

Keberhasilan awal dalam usaha tersebut mulai tampak, meskipun masih banyak persoalan yang muncul seperti tingkat produktifitas yang rendah, SR rendah dan akses pasar yang belum ada. Kebutuhan petani akan informasi pasar, teknologi dan ketrampilan menyebabkan mereka berkelompok. Sehingga pada bulan juli - september 2000 para pemuda yang menjadi pelopor usaha ini bersama beberapa petani dan mahasiswa Universitas Brawijaya mendapat pelatihan perikanan dari BLIP selama 3 bulan.

Perlahan namun pasti, pada tanggal 9 september 2000 para petani ikan ini membentuk wadah kelompok dan berdirilah Kelompok Tani Ikan Sumber Mina Lestari yang beranggotakan 16 orang petani ikan, pada perkembanganya pada tahun 2003 anggota bertambah menjadi 45 orang dan mengalami perubahan nama menjadi Kelompok Pembudidaya Ikan " Sumber Mina Lestari " dengan kesepakatan kelompok sebgai berikut :

1. Tujuan kelompok adalah mewujudkan kelompok sebagai wadah belajar, unit produksi dan wahana kerjasama
2. Menciptakan lapangan kerja sendiri karena sempitnya lapangan kerja
3. Upaya diversifikasi usaha pertanian guna peningkatan kesejahteraan
4. Menciptakan produk unggulan desa

Kelompok Unit Pembenihan Rakyat Sumber Mina Lestari yang bergerak dalam usaha usaha budidaya pembenihan ikan bnila *gift* sejak awal berdirinya hingga sekarang telah memberi kontribusi terhadap kebutuhan benih ikan nila *gift* di kota Malam dan beberapa kabupaten di wilayah Jawa Timur, bahkan sampai Kaltim, Madura dan Papua.

Produk yang dihasilkan mengacu pada kepuasan konsumen dengan kualitas produk lebih yang lebih baik dan mendekati standar mutu nasional.

Dalan perjalanan usaha ini, kami juga mengalami beberapa kendala yaitu permintaan ikan menigkat tetapi kapasitas produksi kelompok masih terbatas, baru 20% yang terpenuhi dari permintaan pasar. Sejak 9 September 2000 hingga sekarang kelompok Unit Pembenihan Rakyat (UPR) Sumber Mina Lestari telah beranggotakan 48 orang dan masih banyak masih banyak calon anggota yang masih berkembang.

Kelompok ini termasuk sudah maju, yaitu dengan meraih beberapa prstasi diantaranya juara III tingkat Propinsi bidang intensifikasi budidaya ikan tahun 2001, juara I Propinsi bidang Unit Pembenihan Rakyat pada tahun 2002, dan juara III Nasional bidang Unit Pembenihan Rakyat pada tahun 2003.

- ✓ **Kegiatan Usaha Pembenihan dan Usaha Penunjang**
  - **Usaha Pembenihan**

Dalam melaksanakan usaha pembenihan nila *gift* memiliki usaha terus berkembang dan berantai dari unit pembenihan sampai pada usaha pendederan I dan II.

a. Unit Pembenihan Ikan

Dalam Usaha ini, pembudidaya melaksanakan usaha pemeliharaan induk dan pemijahan sampai larva. Kemudian petani menjual larva kepada pembudidaya pendederan I. Semua proses diatas berjalan dengan pantauan dan koordinasi dengan kelompok dalam hal ini sie pemasaran.

b. Unit Usaha Pendederan I

Pembudidaya unit pendederan melakukan pemeliharaan benih dari ukuran larva yang dibeli dari unit pembenihan (UP). Pemeliharaan di unit pendederan I ini

dilakukan sampai ukuran 1-3 dan 3-5 yang bisa langsung dijual ke pasar (keluar). Semua proses penjualannya melalui kelompok dalam hal ini sie pemasaran.

c. Unit Usaha Pendederan II

Pembudidaya yang bergerak di usaha pendederan II ini melakukan kegiatan usaha pembenihan dengan pemeliharaan benih dari ukuran 3-5 ke ukuran 5-7 dan 7-9. pembenihan pendederan II ini bisa menjual produksi benihnya keluar, atas koordinasi dengan kelompok unit sie pemasaran.

Semua unit usaha tersebut telah ada kesepakatan bahwa setiap panen (penjualan) ada iuran yang harus disetorkan ke kelompok yang telah diatur. Dan unit pembenihan, pendederan I dan pendederan II telah disepakati dalam kelompok tiap panen 1000 ekor melepas 21 benih ke sungai untuk kelestarian lingkungan.

- **Usaha Penunjang**

a. Sebagai usaha diversifikasi dalam budidaya perikanan darat. Anggota kelompok ada yang mengusahakan budidaya pembenihan dan pembesaran ikan tetapi dinilai tidak ekonomis dan dihentikan sementara karena banyaknya ikan yang mati, untuk ementara ada beberapa anggota yang melakukan pembesaran iakn mas dan untuk kendala ini kelompok masih mencari solusi terbaik dan melakukan kajian teknis. Hasil produksi pembesaran ini dijual ke pasar untuk konsumsi dan pemancingan sebagai langkah mengantisipasi kejenuhan pasar.

b. Usaha penunjang lain sebagai langkah diversifikasi budidaya perikanan darat petani ikan melakukan usaha karamba, memanfaatkan SDA dimana air cukup banyak dan irigasi juga baik sebagai dasar pembudidayaan karamba ini dari anggota taruna tani ikan usaha karamba ini sebagai langkah mengantisipasi kejenuhan pasar, dan dalam karamba ini dilakukan pemeliharaan ikan nila dan ikan mas, juga untuk menampung

dan pembesaran untuk persiapan indukan, produksi dari karamba ini dijual ke pasar untuk konsumsi dan pemancingan kolam serta dipakai untuk indukan setelah diseleksi lebih dahulu.

c. Menanami pematang kolam dengan tanaman palawija dan hortikultura.

2. Profesionalisme pengelola usaha.

Penilaian dilakukan dengan melihat kemampuan pengusaha dalam mengelola usaha dalam kurun waktu terakhir (minimal 2 tahun), upaya-upaya yang dilakukan pengusaha dalam rangka peningkatan kompetensi melalui pelatihan-pelatian usaha budidaya, tingkat pendidikan serta langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sehingga seberapa besar faktor tersebut memiliki relevansi terhadap kapabilitas pengelola usaha dapat diyakini. Sejauh ini anggota UPR Sumbermina Lestari sering mengikuti pelatihan. Adapun pelatihan yang sudah di ikuti antara lain : Pelatihan INBUDKAN (10 orang), Pelatihan HCCP (1 orang), Pelatihan Marketing (1 orang), dan Pelatihan Pakan Ikan (2 orang).

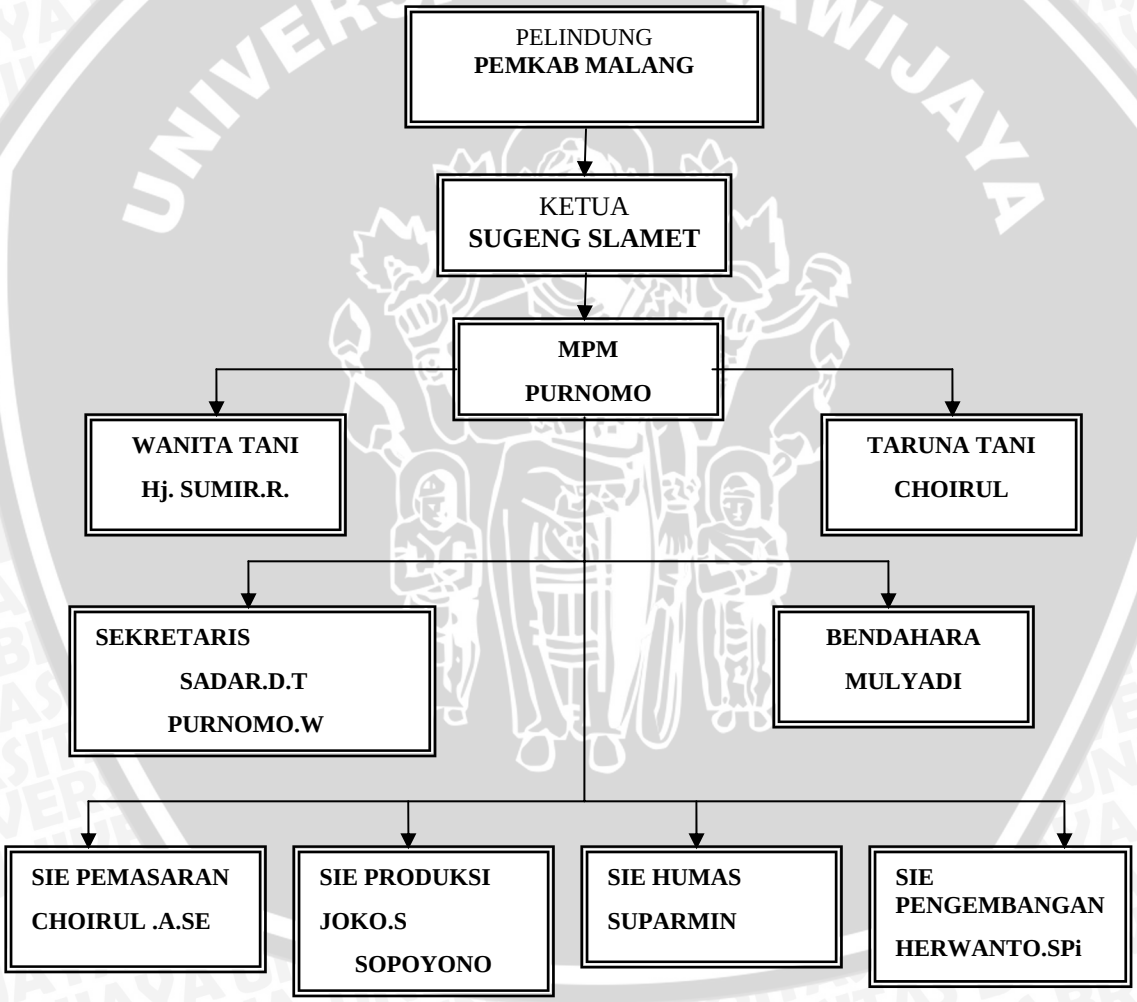
3. Pengalaman usaha di bidang budidaya ikan.

Penilaian dilakukan dengan melihat riwayat/ perjalanan usaha dari Pengusaha dengan menghindari individu yang belum memiliki histori dalam usaha budidaya dan yang bersifat coba-coba (*try and error*) serta melihat kemampuan (*capacity*) pengusaha dalam menciptakan sumber dana yang diperoleh dari hasil penjualan produk, yakni melalui perkembangan usaha dari tahun ke tahun yang meliputi kapasitas produksi, penjualan serta pengelolaan usaha. Dari survey didapatkan hasil bahwa Pengusaha UPR Sumbermina Lestari ini Sudah memiliki Pengalaman Kerja di Bidang Budidaya selama 6 tahun.

4. Organisasi Perusahaan.

Sejak berdiri 9 September 2000, saat ini Kelonpok Pembudidaya Ikan Sumber Mina Lestari terus berbenah diri dengan mengadakan periode kepengurusan sebagai upaya kaderisasi meskipun pengurus dapat di angkat kembali.

Adapun susunan pengurus Kelompok Tani Ikan Sumber Mina Lestari Periode 2006-2007 adalah seperti Gambar 5 di bawah ini :



Gambar 5. Struktur Organisasi UPR Sumber Mina Lestari

Keterangan Ganbar :

a. Ketua Kelompok UPR

Memimpin rapat, mengesahkan dokumen system mutu, mengesahkan dokumen system mutu, mewakili kelompok dalam perjanjian kerjasama dengan instansi lain.

B MPM

Sebagai wakil manajemen, mengelola, memantau, mengevaluasi, dan mengkoordinasikan system mutu unit pembenihan.

Mengajukan usulan rapt perubahan dokumen system mutu unit pembenihan kepada pimpinan puncak.

C Sekretaris

Mencatat semua administrasi kelompok, menyimpan dokumen rekaman, menyiapkan dan mencatat kegiatn rapat .

d Bendahara

Memegang administrasi keuangan kelompok, melaksanakan pembayrn administrasi kelompok.

E Sie Pemasaran

Bertanggung jawb terhadap distribusi benih, menangani masukan keluhan dari pelanggan.

f Sie Produksi

Bertanggung jawb terhadp proses produksi benih, melakukan koordinasi prosese kepada anggota.

G Sie Pengembangan

Mengembangkan kemampuan operasional sesuai kemajuan informasi pasar dan teknologi, melakukan kajian teknologi budidaya dan manajemen usaha.

h. Sie Humas

Membantu sosialisasi dan promosi unit pembenihan, mengkoordinir anggota

2. Aspek Teknis Produksi

- **Proses produksi**

Dalam proses produksi beberapa kegiatan yang di lakukan adalah sebagai berikut :

1. Persiapan Kolam

Mempersiapkan kolam bagi ikan nila gift berarti menyiapkan kolam yang sesuai dengan habitat mereka yang asli, misalnya dasar kolam dibuat berlumpur atau berpasir. Pada ikan nila gift sebelum melakukan pemijahan biasanya ikan jantan membuat lubang di dasar kolam sebagai sarangnya, karena itu dasar kolam dibuat berlumpur atau berpasir untuk memudahkan ikan nila gift membuat sarangnya.

Kolam pemijahan ikan nila gift yang ada di UPR Sumber Mina Lestari terbuat dari tembok namun dasarnya tetap dibiarkan tidak bersemen atau dari tanah yang disebut kolam semi permanen. Beberapa kegiatan dalam persiapan kolam ini antara lain: pengeringan, pengolahan dasar kolam, perbaikan pematang, ,pemupukan, pengapuran, serta pemberantasan hama dan penyakit.

✓ Pengeringan

Pengeringan kolam mempunyai tujuan untuk memberantas hama dan penyakit serta memperbaiki struktur tanah dasar kolam. Pengeringan perlu karena produktivitas kolam yang sudah lama digunakan biasanya akan menurun. Pengeringan dimulai dengan pembajakan tanah sehingga membentuk lumpur dengan kedalaman 5 cm. Dasar kolam yang diolah harus mampu menahan air karena digunakan untuk membuat sarang pada waktu ikan nila gift memijah. Pada musim kemarau pengeringan kolam selama 3-5 hari sedangkan pada musim hujan kolam akan kering dalam waktu kurang lebih selama 2

minggu (10-15 hari). Adapun proses pengeringan (penggelontoran) adalah sebagai berikut :

Gambar 8. Proses Pengeringan Kolam

- ✓ Pengolahan Dasar Kolam

Pengolahan tanah dilakukan dengan membalik tanah dasar kolam dengan cara dicangkul atau dibajak sedalam 5 cm, kemudian diratakan dengan tujuan agar permukaan melandai kearah pintu air sehingga proses pengeringan dapat berjalan sempurna. Setelah dasar kolam dibalik dilakukan pendalaman caren dengan cara mengeduk atau mengaruk yang dibuat membujur atau rnelintang dari pintu pemasukan menuju ke pintu pengeluaran air. Kegiatan pendalaman caren dengan cara mengeduk atau mengaruk disebut dengan keduk teplok.

Tujuan diadakan pengolahan dasar kolam yaitu untuk mengembalikan kondisi tanah pada keadaan yang diinginkan untuk pembenihan ikan nila gift. Jika kondisi tanah sudah sesuai dengan yang diinginkan maka kolam siap untuk digunakan.

- ✓ Perbaikan Pematang

Menurut Arie (2003), pematang kolam yang baik harus mempunyai penampang lintang berbentuk trapesium. Artinya, lebar pematang bagian atas lebih pendek dibanding bagian bawah. Ada tiga hal penting yang harus diperhatikan dalam membuat

pematang, yaitu lebar pematang bagian atas, kemiringan, tinggi pematang, dan lebar bagian bawah pematang.

Perbaikan pematang dilakukan pada saat pengeringan kolam agar diketahui pematang yang longsor dan dijadikan sarang belut dan ular. Caranya dengan menambal tanah pada bagian yang berlubang. Pematang harus dibuat kokoh karena berfungsi sebagai pelindung. Ukuran bagian atas pematang yang ada di UPR Sumber Mina Lestari antara 0,5-I m dengan kemiringan 1: 1,5. Tinggi pematang kurang lebih 50 cm dari permukaan air pasang tertinggi. Bagian atas pematang dibuat lebar berfungsi untuk menahan tekanan air dan memudahkan petani untuk berjalan.

- ✓ Pemupukan

Pemupukan merupakan salah satu cara unmk menyuburkan kolam. Pupuk yang digunakan adalah pupuk anorganik (urea, NPK, dan TSP) dan pupuk organik berupa kotoran ayam. Kolam yang subur adalah kolam yang banyak mengandung pakan alami. Pemberian pupuk organik diberikan dengan dosis 1 kg/m^2 dengan cara dimasukkan dalam karung plastik lalu dimasukkan ke kolam. Dosis untuk pupuk anorganik yaitu 25 gr/m^2 digunakan dengan cara ditebarkan secara merata.

Langkah terakhir adalah memasukkan air, kolam dialiri air sampai ketinggian 0,5-0,8 m. Kolam dibiarkan tergenangi air selama 5-7 hari agar terjadi mineralisasi dasar kolam. Hal ini memberi kesempatan pada pakan alami untuk tumbuh setelah pakan mulai tumbuh maka kolam siap untuk ditebari.

- ✓ Pengapuran

Pengapuran perlu dilakukan untuk mengembalikan nilai pH, meningkatkan alkalinitas serta membunuh hama dan penyakit. Jenis kapur yang biasanya dipakai adalah kapur pertanian atau kalsium karbonat (CaCO3) dengan dosis 25 gr/m^2. Dosis

pengapuran ini tergantung dengan sifat keasaman tanah dan kondisi tanah. Pemberian kapur biasanya dilakukan sebelum kolam ditebari benih. Cara pengapurannya adalah dengan menyebarkan secara merata di dasar kolam.

- ✓ Penanganan Induk

Berhasilnya usaha pembenihan ikan nila gift sangat dipengaruhi oleh keadaan induk. Bila induk baik, benih yang dihasilkan akan banyak dan kualitasnya akan baik. Sebaliknya bila induk kurang baik, hasil benih hanya sedikit dan kualitasnya jelek. Untuk itu diperlukan penanganan induk yang baik.

- ✓ Pengadaan Induk

Untuk saat ini pengadaan induk di UPR Sumber Mina Lestari berasal dari UPBAT Unggulan Pasuruan dan dilakukan dengan seleksi induk yang ada di kolam UPR.. Seleksi calon induk berdasarkan pada pertumbuhannya yang cepat, ikan tampak mempunyai gambaran fisik terbaik dari populasi dan ikan nila gift ini masih murni belum kawin dengan jenis ikan lain. Selain itu tubuh harus baik dan tahan terhadap hama dan penyakit.

DI UPR Sumber Mina Lestari ini,satu ekor induk nila gift dapat dipijahkan selama 2 tahun dengan berat betina 250-500 gr/ekor dan jantan 300-750 gr/ekor dan berumur ± 12 - 24 bulan. Namun induk yang telah 6 kali dipijahkan, dianjurkan untuk tidak dipakai lagi (diistirahatkan), karena mutu dan jumlah telur yang dihasilkan menurun. Induk jantan dan betina yang dipelihara di kolam induk, dengan perbandingan 3 betina dan 1 jantan per meter persegi. Di UPR Sumber Mina Lestari terdapat 500 ekor induk yang terdiri dari 380 betina dan 120 jantan.

✓ Pemijahan

Pemijahan nila *gift* dapat dilakukan di berbagai wadah, misalnya kolam tanah, bak semen, tanah sawah, dan jaring terapung. Menurut Murtidjo (2001), pemijahan ikan nila dapat dilakukan dengan 3 cara, yakni pemijahan dengan sistem satu kolam, sistem dua kolam, dan sistem platform. Sistem satu kolam dilakukan di dalam satu kolam yang sekaligus berfungsi sebagai kolam penetasan dan kolam pendederan. Pemijahan sistem dua kolam dilakukan di kolam pemijahan yang dirangkai secara seri dengan kolam pendederan, sedangkan sistem platfom pemijahannya dengan cara memisahkan induk nila betina yang sedang mengerami telur dan mengasuh anak ikan dari gangguan induk jantan yang mempunyai sifat memangsa ikan kecil, termasuk anaknya sendiri.

Dalam memijahkan ikan Nila gift UPR Sumber Mina Lestari menggunakan pemijahan alami dengan sistem satu kolam. Setelah kolam terisi air, induk-induk ikan nila gift yang telah diseleksi dimasukkan ke dalatn kolam pemijahan. Pemasukan induk dilakukan pada saat suhu udara dan air rendah, pada pagi dan sore hari. Perbandingan antara induk jantan dengan betina adalah 1 : 3 per meter persegi.

Induk jantan yang terangsang untuk memijah mulai menunjukkan perubahan warna badan yaitu menjadi lebih hitam dan siripnya kemerahan, juga aktif mencari pasangan. Untuk induk betina tidak menunjukkan perubahan yang mencolok. Apabila mendapatkan pasangan, ikan jantan akan membuat sarang untuk memijah di dasar kolam. Pasangan ikan nila gift melakukan pemijahan saat matahari terbenam. Selama proses pemijahan induk betina berada dalarn sarang dan induk jantan berada di dekatnya. Saat induk betina mengeluarkan telur dalam waktu yang bersamaan induk jantan mengeluarkan sperma sehingga terjadi pembuahan. Telur yang telah dibuahi akan dikulum dalam rongga mulut untuk dierami oleh induk betina. Selama pengeraman

induk betina kelihatan lebih kurus karena tidak bisa makan. Gerakan pernafasan induk betina secara terus menerus memungkinkan telur yang berdesakan dapat memperoleh aliran air dan oksigen yang cukup. Telur menetas setelah 3 hari dengan ukuran 0,9 - 1 mm yang disebut dengan larva. Larva masih terus berada dalam induk betina selama 5 - 7 hari, setelah itu larva akan mulai mencari makan di luar mulut induknya.

Pengambilan larva dimulai pada hari ke-15, saat larva mulai suka berenang bergerombol di tepi kolam dan ada yang ke tengah kolam. Larva tersebut dapat di tangkap dengan seser bermata lembut. Pengambilan larva terus dilakukan sampai selesai atau dirasa sudah terambil semua. Karena itulah ada kemungkinan larva tertinggal atau tidak terambil. Larva yang telah terambil ditempatkan di kolam pendederan, sedangkan yang tertinggal di kolam pemijahan pada selang waktu satu bulan kemudian akan tumbuh menjadi benih berukuran 5 - 8 cm. Pengambilan benih ini dilakukan dengan cara pengeringan kolam. Gambar benih ikan nila gift dapat dilihat pada lampiran 5

- ✓ Pemeliharaan Larva dan Benih

Kegiatan pemeliharaan larva dan benih disebut dengan pendederan. Kegiatan pendederan dilakukan mulai benih ukuran 5 - 8 cm sampai mencapai ukuran siap dipelihara di kolam pembesaran dan siap lepas dari induknya. Untuk memindahkan benih dari kolam induk ke kolam pendederan dilakukan pada pagi hari untuk menghindari perbedaan suhu yang besar dari kolam pemijahan ke kolam pendederan.

Pendederan berfungsi untuk melindungi benih dari gangguan hama dan penyakit yang tidak menguntungkan.

- ✓ Pengadaan dan Penebaran Benih

Kolam pendederan merupakan tempat penebaran benih yang terbuat dari tanah atau bak semen. Ukuran kolam pendederan sebaiknya tidak terlalu luas, sehingga mudah

melakukan pengawasan. Kolam pendederan sebelum digunakan harus persiapkan dulu meliputi pengeringan kolam selam 3 - 5 hari, pengolahan dasar kolam, pembuatan caren dan memperbaiki saluran. Untuk memenuhi kebutuhan pakan alami, kolam dipupuk dengan kotoran ayam, kemudian dialiri air dan dibiarkan beberapa saat untuk memberi kesempatan pakan alami untuk tumbuh dan benih ditebarkan ke kolam. Penebaran benih dilakukan pada pagi atau sore hari untuk menghindari perbedaan suhu yang besar dari kolam pemijahan ke kolam pendederan.

Padat penebaran di UPR Sumber Mina Lestaris 100-200 ekor/m^2. Benih yang ada di kolam pendederan selama 2 minggu panjang badannya bisa mencapai ukaran 2 - 3 cm. Pada ukuran ini sudah dapat dijual ke petani dan dipindahkan kekolam penampungan anggota yang akan di pelihara lebih lanjut sampai menjadi benih gelondongan dan setelah satu bulan akan muncul benih berukuran 5 - 7 cm.

- ✓ Pemberian Pakan

Pakan diberikan sebagai tambahan untuk induk dan benih. Pakan pokok yang harus ada adalah pakan alami. Pemupukan kolam yang telah dilakukan akan merangsang tumbuhnya fitoplankton, zooplankton, maupun binatang yang hidup di dasar kolam seperti cacing, siput, dan jentik jentik nyamuk. Induk nila gift memerlukan pakan tambahan berupa pellet yang diberikan kira-kira 3% dari berat badan ikan(biomassa) yaitu sekitar 4,5 kg/m^2 pemberian 2 - 3 kali sehari. Sedangkan untuk benih dapat memakan organisme renik seperti cacing, siput air yang lunak dan jentik jentik berbagai serangga. Jumlah pellet yang diberikan sebanyak 4,5 kg setiap hari.

- ✓ Pemanenan

Pemanena di lakukan ketika benih sudah sudah mencapai ukuran 2-3 cm, 3-5 cm, dan 5-8 cm

✓ Penjualan (Pengangkutan)

Sistim pengepakan benih yang dilakukan UPR Sumber Mina Lestari rnengunakan plastik yang berukuran 2 meter yang dibagi dua (rangkap). Sepertiganya di isi air kemudian benih dimasukkan (± 1000 ekor benih ukuran 3 - 5 cm) dan dua pertiganya di isi oksigen. Untuk pengangkutan jarak jauh biasanya plastik dimasukan dalam kardus dan diatasnya diberi sterofom. Benih yang dikemas seperti ini mampu bertahan selama ± 24 jam sedangkan untuk pengangkutan jarak pendek biasanya menggunakan plastik saja. Adapun gambar proses pengemasan benih ikan dapat dapat di lihat pada gambar di bawah ini :

Gambar 9. Proses Pengemasan Benih Ikan

- **Prasarana dan sarana**

✓ Peralatan

Adapun peralatan yang digunakan dalam usaha pembenihan ikan di UPR Sumber Mina Lestari adalah jaring harfa untuk larva, jaring harfa untuk benih, tabung oksigen, jjaring segi tiga, tangki tandon air, thermometer air, pH meter, bak karet, timbangan, kaleng, alat greeding, serok benih, alat takar benih. Adapun daftar fasilitas peralatan yang di miliki oleh UPR Sumber Mina Lestari bisa di lihat di lampiran 15.

✓ Listrik

Dalam operasional kegiatan UPR Sumber Mina Lestari surnber tenaga listrik yang dipergunakan tidak terlalu banyak. Listrik yang dipergunakan hanya sebatas untuk menerangi kantor, dan untuk kolam sendiri penerangan tidak diperlukan karena bertujuan menghemat.

✓ Transportasi

Lokasi UPR Sumber mina Lestari sangat strategis mudah dijangkau oleh pembeli. Jarak UPR dengan jalan raya ± 500 meter yang dapat dilalui oleh kendaran berrnotor dengan mudah. UPR Sumber Mina Lestari menggunakan jasa mobil carter untuk mengirimkan pesanan kepada pelanggan.

✓ Kapasitas produksi

Kapasitas produksi yang ada di UPR Sumber Mina Lestari adalah Kolam pembenihan yang mampu menampung volume air cukup banyak, dimana luasanya terbagi atas :

❖ Kolam induk : 10 buah seluas 1310 m^2

Gambar 6 Kolam induk

❖ Kolam pemijahan : 69 buah seluas 7734 m^2

Gambar 7 Kolam Mijah

Adapun daftar pemilik keseluruhan kolam bisa di lihat pada lampiran16

✓ Kantor Sekretariat

Kator sekretatiat yang merupakan kantor milik bersama yang di gunakan sebagai tempat rapat, kunjungan dan Keperluan yang Lain. Adapun gambar kantor sekertarian adalah sebagai berikut :

Gambar 10. Kantor Sekertariat

✓ Rencana proyek/ rencana investasi

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua kelompok pengusaha UPR Sumbermina lestari ini mereka sedang merencanakan proyek investasi untuk kedepannya yaitu perluasan Lahan (kolam Produksi dan Perbaikan kualitas Produk yang di hasilkan)

✓ Kualitas tenaga kerja

Adanya tenaga kerja yang handal turut menentukan keberhasilan suatu usaha. Dalam hal ini dilakukan dengan mempertimbangkan pengalaman usaha di bidang sejenis (budidaya ikan) dan menghindari usaha yang bersifat *joint venture* dengan sistem kerjasama yang tidak jelas. Dari hasil penelitian di UPR ini banyak terdapat anggota yang memiliki kualitas karena mereka yang sering melakukan pelatihan – pelatihan sehingga menjadikan mereka memiliki kualitas kinerja yang bagus.

1. Aspek Pemasaran

Dalam kegiatan penjualan benih ikan yang dilakukan UPR Sumber Mina Lestari berdasarkan atas permintaan dari para konsumen baik yang datang maupun melalui pengiriman. Benih ikan yang sering diminta oleh konsumen adalah ukuran 3 - 5 cm. Selain itu UPR Sumber Mina Lestari juga menyediakan benih yang berukuran ukuran 5 - 7 cm. Harga benih ikan untuk ukuran 3 - 5 cm Rp 60,- dan ukuran 5 - 7 cm harganya Rp 80,-. Adapun untuk larva yang dijual dari anggota ke kelompok Tp. 7,- dan dari kelompok ke anggota dijual Rp. 8,- jadi selisih Rp. 1,- ini digunakan untuk biaya pengisian oksigen dan metil testosteron. Untuk ukuren 1-2 cm bila dijual ke anggota Rp. 20,- tapi bila dijual keluar Rp. 25,-, ukuran 2-3 dijual Rp. 40,-.

Keberhasilan usaha budidaya tidak terlepas dari dukungan penyediaan benih yang memenuhi tujuh persyaratan yaitu tepat species atau varietas,tepat ukuran, tepat mutu, tepat jumlah, tepat waktu,dan tepat harga. Sebagian atau keseluruhan dari tujuh persyaratarr tersebut umumnya diminta oleh petani ikan.

Penjualan benih ikan permintaannya meningkat pada saat musim penghujan. Penjualan benih ikan sebagian besar didistribusikan ke wilayah Jawa Timur merupakan pelanggan pasti atau paling lama satu bulan meliputi wilayah Malang Raya, Sidoarjo,

Pasuruan, Gresik, Lamongan, Tuban dan wilayah yang tidak pasti yaitu pembeliannya setiap dua bulan sekali Situbondo dan Banyuwangi. Untuk daerah luar Jawa ± sudah empat kali pengiriman yaitu Kalimantan Tengah, Kalimantan Timur, Irian dan rencananya pada akhir tahun 2007 dilakukan pengiriman ke Sulawesi Tengah tapi menunggu jadwal. Usaha ini memiliki pelanggan tetap dan pelanggan tidak tetap yang kebanyakan mereka mengetahui dari orang ke orang. Adapun Peta persebaran daerah pemasaranya dapat di lihat pada lampiran 4

Tingginya pcrmintaan benih ikan nila biasanya terjadi pada saat musim penghujan. Permintaan benih ikan oleh para petani ikan tidak dapat sepenuhnya dipenuhi oleh UPR Sumber Mina Lestari hal ini disebabkan tingginya kematian benih pada musim penghujan. Akan tetapi UPR Sumber Mina Lestari tetap berusaha memenuhi permintaan benih ikan nila. Dalam kegiatan pengangkutan benih dilakukan sendiri oleh konsumen dan juga di antar langsung oleh UPR tersebut.

2. Aspek Sosial Ekonomi

Usaha budidaya ikan air Tawar di UPR Sumbermina Lestari ini bisa mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Meningkatnya pendapatan masyarakat dari sektor perikanan akan menyebabkan meningkatnya tingkat kesejahteraan masyarakat dan dapat memberikan pengaruh yang cukup berarti bagi kehidupan masyarakat setempat.

3. Aspek Lingkungan

Di tempat penelitian lingkungannya sangat mendukung. Ini dikarenakan lingkungannya bersih, mudah memperoleh air walaupun dalam keadaan musim kemarau, aman dari pencurian dan lain-lain. Disamping itu udaranya juga masih segar karena masih banyak terdapat tumbuhan.

Penduduk di daerah tersebut sangat menjaga kondisi lingkungannya. Ini dapat dilihat dari keadaan lingkungan yang masih asri walaupun sudah banyak yang digunakan untuk usaha. Ini misalnya dalam membuang limbah air bekas memelihara ikan dari kolam juga teratur. Petani ikan masing-masing mempunyai tempat pembuangan air.

4. Aspek Hukum

Bila kita merencanakan suatu bisnis maka kita juga harus memperhatikan aspek hukum. karena aspek ini sangat berpengaruh pada kelanjutan dari suatu usaha atau bisnis. Menurut Kasmir dan Jakfar (2004). secara umum masalah-masalah yang akan diteliti sehubungan dengan aspek hukum ini adalah sebagai berikut :

a. Bentuk Badan Usaha

Ada beberapa jenis bentuk badan hukum yang lazim di Indonesia. seperti misalnya Perseroan. Perseroan Terbatas (PT). Perseroan Komanditer (CV). Koperasi. Perusahaan Negara. Perusahaan Daerah. Yayasan. dan Firma (Fa). Dari hasil Penelitian di UPR ini Masih Belem di golongkan ke dalam Bentuk Badan Usaha.

b. Bukti Diri

Yaitu kartu identitas diri para pemilik usaha yang dikeluarkan oleh kelurahan setempat yang dikenal dengan nama Kartu Tanda Penduduk (KTP). Dari hasil Penelitian di UPR ini Rata – Rata anggotanya sudah memiliki Kartu tanda Penduduk (KTP)

c. Izin-izin Perusahaan

Penelitian keabsahan dokumen izin-izin ini juga hendaknya dijalankan ke departemen teknis. Izin-izin tersebut antara lain :

- Surat Tanda Daftar Kegiatan Perikanan (TDKP) dari dinas Perikanan dan Kelautan. Dari Hasil Penelitian di UPR Sumbermina Lestari ini Sudah memiliki Surat Tanda Daftar Kegiatan Perikanan Dengan nomor :523/1019A/421.110/2006 yang mana

surat ini berlaku Sejas tanggal penggeluaran dan harus diperbarui setiap tahunnya. Adapun surat izan Preusan/ TDKP Di UPR ini dapat di lihat pada lampiran 3

5. Aspek Finansial

✓ **Analisis Profitabilitas Usaha**

o **Analisis Keuntungan**

Penerimaan yang di dapatkan selama satu siklus produksi adalah untuk benih ukuran 3-5 cm sebanyak 500.000 @ Rp60,- = Rp 30.000.000,-untuk benih ukuran 5-7 cm sebanyak 400.000 @Rp80,- = Rp 32.000.000,-Jadi total penerimaan satu kali masa produksi = Rp 62.000.000,-Modal yang digunakan Modal Tetap dan Modal kerja. Modal Tetap sebesar Rp. 455.856.000,-. Modal Kerja adalah modal yang akan habis terpakai dalam satu kali proses produksi. Dalam usaha pemasaran ini modal kerja terdiri dari dua yaitu biaya tetap dan biaya tidak tetap. Adapun rinciannya dapat di lihat pada lampiran 5-6. Besar modal kerja yang terpakai dalam satu tahun sebesar Rp. 71.147.310,- Besarnya keuntungan kotor (EBZ) yang diperoleh pihak pengusaha sebesar Rp. 176.826.690.- per tahun dan keuntungan bersih (EAZ) sebesar Rp. 172.431.372,8 per tahun setelah dikurangi dengan zakat (5%). Perhitungan dapat dilihat pada lampiran 7.

o **Analisa *Rentabilitas***

Analisis Rentabilitas ekonomi adalah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam persentase.

Hasil rentabilitas sebesar = 32,72 % selama satu tahun, dengan demikian usaha pembenihan ikan nila gift dapat dikatakan memberikan keuntungan atau imbalan terhadap modal secara efisien dan memungkinkan untuk dikembangkan karena nilai

rentabilitas yang lebih besar dari pada tingkat saham/ suku bunga kredit bank sebesar 18 %. Perhitungan rentabilitas dapat dilihat pada lampiran 7

- **Analisa *Revenue Cost Ratio* (RC Ratio)**

Analisa ini digunakan untuk mengetahui perbandingan antara Total Penerimaan (TR) dengan Total biaya (TC) yang telah dikeluarkan untuk menjalankan produksi dalam periode tertentu. Hasil perhitungan analisa ini pada UPR "Sumber Mina Lestari" diperoleh nilai sebesar 3,49. Hal ini menunjukkan bahwa penerimaan pada usaha ini adalah 3,49 kali dari total biaya yang dikeluarkan sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha ini mengalami keuntungan yang cukup baik. Perhitungan dapat dilihat pada lampiran 7.

- **Analisa *Break Event Point* (BEP)**

Analisa break even point adalah suatu cara untuk mengetahui berapa volume penjualan minimum agar supaya perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol).

Dalam kegiatan pembenihan yang dilakukan UPR " Sumber Mina Lestari " break even point atas dasar sales yang harus dihasilkan Rp 55.208.591,29 dan break even point atas dasar unit yang harus dihasilkan 801.397,08 ekor benih. Dari hasil BEP atas dasar unit diatas hasil benih yang dihasilkan oleh UPR " Sumber Mina Lestari " jumlahnya diatas nilai BEP yaitu sebesar 500.000 ekor untuk ukuran 3 - 5 cm dan 400.000 ekor untuk ukuran 5 - 7 cm benih pertahun . Perhitungan dapat dilihat pada lampiran 7.

✓ **Analisis kelayakan Usaha**

Perkiraan *benefit* (*cash in flow*) dan perkiraan *cost* (*cash out flow*) yang mengambarkan tentang posisi keuangan dimasa yang akan datang dapat digunakan sebagai alat kontrol dalam pengendalian biaya untuk memudahkan dalam mencapai tujuan usaha/proyek.

- **Discount Factor (DF)**

Tingkat bunga merupakan tingkat pembanding antara arus biaya dan benefit yang penyebarannya dalam waktu tidak merata. Untuk tujuan itu, tingkat bunga diterapkan melalui proses yang disebut "*discounting*". Untuk setiap nilai tingkat bunga i dan setiap jangka tahun selama bunga itu diasumsikan telah/akan didapat/dibayar. terdapat suatu ***"discount factor"***. Pengertian Discount Factor (DF) adalah suatu bilangan kurang dari 1.0 yang dapat dipakai untuk mengalikan (mengurangi) suatu jumlah di waktu yang akan datang (F) supaya menjadi nilai sekarang (P) (Kadariah. 1978).

Rumus Discount Factor seperti di bawah ini

$$P = F \frac{1}{(1+i)n} \longrightarrow DF = \frac{1}{(1+i)n}$$

Dimana : DF = Discount Factor

i = Tingkat suku bunga yang berlaku

n = Tahun ke.. (Kadariah. 1987)

DF digunakan untuk analisa NPV, Net B/C, IRR, dan Payback Period (PP). Tingkat DF yang digunakan untuk menganalisa adalah 18 %.

- **Net Present Value (NPV)**

Net Present Value adalah adalah selisih antara benefit (penerimaan) dengan Cost (pengeluaran) yang telah di present valuekan. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih apabila NPV > 0, dan tidak akan dipilih /tidak layak untuk dijalankan bila NPV < 0.

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai net benefit dengan nilai negatif pada tahun ke-0, sedangkan pada tahun pertama dan tahun ke sepuluh bernilai positif. Net benefit tahun ke-0 bernilai negatif karena beban biaya investasi sangat besar sedangkan proses produksi belum dilaksanakan. Namun pada tahun pertama sampai tahun ke sepuluh periode analisis, memperlihatkan nilai net benefit positif karena beban biaya penambahan investasi sudah sangat kecil.

Adapun nilai net benefit (B-C) setelah masing-masing di diskontokan pada tingkat discount rate 18 % kemudian nilai NPV dihitung dari total PVGB dikurangi total PVGC yang akan diperoleh nilai NPV pada usaha pemasaran sebesar Rp 455.263.698,19. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha pemasaran di UPR "Sumber Mina Lestari" dapat menghasilkan keuntungan. ditandai dengan nilai NPV yang lebih besar dari 0 (nol) serta lebih besar dari nilai investasi awal sehingga dapat dikatakan bahwa usaha tersebut layak untuk diteruskan. Perhitungan dapat dilihat pada lampiran 9.

- **Internal Rate of Return (IRR)**

Internal Rate of Return (IRR) merupakan tingkat bunga yang menggambarkan bahwa antara benefit dan cost yang telah dipresent value-kan sama dengan 0. Dengan demikian IRR menunjukkan kemampuan suatu proyek untuk menghasilkan returns atau

tingkat keuntungan yang dapat dicapai. Kriterianya adalah bila IRR > tingkat bunga yang berlaku saat itu maka proyek akan dipilih, sebaliknya bila IRR < tingkat bunga yang berlaku saat itu, maka proyek tersebut tidak dipilih (Primyastanto M. 2003).

Setelah dilakukan interpolasi dengan menggunakan discount rate percobaan (i') sebesar 47% diperoleh NPV' sebesar Rp. (-2.935.631,917) dan percobaan (i") sebesar 48% diperoleh NPV" sebesar Rp (-11.217.344,74). Setelah dilakukan perhitungan dengan memasukkan ke dalam rumus IRR diperoleh nilai IRR sebesar 46,65 % lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku di bank saat penelitian (18 %) maka dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dipilih atau diteruskan. Perhitungan dapat dilihat pada lampiran 9.

- **Net Benefit Cost ratio (Net BC ratio)**

Teknik analisa Net B/C adalah untuk mengukur layak tidaknya suatu proyek dengan membandingkan antara benefit bersih dari tahun-tahun yang bersangkutan (pembilang bersifat positif) dengan biaya bersih dalam tahun (penyebut bersifat negatif) yang telah dipresent value-kan. Jika nilai Net B/C > 1. maka proyek dianggap menguntungkan/layak. Namun apabila nilai Net B/C < 1. maka proyek dinyatakan tidak layak (Primyastanto. 2003). Dari hasil perhitungan diperoleh net B/C ratio sebesar 3,28. Hal ini menunjukkan bahwa nilai net BC ratio lebih besar dari 1 sehingga usaha pembenihan nila *gift* layak untuk dijalankan. Perhitungan dapat dilihat pada lampiran 9.

- **Payback Period (PP)**

Payback Period merupakan waktu atau periode yang diperlukan untuk membayar kembali atau mengembalikan semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan di dalam investasi suatu proyek. Apabila payback period ini lebih pendek daripada yang

diisyaratkan maka proyek dikatakan menguntungkan sedangkan apabila lebih lama maka proyek ditolak (Husnan dan Suwarsono. 1999). Dari hasil perhitungan diperoleh nilai Payback Periode pada usaha pembenihan nila *gift* adalah sebesar 3,353293076 tahun, sedangkan apabila modal yang dipunyai ditabung di bank atau didepositokan dengan asumsi bunga bank sebesar 18 % maka investasi atau modal tadi akan kembali dalam waktu 6,67 tahun. Dari perhitungan ini dapat diketahui bahwa uang atau modal yang dipunyai lebih baik diinvestasikan untuk usaha pemasaran ikan nila *gift* karena kembalinya akan lebih cepat yaitu selama 3,353293076 tahun sudah kembali. Perhitungan dapat dilihat pada lampiran 9.

- **Analisis Sensitivitas**

Analisa sensitivitas digunakan untuk mengetahui toleransi dari perubahan variabel-veriabel input maupun output dengan menggunakan bantuan alat ukur NPV. Net B/C dan IRR. Tingkat persentase perubahan variabel input maupun output disesuaikan dengan kondisi yang terjadi saat penelitian.

a. Asumsi biaya naik sebesar 10% pada tahun 2007-2017

Dasar asumsi ini yaitu pada tahun 2007-2017 diperkirakan kondisi perekonomian nasional sudah normal, sehingga inflasi di perkirakan paling besar 10%. Dengan menggunakan asumsi terjadi kenaikan biaya operasional dan perawatan sebesar 10%, maka diperoleh nilai NPV sebesar Rp. 435.078.809,28. Net B/C sebesar 3,15 dan IRR sebesar 46 %.

Dengan melihat hasil analisa diatas maka apabila usaha pembenihan di UPR ini mengalami kenaikan biaya sebesar 10% ternyata usaha ini masih layak untuk dijalankan dan dikembangkan hingga tahun 2017. dalam artian usaha ini tidak sensitif terhadap

perubahan biaya yang naik sebesar 10 % sehingga usa ini layak untuk di lanjutkan. Analisis sensitifitas biaya naik 10% dapat dilihat pada Lampiran 10.

b. Asumsi benefit turun sebesar 5% pada tahun 2006-2016

Dasar pengasumsian ini adalah akibat krisis moneter mulai tahun 1997 perekonomian Indonesia belum stabil benar, mengakibatkan daya beli masyarakat menurun dan diperkirakan terjadi penurunan sebesar 5%.

Setelah dilakukan analisa terhadap usaha ini dengan asumsi benefit turun 5% maka diperoleh nilai NPV sebesar Rp. 399.573.028,13 Net B/C sebesar 3,05 dan IRR 44%. Dari hasil analisa, dengan kemungkinan terjadi penurunan benefit sebesar 5% usaha ini masih layak untuk dijalankan karena tidak sensitif terhadap perubahan Benefit yang Turun 5 %. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran 10.

c. Asumsi biaya naik sebesar 10% dan benefit turun sebesar 5% tahun 2007-2017

Penggabungan asumsi terjadinya biaya naik sebesar 10% dan benefit turun sebesar 5% dimaksudkan untuk lebih mengetahui tingkat kepekaan usaha ini terhadap kemungkinan-kemungkinan yang terjadi dimasa datang apabila terjadi penurunan benefit dan kenaikan biaya secara bersamaan. Setelah dilakukan perhitungan seperti yang terlihat pada Lampiran 17, maka diperoleh NPV sebesar Rp. 379.352.139,23 Net B/C sebesar 2,92 dan IRR 43%. Dengan melihat nilai-nilai tersebut diatas, tingkat sensitivitas dari usaha pembenihan ini masih menunjukkan tingkat kepekaan yang baik karena dengan terjadinya guncangan sedemikian besar usaha ini masih tetap dapat dikategorikan layak untuk dilanjutkan dalam artian tidak sensitif terhadap perubahan biaya yang naik 10 % dan Benefit turun sebesar 5 %. Rincian lebih lengkapnya dapat dilihat pada Lampiran 10.

d. Asumsi ketidaklayakan usaha jika terjadi biaya dan penurunan gross benefit

Dalam analisa ketidaklayakan usaha ini dicari tingkat kenaikan biaya maksimum. penurunan benefit maksimum dan kombinasi kenaikan biaya dan penurunan benefit maksimum. Titik kritis dari masing-masing asumsi yang menyebabkan Net Present Value (NPV) negatif sehingga proyek/usaha tidak layak untuk diteruskan. dimana NPV proyek < 0 yaitu bahwa proyek tidak layak dengan terjadinya kenaikan *biaya maksimum* 215,5 % dimana nilai NPV sebesar Rp 16.981.496,07. Net BC Ratio 0,30 dan IRR sebesar 10 %; *penurunan benefit maksimum* 51,3 % diperoleh NPV sebesar Rp. − 116.491.936,59. Net B/C Rasio = 0,92 dan IRR sebesar 5 %. *Kenaikan biaya dan penurunan benefit* sebesar 54,46% dan 37,41 % diperoleh NPV sebesar Rp s− 71.610.152,16. Net B/C Rasio = 0,84 dan IRR sebesar 6 %. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran 11-13

Dari aspek – aspek yang menyusun performa usaha budidaya ikan yang sudah di ulas di atas dapat di kategorikan kedalam faktor internal dan eksternal. Dimana dari aspek – aspek tersebut dapat di buat sebuah tabel SWOT faktor internal dan eksternal sebagai berikut :

Tabel. Faktor Internal

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Strengths (kekuatan) :			
1. UPR Sumber Mina Lestari mempunyai struktur organisasi yang sistematis dengan menajemen yang baik sehingga dapat meningkatkan kinerja yang ada (Ditinjau dari Aspek Manajemen)	0,15	4	0,60
2. Seluruh anggota bekerjasama dengan baik sehingga proses produksi dapat berlangsung dengan cepat.	0,08	2	0,16
3. UPR Sumber Mina Lestari memiliki kondisi keuangan yang cukup baik sehingga sedikit kemungkinan untuk bangkrut (Ditinjau dari Aspek financial)	0,10	3	0,30
4. UPR Sumber Mina Lestari memiliki sutar izin usaha sehingga membuat posisi pengusaha semakin kuat di masyarakat (Ditinjau dari aspek Hukum)	0,07	3	0,21
5. Penetapan harga jual yang rendah sehingga dapat bdi jangkau oleh masyarakat (Ditinjau dari aspek Pemasaran)	0,10	4	0,40
Weaknesses (kelemahan) :			
1. Usaha budidaya ikan masih belum begitu di kenal oleh lembaga Perbankan sehingga susah dalam mengakses fasilitas kredit yang di berikan	0,10	2	0,20
2. Kurangnya kinerja anggota dalam menyampaikan informasi mengenai keberadaan serta kualitas produk yang di hasilkan oleh Usaha Budidaya ikan air tawar	0,10	1	0,10
3. masih belum memiliki alat trasportasi yang memadai sehingga menyulitkan dalam pengiriman produk ke tempat pemasaran	0,15	1	0,15
4. Adanya ketidakstabilan hasil produksi yang di peroleh setiap musim panen	0,15	1	0,15
	1,00		2,27

Kesimpulan yang dapat diambil dari perolehan IFAS sebesar 2,27 dimana berada di antara 2,0-3,0 adalah bahwa perusahaan juga berada dalam posisi yang stabil dalam menghadapi dinamika lingkungan internal. Sehingga dapat di simpulkan bahwa usaha budidaya ikan air tawar ini memiliki factor internal yang baik.

Tabel. Faktor Eksternal

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Opportunities (peluang) :			
1. Masih sedikit terdapat usaha budidaya ikan air tawar di Kabupaten Malang	0,15	4	0,60
2. Keinginan Lembaga Perbankan dalm pemenuhan kebutuhan modal kerja melalui fasilitas kredit.	0,10	3	0,30
3. Kepercayaan DKP terhadap Pembudidaya ikan untuk terus mengembangkan usahanya.	0,15	4	0,60
4. Faktor sosial budaya, yang mendorong Lembaga Perbankan membantu Usaha Budidaya dalam hal pemenuhan fasilitas kredit.	0,10	3	0,30
Threats (ancaman) :			
1. Pembudidaya ikan di daerah lain bermunculan.	0,10	3	0,30
2. Pembudidaya ikan pesaing lebih cepat menerima teknologi dan inovasi karea tingkat pendidikan yang lebih tinggi	0,15	1	0,15
3. Pembudidaya pesaing lebih handal dalam hal penanganan produk sehingga produk yang di hasilkan lebih berkualitas.	0,10	2	0,20
4. Pembudidaya pesaing lebih cepat mengenal pasar	0,15	1	0,15
	1,00		2,60

Data pada Tabel 24 menunjukkan hasil perhitungan matrik EFAS yaitu sebesar 2,6 dimana berada di antara angka 2,0-3,0 maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan berada dalam posisi pertumbuhan yang stabil untuk menghadapi dinamika eksternal atau

segala ancaman yang datang dari luar perusahaan. Sehingga usaha budidaya ikan air tawar ini memiliki fator eksternal yang baik.

5.3 Prosedur Pemberian Fasilitas Kredit Oleh Lembaga Perbankan

5.3.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bank Jatim Dalam Penyaluran Kredit Kepada Nasabah

Kredit adalah kredit yang bersifat umum, individual, selektif dan berbunga wajar yang diharapkan dapat melayani semua kebutuhan pembiayaan usaha kecil (*micro financing*) di masyarakat termasuk para pembudidaya ikan. Sifat umum berarti bahwa kredit mikro dapat diberikan kepada siapa saja tanpa dibatasi pada sektor tertentu supaya calon nasabah yang bersangkutan dapat memenuhi segala ketentuan dan persyaratan yang telah ditetapkan. Individual dimaksudkan pemberian kredit mikro dilakukan dengan melalui pendekatan secara individual dan kasus perkasus. Sedangkan selektif yaitu pemberian kredit mikro dilaksanakan secara selektif kepada nasabah yang usahanya dinilai layak melalui beberapa pertimbangan yang telah ditetapkan. Kredit mikro dikeluarkan oleh Bank Jatim dengan plafond dan suku bunga tertentu, jangka waktu dan pola angsuran tertentu, persyaratan agunan (jaminan), serta persyaratan lainnya. Kredit mikro juga memberikan restitusi bunga, yaitu pengembalian pembayaran angsuran bunga yang diberikan kepada nasabah sebagai akibat dari pembayaran maju lunas seluruh kewajibannya sebelum jatuh tempo..

Dalam pemberian kredit mikro kepada para pembudidaya ikan yang mengajukan kredit, pihak Bank Jatim melakukan teknik analisis kredit yang meliputi analisis kualitatif (*Qualitative analysis*) dan analisis kuantitatif (*Quantitative analysis*). Analisis kualitatif yaitu analisis kredit yang sifatnya non angka dan atau menjelaskan suatu angka ke dalam bentuk tulisan dengan memberi gambaran secara utuh mengenai debitur dan

pengaruhnya terhadap resiko kredit yang akan/ telah diberikan misalnya seperti analisis internal dan ekternal dari Perusahaan. Sedangkan analisis kuantitatif yaitu menganalisis kondisi perusahaan (debitur/ calon nasabah) berdasarkan laporan keuangan. Teknik analisis ini digunakan untuk mengetahui dan menilai calon nasabah yang akan mengambil kredit, yang bertujuan untuk mencegah terjadinya penyimpangan penggunaan kredit di lapang dan sebagai patokan Bank Jatim dalam pemberian putusan kredit mikro.

Faktor-faktor yang mempengaruhi Bank Jatim dalam penyaluran kredit mikro meliputi penilaian terhadap seluruh aspek usaha debitur/ calon nasabah. Penilaian ini dilakukan dengan melihat faktor internal dan eksternal yang berpengaruh pada kelangsungan usaha debitur/ calon nasabah. Adapun Faktor – faktornya antar lain :

- **Faktor-faktor Internal Perusahaan**

1. Aspek Manajemen

Merupakan variabel yang digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan manajemen dari individu maupun pengurus dalam mengelola usaha budidaya ikan sesuai dengan kaidah dalam prinsip-prinsip manajemen yang sehat. Analisa yang dilakukan oleh Bank Jatim meliputi :

a. Susunan pengelola dan status kepemilikan usaha.

Penilaian dilakukan dengan melihat latar belakang dan sejarah perkembangan usaha, sehingga akan didapatkan data mengenai susunan pengelola yang terlibat dalam usaha serta status kepemilikan usaha yang dapat diyakini kebenarannya.

b. Profesionalisme pengelola usaha.

Penilaian dilakukan dengan melihat kemampuan nasabah dalam mengelola usaha dalam kurun waktu terakhir (minimal 2 tahun), upaya-upaya yang dilakukan debitur/

calon nasabah dalam rangka peningkatan kompetensi melalui pelatihan-pelatian usaha budidaya, tingkat pendidikan serta langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sehingga seberapa besar faktor tersebut memiliki relevansi terhadap kapabilitas pengelola usaha dapat diyakini.

c. Pengalaman usaha di bidang budidaya ikan.

Penilaian dilakukan dengan melihat riwayat/ perjalanan usaha debitur/ calon nasabah dengan menghindari individu yang belum memiliki histori dalam usaha budidaya dan yang bersifat coba-coba (*try and error*) serta melihat kemampuan (*capacity*) debitur/ calon nasabah dalam menciptakan sumber dana yang diperoleh dari hasil penjualan produk, yakni melalui perkembangan usaha dari tahun ke tahun yang meliputi kapasitas produksi, penjualan serta pengelolaan usaha.

d. Karakter debitur/ calon nasabah.

Selain wawancara yang dilakukan dengan calon nasabah, untuk menilai karakter seorang debitur/ calon nasabah dilakukan dengan menanyakan ke sesama pembudidaya ikan di lingkungan sekitar, Account Officers yang pernah menangani kredit di bidang yang sama, serta nasabah bank yang memiliki bidang usaha yang sama dengan calon debitur. Selain itu data dari Bank Indonesia yang menunjukkan bahwa yang bersangkutan tidak memiliki kredit macet/ bermasalah dengan bank lain merupakan persyaratan mutlak dalam menilai karakter calon nasabah.

e. Organisasi perusahaan.

Penilaian mengenai organisasi perusahaan dilihat dari struktur organisasi serta sistem pembagian kerja yang diterapkan. Semakin jelas pembagian kerja maka semakin fokus pekerjaan yang dilakukan, sehingga efisiensi yang didapat juga semakin tinggi. Dalam implementasinya sebagian besar pembudidaya ikan belum

menerapkan sistem organisasi yang terstruktur. Dalam hal ini yang perlu dievaluasi dan diyakini adalah setiap usaha telah memiliki standar kerja dan garis kebijakan yang tegas (*Job description*) terutama bila dijumpai kendala-kendala di lapang.

2. Aspek Teknis Produksi

Merupakan variabel yang digunakan untuk menilai kondisi operasional usaha budidaya ikan yang akan menentukan jumlah produk yang dihasilkan serta keuntungan yang akan diperoleh. Dalam hal ini pihak Bank Jatim melakukan analisa terhadap :

a. Lokasi usaha.

Melihat dan menilai lokasi usaha budidaya ikan yang dimiliki oleh debitur/ calon nasabah apakah lokasi tersebut strategis atau tidak. Dalam hal ini dapat dilihat dari produktivitas lokasi tersebut yang meliputi jarak lokasi usaha dengan sumber bahan baku, tempat pemasaran produk, serta tersedianya akses transportasi yang memadai.

b. Kapasitas produksi

Menilai besarnya lahan garapan (luas kolam) yang dimiliki dan kuantitas produk yang dihasilkan dari setiap kolam dengan melihat kemampuan pengelola dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi yang tersedia, dalam rangka menghitung kemampuan sumberdaya internal perusahaan.

c. Proses produksi

Penilaian dilakukan dengan melihat proses produksi mulai dari persiapan hingga produk yang siap dipasarkan, dengan menitikberatkan pada efisiensi yang tetap memperhatikan produktifitas, sehingga kelangsungan usaha dapat diketahui dengan pasti.

d. Prasarana dan sarana

Penilaian dilakukan dengan mendatangi lokasi usaha dan melihat jenis-jenis alat produksi yang dimiliki, meliputi aktiva tetap dan aktiva lancar serta dibandingkan dengan kewajiban/ hutang yang masih outstanding guna menentukan nilai modal terkini.

e. Rencana proyek/ rencana investasi

Penilaian terhadap rencana investasi dilakukan melalui wawancara dengan debitur/ calon nasabah yang dikaitkan dengan kemampuan internal perusahaan, yang meliputi rencana 1 tahun mendatang, motivasi yang melandasi rencana ekspansi usaha, kesiapan faktor-faktor produksi yang dimiliki serta pasar yang akan menampung hasil produk.

f. Sumber dan kontinuitas bahan baku dan bahan penolong

Ketersediaan bahan baku merupakan kunci utama dalam melakukan proses produksi. Sehingga adanya sumber dan kontinuitas bahan baku serta bahan penolong yang terus menerus mampu mengimbangi dan menjamin peningkatan volume usaha.

g. Realisasi produksi

Penilaian menyangkut keberlangsungan proses produksi yang meliputi kemudahan memperoleh bahan baku, ketersediaan alat produksi, proses, serta pasar yang akan menampung hasil produk masih terbuka luas.

h. Kualitas tenaga kerja

Adanya tenaga kerja yang handal turut menentukan keberhasilan suatu usaha. Dalam hal ini dilakukan dengan mempertimbangkan pengalaman usaha di bidang sejenis (budidaya ikan) dan menghindari usaha yang bersifat *joint venture* dengan sistem kerjasama yang tidak jelas.

i. Target produksi

Penilaian yang dilakukan menyangkut kondisi sektor yang dibiayai saat ini, prospek bisnis pemohon baik kondisi saat ini maupun proyeksi beberapa tahun ke depan minimal hingga kredit berakhir.

3. Aspek Pemasaran

Merupakan variabel yang digunakan untuk menilai seluruh aspek pemasaran, bukan hanya penjualan (*selling*) karena selling hanyalah salah satu fungsi *marketing*. Pemasaran (*marketing*) merupakan suatu proses sosial yang mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, atau dengan melakukan pertukaran produk dan nilai dengan individu serta kelompok lainnya. Dalam hal ini penilaian Bank Jatim meliputi :

a. Produk yang dipasarkan

Penilaian yang dilakukan meliputi penilaian terhadap jenis produk, kualitas produk serta merk dagang.

b. Pasar yang dituju (*Target market*)

Penilaian dilakukan dengan melihat pangsa pasar yang menjadi target penjualan yang meliputi daya beli, golongan penghasilan pasar tersebut, gaya hidup pasar yang dituju serta cara penjualannya.

c. Strategi pemasaran

Penilaian dilakukan dengan melihat bauran pemasaran yang dilakukan. Dalam hal ini meliputi produk, harga, saluran distribusi, promosi.

d. Analisa peluang pasar (*Market share*)

Penilaian dilakukan dengan melihat strategi pengembangan produk dalam rangka memperluas pasar dan menghadapi persaingan.

e. Realisasi penjualan

Penilaian dilakukan dengan melihat pertumbuhan usaha dari tahun ke tahun, porsi penjualan, rencana penjualan, serta faktor pendukung dan penghambat penjualan produk.

4. Aspek Keuangan

Merupakan variabel yang digunakan untuk mengetahui kondisi keuangan usaha, yang merupakan salah satu dasar untuk mengambil keputusan dalam hubungannya dengan penelitian keadaan keuangan nasabah. Dalam hal ini dilakukan analisis terhadap laporan keuangan, yang meliputi analisis terhadap neraca, laporan rugi laba, laporan arus kas. Analisis pada laporan keuangan ini menggunakan berbagai metode rasio keuangan, yakni :

a. Rasio Likuiditas

Yaitu mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Rasio likuiditas dapat dibagi menjadi dua yaitu :

1. *Current ratio* adalah rasio antara harta lancar (*current asset*) dengan hutang lancar (*current liabilities*). Rumus : $\frac{AktivaLancar}{Hu\tan gLancar}$

   Rasio ini bermanfaat untuk mengetahui sampai seberapa jauh perusahaan dapat melunasi hutang jangka pendeknya. Semakin besar rasio yang diperoleh, maka semakin lancar pembayaran hutang jangka pendeknya.

2. *Quick ratio* adalah kemampuan untuk membayar hutang yang harus segera di penuhi dengan aktiva lancer yang lebih liquid (*Quick Assed*)

   Rumus : $\frac{kas + efek + piu\tan g}{hu\tan gLancar}$

Quick ratio yang lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa harta lancar (setelah dikurangi persediaan) dapat menutup hutang lancarnya. Sebaliknya jika *Quick ratio* lebih kecil dari 0,75 menunjukkan bahwa perusahaan tidak dapat menutup hutang lancarnya dengan segera.

b. Rasio Solvabilitas

Yaitu mengukur perananan dana dari luar perusahaan dibandingkan dengan total dana pemilik, dan dibandingkan dengan total aktiva perusahaan. Rasio solvabilitas ini terdiri dari :

1. *Debt to Equity Ratio* adalah rasio antara hutang lancar (*current debt*) dengan *tangibility net worth.* Rumus : $\frac{TotalHutng}{TotalAsset}$

   Rasio ini membandingkan hutang jangka pendek dengan dana yang disediakan oleh pemilik. Apabila nilai rasio ini besar (lebih besar 0,75), kreditur harus berhati-hati agar perusahaan dapat mengembangkan potensi kekuatan inovatifnya.

2. *Long Term Leverage* adalah rasio antara total hutang (termasuk hutang jangka panjang) dibagi dengan *tangible net worth.* Rumus : $\frac{LongTermDebt}{TotalEquity}$

   Rasio ini secara langsung membandingkan *equity* yang dimiliki pemilik dengan dana yang disediakan oleh kreditur. *Tangible net worth* adalah *equity* pemilik (*assets-liabilities*) dikurangi *intangible assets*. Jika nilai rasio in cukup besar, maka kreditur harus berhati-hati.

3. *Interest Coverage Ratio* adalah rasio antara laba sebelum pajak ditambah bunga (interest), dibagi bunga. Rasio ini dapat mengukur risiko yang akan dihadapi perusahaan jika tidak dapat memenuhi bunga.

c. Rasio Profitabilitas

Yaitu mengukur kemampuan/ efektifitas manajemen dalam menghasilkan laba selama periode tertentu. Rasio profitabilitas terdiri dari :

1. *Gross Profit Margin* adalah rasio antara laba kotor setelah pajak dibagi dengan penjualan.
2. *Operating Profit Margin*, rasio ini menunjukkan sampai seberapa besar laba bruto penjualan dibandingkan dengan penjualan yang dicapai oleh suatu perusahaan.
3. *Net Profit Margin* adalah rasio antara laba bersih setelah pajak dibagi dengan penjualan. Rasio ini dapat mengukur tingkat pengembalian penjualan serta dapat digunakan untuk mengetahui penyebab suksesnya perusahaan.
4. *Return on Investment (ROI*) adalah rasio yang membandingkan hasil usaha yang diperoleh dari operasi perusahaan dengan jumlah investasi atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan tersebut.
5. *Return on Common Equity (ROE)* dapat digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan dari investasi pemilik modal dan dihitung berdasarkan pembagian antara laba bersih (keuntungan netto sesudah pajak dengan modal sendiri). Rumus yang digunakan : Laba bersih sesudah pajak dibagi dengan modal sendiri

d. Rasio Aktivitas

Yaitu mengukur efektifitas perusahaan dalam menggunakan sumber-sumber yang ada. Dapat dibagi menjadi :

1. *Days Receivable*, untuk mengukur tingkat perputaran piutang dagang dalam satu kali produksi. Rumus : $(\frac{PiutngDagang}{PenjualanBersih} x360)/30$

2. *Days Inventory*, untuk mengukur tingkat perputaran persediaan dalam satu kali produksi. Rumus : $(\frac{Persediaan}{HrgaPokokPenjulan} x360)/30$

3. *Days Payable*, untuk mengukur tingkat perputaran hutang dagang dalam satu kali produksi. Rumus : $(\frac{HutngDagang}{HrgaPokokPenjulan} x360)/30$

4. *Working Capital Turn Over*, untuk mengukur perputaran aktiva lancar dalam satu kali produksi. Rumus : $(\frac{AktivaLancar}{PenjualanBersih} x360)/30$

5. *Total Asset Turn Over*, untuk mengukur tingkat perputaran penjualan bersih dalam satu kali produksi. Rumus : $(\frac{PenjulanBersih}{TotalAktiva} x360)/30$

5. Aspek Jaminan

Merupakan variabel yang digunakan untuk memperkecil kerugian apabila terjadi kredit macet. Semakin besar jaminan, maka resiko kredit tidak terbayar kembali kecil. Adapun penilaian jaminan ini meliputi :

a. Jaminan utama

Merupakan jaminan yang berupa benda bergerak/ tidak bergerak yang perolehannya bersumber dari kredit yang diberikan, misalnya persediaan dan piutang (untuk kredit modal kerja), atau mesin, kendaraan, dan bangunan (untuk kredit investasi).

b. Jaminan tambahan

Merupakan jaminan tambahan atas kredit yang diberikan, yang telah dimiliki oleh debitur/ calon nasabah dan diserahkan sebelum kredit cair. Jaminan ini meliputi tanah, rumah, kendaraan, mesin dan peralatan usaha dan lain sebagainya. Penilaian terhadap jaminan tambahan meliputi penilaian terhadap legalitas barang jaminan serta jangka waktu kepemilikan.

6. Aspek Sosial Ekonomi

Merupakan variabel yang digunakan untuk menilai pengaruh usaha debitur/ calon nasabah terhadap lingkungan sekitar. Dalam hal ini penilaian dilakukan dengan melihat kondisi usaha apakah mempunyai manfaat terhadap masyarakat sekitar, seperti tetap menjaga keseimbangan lingkungan, penyerapan tenaga kerja, serta peningkatan pendapatan bagi masyarakat sekitar.

- **Faktor-faktor Eksternal Perusahaan**

1. Siklus atau Konjungtur Ekonomi

Adanya siklus atau konjungtur ekonomi mempengaruhi pihak perbankan dalam melakukan penyaluran kredit. Sehingga dalam hal ini pembiayaan kredit hanya dilakukan untuk usaha yang berada di titik puncak serta pemulihan (*recovery*).

2. Perkembangan Teknologi

Pembiayaan kredit dilakukan dengan melihat usaha yang sifatnya tidak terpengaruh oleh perkembangan teknologi yang relatif cepat, yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha.

3. Kondisi Ekonomi

Pembiayaan kredit lebih ditujukan kepada usaha yang tidak peka terhadap siklus ekonomi, termasuk usaha budidaya ikan.

4. Peraturan pemerintah

Adanya peraturan pemerintah mengenai pemerataan pendapatan dalam rangka peningkatan kesejahteraan masyarakat, menjadikan bahan pertimbangan bagi pihak Bank Jatim dalam melakukan pembiayaan kredit, khususnya untuk usaha mikro.

5. Persaingan Usaha

Analisa mengenai persaingan usaha yang meliputi adanya pebisnis baru yang kompetitif serta adanya ancaman dari produk substitusi , turut menentukan pihak Bank Jatim dalam melakukan pembiayaan kredit termasuk kredit usaha mikro.

Secara garis besar mekanisme operasional kredit pada PT. Bank Jatim (Persero) Tbk Kantor Cabang Jaksa Agung Suprapto Malang dapat dikategorikan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut :

1. Pengajuan permohonan kredit oleh calon nasabah/ debitur beserta kelengkapannya, seperti identitas pemohon, ijin-ijin usaha, pembukuan/ laporan keuangan, berkas jaminan yang akan diserahkan dan lain sebagainya. Adapun formnya dapat di lihat pada lampiran 18
2. Investigasi awal oleh bank dalam bentuk kunjungan ke tempat usaha pemohon (*on the spot*) sebagai bahan informasi pendahuluan dalam kemungkinan pembiayaan usaha debitur. Adapun formnya dapat di lihat pada lampiran 18
3. Apabila usaha pemohon dinyatakan layak untuk diusulkan pembiayaan, maka akan diberikan formulir-formulir resmi dari bank yang harus diisi oleh nasabah yang berupa informasi detail mengenai latar belakang pemohon, usaha, harapan pemohon/

prospek ke depan yang diharapkan dan lain sebagainya. Adapun formnya dapat di lihat pada lampiran 18

4. Apabila seluruh berkas dinilai telah cukup dan disarankan kembali ke bank, maka dilakukan *on the spot* secara komprehensif ke lokasi usaha dan lokasi jaminan pemohon dengan menggunakan form penilaian jaminan.
5. Melakukan analisa kebutuhan kredit dengan menggunakan form nota analisa dan meneruskannya ke bagian CRM (*Credit Risk Manajement*) untuk mendapatkan pengesahan.
6. Apabila usulan telah disetujui, segera dibuatkan Penegasan Persetujan Kredit / SPPK untuk menginformasikan kepada calon debitur perihal syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi apabila menyetujui pembiayaan yang akan diberikan bank.
7. Bagian *Credit Operation (CO)* segera membuatkan perjanjian kredit beserta adendum-adendumnya sekaligus melakukan pengikatan agunan dan penutupan asuransi barang jaminan debitur.
8. Apabila syarat-syarat SPPK telah terpenuhi, dilakukan pencairan kredit ke rekening debitur (terlebih dahulu dibukakan tabungan/ giro untuk menampung aktivitas keuangan debitur selanjutnya).
9. Dilakukan administrasi dan pengawasan kredit yang kontinyu dan efektif untuk menjamin kelancaran pengembalian pinjaman agar kolektibilitas kredit debitur senantiasa dalam kategori lancar hingga pada saat pelunasan kredit nantinya.

5.4 Analisis Hasil Penelitian

Pada Bagian Depan telah di uraikan secara detail mengenai aspek – aspek yang menyususn suatu studi kelayakan usaha dan Prosedur yang di jadikan penilaian oleh Lembaga Perbankan dalam memberikan kredit terhadap nasabahnya. Untuk meringkas uraian itu menjadi suatu hasil yang mudah di baca maka di buatlah matrik analisis Penilaian prosedur Perbankan. Matrik – matrik tersebut adalah sebagai berikut :

Matrik 1. Analisis Penilaian Internal Perusahaan

No	ProSedur Penilaian Perbankan	Analisis	Keterangan
1.	♦ Faktor Internal Perusahaan Aspek Manajemen • Susunan pengelola dan status kepemilikan usaha. • Profesionalisme pengelola usaha. • Pengalaman usaha di bidang budidaya ikan. • Karakter debitur/ calon nasabah. • Organisasi perusahaan.	Usaha budidaya ini sudah memiliki organisasi perusahaan yang telah di susun berdasarkan status kepemimpinan dan profesionalisme dalam mengelola usaha. Disamping itu pembudidayanya memiliki karakter yang baik di masyarakat.	Prosedur pertama telah sesuai
2.	Aspek Teknis Produksi • Lokasi usaha. • Kapasitas produksi • Proses produksi • Prasarana dan sarana • Rencana proyek/ rencana investasi • Sumber dan kontinuitas bahan baku dan bahan penolong • Realisasi produksi • Kualitas tenaga kerja • Target produksi	Memiliki lokasi usaha yang strategis, kapasitas produksi memadai, Proses Produksi berlangsung Cepat,Prasarana dan sarana memadai,memiliki rencana pengembangan usaha, target produksi menembus pasar nasional	Telah sesuai

Matrik Lanjutan Analisis Penilaian Internal Perusahaan

No	ProSedur Penilaian Perbankan	Analisis	Keterangan
3.	Aspek Pemasaran • Produk yang di pasarkan • Pasar Yang di tuju • Srategi Pemasaran	Dalam Pemasaran ikan di di jual berdasarkan permintaan dari konsumen baik yang datang atau melalui pengiriman. Adapun daerah pengiriman yang di pilih meliputi : wilayah Jawa Timur(Malang, Sidoarjo, Pasuruan, Gresik, Lamongan, Tuban, Situbondo dan Banyuwangi) untuk Daerah Luar Jawa Yaitu Kalimantan Timur, Kalimantan Tengah, Irian Dan Sulawesi Tengah.	Telah Sesuai
4.	Analisis Keuangan • Analisis Profitabilitas usaha • Analisis Kelayakan Usaha	✓ **Analisis Profitabilitas Usaha** Memiliki Penerimaan sebesar Rp. 176.826.690 per tahun, Nilai Rentabilitasnya sebesar 32,72 %,(Dapat memberikan imbalan atas modal yang sudah di keluarkan), Nilai RC Rationya sebesar 3,49 (mengalami keuntungan yang cukup baik), nilai BEP utnuk salesnya sebesar Rp. 55.208.591,29 dan BEP unuitnya Sebesar 801.397,08 per Tahun ✓ **Analisis kelayakan Usaha** Dengan menggunakan DF sebesar 18 % didapatkan nilai NPV Sebesar Rp. 455.263.698,19 (NPV > 0 usaha layak untuk di lanjutkan), IRR sebesar 46,65 % (> tingkat suksu bunga bank (18%) jadi layak untuk di teruskan), Net B-C 3,28 (> 1) layak untuk di lanjutkan.	Telah Sesuai

Matri Lanjutan

5.	Aspek Sosial Ekonomi	Usaha Budidaya Ikan ait tawar ini Bisa mendorong Pertumbuhan Ekonomi Nasional karena dengan meningkatnya pendapatan masyarakat dari sektor Perikanan akan dapat meningkatkan tingkat kesejahteraan masyarakat setempat	Telah Sesuai
6.	Aspek Jaminan • Jaminan Utama • Jaminan Tambahan	• **Izin-izin Perusahaan** Telah Memiliki Surat Tanda Daftar Kegiatan Perikanan (TDKP) dari dinas Perikanan dan Kelautan.Dengannomor:523/1019 A/421.110/2006	Telah Sesuai

Matrik 2. Analisis Penilaian Eksternal Perusahaan

No	Prosedur Penilaian Perbankan	Analisis	Keterangan
1.	Perkembangan Teknologi	Para pengusaha cukup mengerti akan perkembangan Teknologi yang ada	Telah sesuai
2.	Kondisi Ekonomi	Termasuk kedalam kondisi ekonomi yang sedang - sedang saja	Telah sesuai
3.	Peraturan Pemerintah	Mengikuti peraturan pemerintah yang ada	Telah sesuai
4.	Persaingan Usaha	Bersifat positif dalam bersaing	Telah sesuai
5.	Siklus/ Konjungtur Ekonomi	Relatif stabil	Telah sesuai

5.5 Pembahasan Performa Usaha Budidaya dengan Penilaian Fasilitas kredit Lembaga Perbankan

Dari pembahasan Performa usaha aspek – aspek usaha seperti dari *Strengths* (Kekuatan) : UPR Sumber Mina Lestari mempunyai struktur organisasi yang sistematis dengan menajemen yang baik sehingga dapat meningkatkan kinerja yang ada (Ditinjau dari Aspek Manajemen), Seluruh anggota bekerjasama dengan baik sehingga proses produksi dapat berlangsung dengan cepat, UPR Sumber Mina Lestari memiliki kondisi keuangan yang cukup baik sehingga sedikit kemungkinan untuk bangkrut (Ditinjau dari Aspek finansial), UPR Sumber Mina Lestari memiliki sutar izin usaha sehingga membuat posisi pengusaha semakin kuat di masyarakat (Ditinjau dari aspek Hukum) , Penetapan harga jual yang rendah sehingga dapat bdi jangkau oleh masyarakat (Ditinjau dari aspek Pemasaran) dan dari *Weaknesses* (kelemahan) : Usaha budidaya ikan masih belum begitu di kenal oleh lembaga Perbankan sehingga susah dalam mengakses fasilitas kredit yang di berikan, Kurangnya kinerja anggota dalam menyampaikan informasi mengenai keberadaan serta kualitas produk yang di hasilkan oleh Usaha Budidaya ikan air tawar, masih belum memiliki alat trasportasi yang memadai sehingga menyulitkan dalam pengiriman produk ke tempat pemasaran, Adanya ketidakstabilan hasil produksi yang di peroleh setiap musim panen di masukkan kedalam matrik IFAS di dapatkan hasil Yaitu sebesar 2,27(berada diantara 2,0-3,0) yang berarti bahwa perusahaan dalam posisi yang stabil dalam menghadapi dinamika lingkungan internal sehingga usaha budidaya ikan air tawar ini memiliki faktor internal yang baik.

Sedangkan Faktor – faktor *Opportunities* (peluang) : Masih sedikit terdapat usaha budidaya ikan air tawar di Kabupaten Malang, Keinginan Lembaga Perbankan

dalm pemenuhan kebutuhan modal kerja melalui fasilitas kredit, Kepercayaan DKP terhadap Pembudidaya ikan untuk terus mengembangkan usahanya, Faktor sosial budaya, yang mendorong Lembaga Perbankan membantu Usaha Budidaya dalam hal pemenuhan fasilitas kredit dan *Threats* (ancaman) : Pembudidaya ikan di daerah lain bermunculan, Pembudidaya ikan pesaing lebih cepat menerima teknologi dan inovasi karea tingkat pendidikan yang lebih tinggi, Pembudidaya pesaing lebih handal dalam hal penanganan produk sehingga produk yang di hasilkan lebih berkualitas, Pembudidaya pesaing lebih cepat mengenal pasar di masukkan kedalam matrik EFAS di dapatkan nilai sebesar 2,6 (berda di antara 2,0-3,0) yang berarti bahwa perusahaan berada dalam pertumbuhan yang stabil untuk menghadapi dinamika eksternal atau segala ancaman yang datang dari luar perusahaan sehingga usaha budidaya ini memiliki faktor eksternal yang baik.

Sedangkan penilaian fasilitas kredit perbankan meliputi seluruh aspek usaha debitur dengan melihat aspek internal dan eksteranl usaha debitur jika di kaitkan dengan Nilai IFAS dan EFAS yang sudah di jelaskan tersebut, maka usaha budidaya ini memiliki perfotma usaha yang baik di lihat dari faktor internal dan eksternalnya. Sedangkan untuk análisis kredit yang meliputi análisis Qualitatif dan análisis Quantitatif juga sudah memenuhi syarat karena dari analisa quantitatif (finansial) di dapatkan hasil yang signifikan terhadap Kelayakan usaha yaitu nilai IRR 47 % (> IRR Estimate), Net B/C 3,28 (>1) NPV Rp. 455.263.698,19 (> 1) jadi usaha budidaya ini memiliki performa yang baik jika di lihat dari análisis quantitatifnya.

Dari uaraian di atas dapat di kategorikan bahwa usaha budidaya ikan air tawar memenuhi syarat – syarat penilaian kredit yang ada di lembaga Perbankan karena prosedur penilian Fasilitas kredit yang di miliki lembaga perbankan tidak sulit (berbelit-belit).

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian yang berjudul "EVALUASI PERFORMA USAHA BUDIDAYA IKAN AIR TAWAR DAN ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN FASILITAS KREDIT LEMBAGA PERBANKAN (study kasus di Bank Jatim Persero , Tbk jalan jaksa Agung Suprapto 18 Malang dan UPR Sumber Mina Lestari di desa Sumber Sekar Kecamatan Dau Kabupaten Malang antara lain :

1. Bank Jatim merupakan salah satu Bank pemerintah yang dirikan dengan tugas membantu perekonomian masyarakat dalam hal pemenuhan modal kerja.
2. Kredit mikro merupakan kredit yang bersifat umum, individual, selektif dan berbunga wajar yang diharapkan dapat melayani semua kebutuhan pembiayaan usaha kecil (*micro financing*) di masyarakat termasuk para pembudidaya ikan. Dalam pemberian kredit mikro kepada para pembudidaya ikan yang mengajukan kredit, pihak Bank Jatim melakukan langkah-langkah analisis yang meliputi analisis kualitatif dan kuantitatif terhadap faktor internal dan eksternal usaha debitur/ calon nasabah yang meliputi aspek manjemen, teknis produksi, pemasaran, keuangan, jaminan dan social ekonomi. Analisis ini digunakan untuk mengetahui, menilai, dan menganalisis calon nasabah yang akan mengambil kredit.
3. Sedangkan penilaian fasilitas kredit perbankan meliputi seluruh aspek usaha debitur dengan melihat aspek internal dan eksternal usaha debitur jika di kaitkan dengan Nilai IFAS (Kekuatan dan Kelemahan) dan EFAS(Peluang dan Ancaman) yang sudah di jelaskan, maka usaha budidaya ini memiliki performa usaha yang baik di

lihat dari faktor internal dan eksternalnya. Sedangkan untuk análisis kredit yang meliputi análisis Qualitatif dan análisis Quantitatif juga sudah memenuhi syarat karena dari analisa quantitatif (finansial) di dapatkan hasil yang signifikan terhadap Kelayakan usaha yaitu nilai IRR 47 % (> IRR Estimate), Net B/C 3,28 (>1) NPV Rp. 455.263.698,19 (> 1) jadi usaha budidaya ini memiliki performa yang baik jika di lihat dari análisis quantitatifnya.

5.2 Saran

I. Untuk Pembudidaya Ikan

1. UPR Sumber Mina Lestari ini harus tetap eksis mempertahankan performa yang ada kalau perlu lebih di tingkatkan lagi agar pihak perbankan merasa tergugah untuk membiayai kredit permodalan untuk usahanya.
2. Perlu adanya pengambilan sikap (Solusi) terhadap Kelemahan dan Ancaman yang ada Misalnya :
   - Untuk Kelemahan
     - Melakukan Ekspansi kepada Lembaga Perbankan Melalui DKP agar Usaha tersebut Dalam hal ini UPR Sumber Mina Lestari bisa mengakses fasilitas kredit dengan Mudah
     - Sering Berkunjung Ke Bank dan Melakukan pendeketan dengan Salah satu Pegawai Misalnya pegawai perkreditan
     - Perlu Diadakan kajian Keanggotaan untuk meningkatkan kinerja yang ada sehingga keberadaan serta kualitas produk yang di hasilkan bisa di ketahui oleh masyarkat kalangan Luas terkhusus lembaga Perbankan

- Perlu adanya Perbaikan Alat Transportasi, misalnya jika sebelumnya hanya mengandalkan mobil sewaan sebisa mungkin di Usahakan untuk membeli Misal Patungan antar Anggota
- Mengetahui Musim – musim apa saja yang biasanya Produksi Baik atau Buruk sehingga bisa mengontrol ketidakstabilan hasil produksi yang di Peroleh

o Untuk Ancaman

- Melakukan Pendekatan dengan Pembudidaya ikan lain yang bermunculan agar kita tahu sistem/ mekanisme apa saja yang di pakai sehingga apabila alternatif ini bisa meningkatkan produksi kita bisa menerapkan pada usaha Budidaya kita
- Perlu melakukan Perbaikan dalam segi Pengetahuan akan Teknologi dan Pendidikan untuk menghadapi Persaingan antar Pengusaha Budidaya agar kita tidak tertinggal misalnya dengan cara mengikuti Pelatihan – Pelatihan tentang Budidaya, sering mengikuti kegiatan – kegiatan dari DKP dll
- Tidak Menganggap usaha lain sebagi suatu saingan akan tetapi menganggap mereka sebagai motifasi untuk kita bisa lebih baik sehingga akan terjadi persaingan yang sehat

II. Untuk Lembaga Perbankan

1. Perlu adanya Permudahan Syarat yang harus di penuhi oleh nasabah dari Sektor Perikanan kalau bisa tanpa adanya agunan/di perkecil.

2. Perlu adanya Penambahan Plafon Kredit untuk UKM dan Nasabah Sektor Perikanan dari Pihak Perbankan
3. Perlu adanya respon yang positif dari pihak perbankan untuk pembudidaya ikan air tawar dalam hal pemenuhan fasilitas kredit.
4. Jika lembga perbankan merasa ragu untuk memberikan pinjaman berupa fasilitas kredit terhadap sektor perikanan sebaiknya lembaga perbankan menggunakan jasa lembaga perantara yang memiliki keterkaitan dengan sektor perikanan sebagai penjamin seperti :
    - Swamitra
    - Inti Plasma
    - Koperasi perikanan
    - DKP
    - Lembaga konsultan UKM dsb

DAFTAR PUSTAKA

Abidin, Z. 2001. **Analisis Usaha Budidaya Ikan Koi Sistem Kemitraan dan Bukan Sistem Kemitraan serta Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Pengambilan Keputusan Pemilihan Sistem Usaha di Desa Jabung Kecamatan Talun Kabupaten Blitar**. Laporan Penelitian Fakultas Perikanan Universitas Brawijaya. Malang.

Asmawi, S. 1986. **Pemeliharaan Ikan dalam Karamba**. PT Gramedia. Jakarta

Arikunto, S. 1992. **Prosedur Penelitian**. Reneka Cipta. Yogyakarta

Arikunto, S. 1998. **Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek**. Rineka Cipta. Jakarta.

Fatchudin. 2002. **Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Dengan Model "BRI UNIT" Untuk Pemberdayaan Masyarakat Nelayan.** http://tumoutou.net3/sem1/012fatchudin.htm. Down load tanggal 9 Agustus 2007

Fany, I.F. 2005. **Kontribusi Pemanfaatan Potensi Sumberdaya Perikanan Air Tawar Terhadap Pendapatan dan Kesejahteraan Rumah Tangga Pembudidaya Ikan di Desa Canggu Kecamatan Pare Kabupaten Kediri.** Laporan Penelitian Fakultas Perikanan Universitas Brawijaya. Malang.

Hamid, A. 2007. **Materi Kuliah Ragam dan Jenis Penelitian.** http://abdulhamid.files.wordpress.com/2007/03/htm. Down load tanggal 12 September 2007

Husnan dan Suwarsono.1994. **Studi Kelayakan Proyek Edisi ke tiga**.UPP AMP YKPN. Yogyakarta

Kadariah.1978. **Evaluasi Proyek Analisis Ekonomis**. Lembaga Penerbit UI. Jakarta

Kasmir. 1998. **Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya**. Cetakan kedua. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Kasmir. 2005. **Pemasaran Bank**. Cetakan Kedua. Prenada Media. Jakarta.

Kurnia, H. 2003. **Penelitian dan survey bab 3, 72 Halaman.** http://library.gunadarma.ac.id/files/disk1/2/jbptgunadarma-gdl-s1-2003-hendrakurn-72-bab3.pdf. Down load tanggal 12 September 2007

Kotler, Philip. 2000. **Manajemen Pemasaran; Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol**. Jilid II. Prenhallindo. Jakarta.

Marwan, Syaukani. 2004. **Konsepsi Kelembagaan dalam Mewujudkan Sektor Perikanan Sebagai Prime Mover Perekonomian Nasional**. http://tumoutou.net3/sem1/syaukani.htm. Down load tanggal 9 Agusutus 2007.

Marzuki. 1995. **Metodologi Riset.** Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.

Murtidjo, B. A. 1991. **Beberapa Metode Pembenihan Ikan Air Tawar**. Penerbit Kanisius. Yogyakarta

Nazir, M. 2003. **Metode Penelitian**. Cetakan Kelima. Ghalia Indonesia. Jakarta.

Prasetyaningtyas. 2004. **Model Penyaluran Kredit Modal Kerja Terhadap Usaha Perikanan Tangkap Oleh Lembaga Keuangan Mikro Yang Berwujud Bank**. Laporan Penelitian Fakultas Perikanan Universitas Brawijaya. Malang.

Prawirokusumo, S. 1990. **Ilmu Usaha Tani**. BPFE Universitas Gajah Mada. Yogyakarta

———— . 1996. **Studi Kelayakan Proyek : CONSEP, Teknik dan Kasus**. PT Damar Mulia. Jakarta

Primyastanto, M. 2003. **Evaluasi Proyek dari Teori ke Praktek**. PT. Danar Wijaya - Brawijaya University Press. Malang

_____. 2005. **Perencanaan Usaha (*Bussines Plan)* Sebagai Aplikasi Ekonomi Perikanan**. Bahtera Press. Malang

Rangkuti F. 2004. **Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis**. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Riyanto, B. 1994. **Dasar - dasar Pembelanjaan Perusahaan**. Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada. Yogyakarta

————— . 1995. **Dasar - dasar Pembelanjaan Perusahaan**. Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada. Yogyakarta

Siswanto, Sutojo. 2000. **Strategi Manajemen Kredit Bank Umum**. Damar Mulia Pustaka. Jakarta.

Soekartawi. 1987. **Agribisnis Teori dan Aplikasinya**. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta

———— . 1990. **Agribisnis Teori dan Aplikasinya**. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta

———— . 2003. **Agribisnis Teori dan Aplikasinya**. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta

Susanto, Heru, 1986. **Budidaya Ikan Di Pekarangan.** Penebar Swadaya. Jakarta

Suratman. 2001. **Studi Kelayakan Proyek** : **Teknik dan Prosedur Penyusunan Laporan**. J and J Learning. Yogyakarta

Sutojo S. 1996. **Studi Kelayakan Proyek : Teori dan Praktek**. PT Pustaka Binaman. Jakarta

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

Analisa IRR dan Payback Periode Pada Usaha Pembenihan Nila *Gift* Pada Kondisi Normal

ANALISA IRR

TAHUN	Net Benefit	Percobaan 1' (DF = 47%)		Percobaan II"(DF = 48%)	
		DF = 47%	NPV	DF = 48%	NPV
2007	-455856000	1	-455856000	1	-455856000
2008	222558246	0.680272109	151400167.3	0.6756757	150377193.2
2009	221779246	0.462770142	102632813.2	0.4565376	101250568.8
2010	222558246	0.31480962	70063476.95	0.3084714	68652845.71
2011	220714246	0.214156204	47267325.18	0.2084266	46002719.27
2012	222558246	0.145684493	32423285.18	0.1408288	31342606.7
2013	221779246	0.099105097	21979453.72	0.0951546	21177436.96
2014	222558246	0.067418433	15004528.29	0.0642936	14309079.03
2015	220714246	0.04586288	10122590.95	0.0434416	9588190.243
2016	222558246	0.031199238	6943647.689	0.0293525	6532632.864
2017	-231668254	0.021223971	-4916920.406	0.0198327	-4594617.598
JUMLAH			**-2935631.917**		**-11217344.74**

IRR = 47% + (-2935631.917 / (-2935631.917 - (-11217344.74)) x (48% - 47%)
= 46.65%

ANALISA PAYBACK PERIODE

TAHUN	Investasi	PVNB
2007	455,856,000	-455856000
2008	32000	188608683.1
2009	811000	187948513.6
2010	32000	188608683.1
2011	1876000	187045971.2
2012	32000	188608683.1
2013	811000	187948513.6
2014	32000	188608683.1
2015	1876000	187045971.2
2016	32000	188608683.1
2017	454791000	-196329029
JUMLAH	**916181000**	**1040847356**

PP = 916181000 / (546251559.6 / 10 thn)
= 1.67 Tahun

PP Max = 916181000 / (916181000 x 15%)
= 6,67 tahun

LAMPIRAN 8. Tabel nilai sisa pada akhir periode 2008 - 2017

Macam investasi	Nilai Standar (Rp) (t0)	Pengadaan / Penambahan Investasi Baru Tahun Ke- 2008 (t1)	2009 (t2)	2010 (t3)	2011 (t4)	2012 (t5)	2013 (t6)	2014 (t7)	2015 (t8)	2016 (t9)	2017 (t10)	UE (Th)	Sisa UE (Th)	Nilai Sisa (Rp)
Kolam	452,200,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	452,200,000	10	0	0
Jaring Harva benih	42,000	0	42,000	0	42,000	0	42,000	0	42,000	0	42,000	2	0	0
Jaring Harva Larva	156,000	0	156,000	0	156,000	0	156,000	0	156,000	0	156,000	2	0	0
Jaring Segitiga	120,000	0	120,000	0	120,000	0	120,000	0	120,000	0	120,000	2	0	0
Tabung Oksigen	1,700,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,700,000	10	0	0
Tangki Tandon Air	475,000	0	0	0	475,000	0	0	0	475,000	0	0	4	2	237,500
Termometer air	16,000	0	16,000	0	16,000	0	16,000	0	16,000	0	16,000	2	0	0
Ph Meter	50,000	0	50,000	0	50,000	0	50,000	0	50,000	0	50,000	2	0	0
Bak Karet	40,000	0	40,000	0	40,000	0	40,000	0	40,000	0	40,000	2	0	0
Timbangan	80,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	80,000	10	0	0
Kaleng	32,000	32,000	32,000	32,000	32,000	32,000	32,000	32,000	32,000	32,000	32,000	1	0	0
Alat Greeding	90,000	0	0	0	90,000	0	0	0	90,000	0	0	4	2	45,000
Serok Benih	50,000	0	50,000	0	50,000	0	50,000	0	50,000	0	50,000	2	0	0
Alat Takar Benih	5,000	0	5,000	0	5,000	0	5,000	0	5,000	0	5,000	2	0	0
Waring Penampung	300,000	0	300,000	0	300,000	0	300,000	0	300,000	0	300,000	2	0	0
Cangkul	500,000	0	0	0	500,000	0	0	0	500,000	0	0	4	2	250,000
Total	455,856,000	32000	811000	32000	1876000	32000	811000	32000	1876000	32000	454,791,000			532500