

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

Studi kelayakan adalah sebuah studi untuk mengkaji secara komprehensif dan mendalam terhadap kelayakan sebuah usaha. Layak atau tidak layak dijalankannya sebuah usaha merujuk pada hasil perbandingan semua faktor ekonomi yang dialokasikan kedalam sebuah usaha atau bisnis baru dengan hasil pengembaliannya yang akan diperoleh dalam jangka waktu tertentu. Untuk menganalisis kelayakan dapat dilakukan dengan delapan aspek yaitu; aspek teknis, manajemen, pasar, keuangan, lingkungan, finansial, hukum, sosial ekonomi (Johan, 2011)

Adapun dalam penelitian kelayakan usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) di Kabupaten Gresik, Jawa Timur ini dilakukan dengan menganalisis aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansial, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, dan aspek hukum.

5.1 Aspek Teknis

Aspek teknis dari usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) ini meliputi potensi budidaya ikan bandeng, sarana dan prasarana produksi, faktor produksi (bahan baku ikan bandeng, tenaga kerja, modal, kewirausahaan), penanganan bahan baku, dan proses pengolahan produk.

5.1.1 Potensi budidaya ikan bandeng

Kabupaten Gresik sebagai kota yang mempunyai potensi yang cukup besar di sektor perindustrian dan didukung oleh sektor pertanian, peternakan, pariwisata, dan perikanan. Perikanan yang memiliki potensi yang ada cukup memberikan kontribusi

terhadap pendapatan daerah mengingat sektor pertanian sudah mengalami penurunan sehingga merupakan tugas besar bagi dinas kelautan dan perikanan kota Gresik sebagai instansi untuk membangun kembali sektor perikanan yang sudah tenggelam karena masyarakat lebih tertarik pada kerja sebagai buruh di pabrik. Maka dari itu perlu adanya usaha dalam menarik minat masyarakat untuk memanfaatkan potensi perikanan yang ada agar dapat dikembangkan sebagai alternatif.

Potensi budidaya ikan bandeng di Kabupaten Gresik pada umumnya yaitu ikan bandeng polikultur yang merupakan penghasil bandeng tertinggi dengan produksi sebesar 16.811 ton/tahun yang terletak di daerah Sidayu, Manyar, Bungah, Gresik, Kebomas, Ujungpangkah. Ikan bandeng monokultur sebesar 65 ton/tahun yang terletak di Kecamatan Bungah dan Kecamatan Kebomas. Bandeng umpan sebesar 89.7 ton/tahun di Kecamatan Ujungpangkah, Sidayu, Bungah. Budidaya air Tambak sebesar 5.562 ton/tahun yang merupakan penghasil ikan bandeng kedua yang terdapat di Kecamatan Manyar, Kebomas, Bungah dan Sidayu. Untuk lebih jelasnya potensi budidaya ikan Bandeng di Kabupaten Gresik dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Potensi Budidaya Ikan Bandeng di Kabupaten Gresik Tahun 2013

Potensi	produksi (Ton/tahun)	wilayah
Bandeng (Polikultur)	16.811	Sidayu, Manyar, Bungah, Gresik, Kebomas, Ujungpangkah
Ikan Bandeng (Monokultur)	65	Bungah, Kebomas
Ikan Bandeng Umpan	89.7	Ujungpangkah, Sidayu, Bungah
Budidaya Air Tambak	5.562	Manyar, Kebomas, Bungah, Sidayu

Sumber data : DKP Gresik (2013)

Potensi budidaya ikan bandeng di Kabupaten Gresik dengan produksi sebesar 177.073 ton/tahun 20% di pasarkan di pabrik untuk pengolahan, 50% dipasarkan dengan bentuk ikan bandeng segar, 10% di pasarkan untuk pengolahan BATARI, 5%

digunakan untuk olahan otak-otak dan ikan bandeng asap, 15% di pasarkan di luar kota.

Potensi BATARI di Kabupaten Gresik sebenarnya memiliki potensi yang cukup besar, mengingat lokasi yang sangat strategis dekat dengan pembudidaya tambak ikan bandeng yang merupakan sumber bahan baku dalam usaha tersebut. Kegiatan usaha BATARI di Kabupaten Gresik belum mendapat dukungan dan perhatian dari pemerintah daerah Kabupaten Gresik. Hal tersebut dapat dilihat belum adanya struktur organisasi yang cukup besar hanya dikelola oleh sebuah keluarga yang melibatkan masyarakat sekitar dan rata-rata belum mengurus surat izin usaha.

5.1.2 Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan dalam produksi Bandeng Tanpa Duri ini yaitu Bandeng segar dengan ukuran minimal 330 - 500 gram atau 1 kg terdiri dari 3 ekor. Suplier Bandeng segar ini yaitu dari para tengkulak, pasar, TPI, langsung dari petambak

Volume pembelian sangat tergantung pada kapasitas produksi produsen Bandeng Tanpa Duri. Pengusaha besar dapat mengatur volume pembelian ini, dimana pada musim panen membeli dalam jumlah lebih banyak untuk dijadikan stok sehingga akan mengurangi risiko *stock out* pada saat kesulitan memperoleh bahan baku Bandeng segar. Harga akan mengikuti jumlah produksi Bandeng segar, dimana bila produksi sedikit, maka harga akan mahal dan sebaliknya. Kisaran harga ikan bandeng segar saat ini yaitu Rp 23.000 – Rp 25.000 per kg. Pengusaha membawa sendiri bahan baku ini dari lokasi pembelian dengan menempatkannya dalam box yang berisi es untuk menjaga kesegaran ikan bandeng. Cara pembayaran bahan

baku yaitu dengan cara *cash and carry*, dimana pengusaha membayar secara tunai bahan baku yang dibelinya.

Persyaratan bahan baku ikan yang digunakan dalam usaha ini yaitu matanya jernih dan menonjol ke luar, insangnya berwarna merah, permukaan tubuh licin, sisik tidak mudah mengelupas, dan bagian perut tidak pecah. Hal ini sesuai dengan pernyataan Minantyo (2008) dalam yulandari (2012), dimana ciri-ciri ikan yang baik adalah:

1. Jika ikan bersisik, sisiknya masih merah darah dan tidak mudah mengelupas
2. Matanya masih menonjol ke luar
3. Bingkas (jika daging kita tekan dengan jari, maka dagingnya akan cepat kembali normal)
4. Tidak bau anyir atau menyengat
5. Tidak kelihatan kering
6. Tidak berlendir
7. Dagingnya tidak cacat/rusak

5.1.3 Sarana dan Prasarana

5.1.3.1 Sarana

Sarana merupakan faktor utama dalam pelaksanaan operasional suatu usaha. Adapun sarana yang terdapat pada usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) adalah sebagai berikut:

a) Tanah/Bangunan

Dalam pelaksanaan kegiatan usaha salah satu faktor yang paling mendukung lancarnya usaha penjualan adalah bangunan. Luas bangunan juga menentukan dalam upaya penjualan yang efektif, Tanah dan bangunan yang ideal digunakan

sebagai tempat usaha BATARI adalah yang berada di tempat strategis. Biasanya jalannya banyak dilewati kendaraan/orang yang lalu lalang. Atau berada di/sekitar tempat keramaian seperti supermarket, pasar, dll. Sehingga usaha tersebut akan diketahui banyak orang dan mudah untuk mengaksesnya. Tanah dan bangunan yang di pakai usaha BATARI di Kabupaten Gresik rata-rata menggunakan rumah milik sendiri. Yang memanfaatkan ruangan atau lahan rumah yang cukup nyaman dan strategis untuk produksi BATARI.

b) Peralataan

Adapun peralatan yang digunakan dalam melaksanakan operasional oleh pengusaha BATARI adalah talenan, pisau, pinset, nampan, coolbox, gunting, ember, dan plastik kemasan, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 13 dibawah ini.

Tabel 13. Peralatan yang digunakan dalam Produksi BATARI

No	Tahapan	Jenis Peralatan	Fungsi atau kegunaan
1.	Pembuangan Sisik	Talenan	Alas ikan yang akan dibuang sisiknya
		Pisau	Membuang sisik ikan
		Ember Plastik	Wadah pengumpulan ikan yang belum dibuang sisiknya
		coolbox	Wadah pengumpulan ikan yang telah dibuang sisiknya
2.	Pembelahan Utama & Isi Perut	Talenan	Alas ikan yang akan dibelah
		Pisau	Membelah ikan
		Wadah persegi plastik	Wadah pengumpulan ikan yang telah dibelah isi perut
		Wadah persegi plastik	Untuk menampung isi perut ikan
3.	Pembuangan Duri	coolbox	Alas ikan yang akan dibuang durinya
		Pinset	Mencabut duri
		Gunting	Menghilangkan bagian ikan yang harus dibuang (sisa duri, kotoran dsb)
		coolbox	Wadah pengumpulan ikan yang telah dibuang durinya
4.	Pengemasan	Plastik kemasan	Untuk mengemas ikan satu persatu
		Sealer	Menutup kemasan
5.	Penyimpanan	Freezer	Penyimpanan Bandeng Tanpa Duri
6.	Pembelian	Timbangan	Untuk menimbang ikan saat ada yang membeli

Sumber : Hasil Observasi (2013)

5.1.3.2 Prasarana

Prasarana adalah segala sesuatu yang merupakan penunjang utama terselenggaranya suatu proses (usaha, pembangunan, proyek, dsb). Jadi, prasarana yang dapat menunjang usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) di antaranya adalah sebagai berikut:

a. Sumber Air

Sumber air yang digunakan dalam proses produksi Batari untuk pengusaha ini berasal dari air sumur/tanah. Alasan menggunakan air sumur/tanah ini karena tidak pernah kekeringan walaupun musim kemarau, dan belum ada PDAM, hanya saja beberapa kecamatan saja yang menggunakan PDAM waktu musim kemarau. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Sumber Air yang di gunakan dalam proses produksi berdasarkan Kecamatan Tahun 2013

Kecamatan	No	Responden	Sumber Air
Bungah	1.	I	sumur/tanah
	2.	II	Sumur/tanah
Sidayu	3.	III	Sumur/tanah
Manyar	4.	IV	Sumur/tanah - PDAM
	5.	V	Sumur/tanah - PDAM

Sumber : Hasil Observasi (2013)

b. Keadaan Jalan dan Transportasi

Keadaan jalan untuk tiap pengusaha berbeda. Dimana untuk responden I yang terletak di desa Ujungwidoro yang berada di Kecamatan Bungah untuk menuju lokasinya ada Jalan paving selebar 2,8 meter yang menghubungkan Desa Sembayat (Bungah) dengan Pulau Mengare. Jarak portal Sembayat ke Ujungwidoro sepanjang 13 km. Jalannya sudah banyak yang berlubang, sehingga harus berhati-hati saat melewatinya. Untuk responden !! Yang terletak di desa bungah yang kondisi jalannya

sudah beraspal dan mudah di jangkau dan dilewati oleh kendaraan. Untuk pengusaha lainnya dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Keadaan jalan untuk mencapai lokasi Usaha BATARI di Kabupaten Gresik Tahun 2013

No	Responden	Tempat	Kondisi Jalan
1.	I	Desa Ujungwidoro – Bungah	berpaving rusak dan berlubang
2.	II	Desa Bungah – Bungah	Beraspal
3.	III	Deasa Wadeng – Sidayu	Beraspal sedikit berlubang
4.	IV	Desa Leran – Manyar	Beraspal
5.	V	Desa Betojo - Manyar	Beraspal sedikit berlubang

Sumber : Hasil Observasi (2013)

Sedangkan untuk transportasi yang digunakan oleh Pengusaha dalam proses kegiatan produksinya adalah beberapa pengusaha dengan menggunakan kendaraan mobil Box jika pembelian bahan baku dan pengiriman Batari dalam jumlah banyak dan sepeda motor jika dalam jumlah sedikit.

c. Sistem Penyediaan Listrik

Sumber energi listrik yang digunakan dalam kegiatan usaha BATARI ini berasal dari PLN (Perusahaan Listrik Negara) setempat. Sumber listrik ini digunakan untuk *Freezer* tempat menyimpan produk BATARI, menerangi ruangan sebagai tempat proses produksi. Dan *seeler* untuk peking

d. Alat Komunikasi

Komunikasi yang digunakan dalam kegiatan usaha BATARI ini dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Secara langsung yaitu komunikasinya langsung antara pemilik dengan karyawan, produsen dengan konsumen, produsen dengan para agen dan produsen dengan penjual-penjual di pasar . Dan tidak langsungnya yaitu dengan melalui telepon rumah dan *handphone*.

5.1.3.3 Penanganan Bahan Baku

Ikan yang didapat dari para tengkulak, pasar, TPI, maupun langsung dari petambak adalah ikan-ikan yang masih utuh/segar dan belum dibersihkan bagian dalamnya (pada bagian isi perut dan insang), sehingga ketika sampai di tempat usaha, ikan-ikan tersebut langsung disiangi yaitu dibersihkan bagian dalamnya agar tidak terjadi pembusukan, dengan cara ikan dibersihkan dari sisik-sisiknya lalu diambil bagian dalamnya (isi perut dan insang) sampai tidak ada organ yang tertinggal dan terakhir ikan dicuci sampai bersih dengan air yang mengalir.

Setelah dibersihkan kemudian dimasukkan ke dalam *cool box* untuk ditiriskan, tujuan dari penirisan ini adalah supaya ikan tidak lengket saat disimpan di dalam *freezer*. Baru terakhir dimasukkan ke dalam *freezer* agar tidak mudah membusuk dan terjaga kesegarannya, dimana ikan yang disimpan di dalam *freezer* ini dapat bertahan lebih dari satu minggu.

5.1.3.4 Proses Pengolahan Produk

Proses pengolahan produk pada usaha Batari ini terdiri atas kegiatan

a. Pembuangan Sisik

- ✓ Apabila pengolahan Bandeng Tanpa Duri ini digunakan untuk keperluan pengolahan lebih lanjut yang masih memerlukan adanya sisik, maka pembuangan sisik tidak dilakukan, misalnya saja untuk diolah menjadi Bandeng Asap. Sebab sisik diperlukan untuk memberikan kilau pada produk akhir Bandeng Asap tersebut.
- ✓ Apabila dalam pengolahan lebih lanjut tidak memerlukan adanya sisik, maka sisik dibuang dengan cara dikerok mulai dari pangkal

ekor menuju ke bagian kepala menggunakan alat pembuang sisik sampai bersih.

b. Pembelahan (*filleting*)

- ✓ Pembelahan sebaiknya dilakukan dengan ekstra hati-hati karena hal ini akan sangat berpengaruh dalam proses selanjutnya.
- ✓ Jangan sampai terlalu banyak membuang daging dengan melakukan pembelahan yang ceroboh.
- ✓ Ikan dibelah dengan menyayat bagian punggungnya dengan pisau. Penyayatan dimulai dari bagian ekor menyusur tepat pada tengah bagian punggung ikan sampai membelah bagian kepala

c. Pembuangan Duri Punggung/ Duri Utama

- ✓ Pembuangan duri punggung atau duri utama ini dimulai dari pangkal ekor maju lebih kurang 2 cm dengan memotong secara hati-hati, terlebih saat memotong pangkal duri utama sehingga ekor tidak sampai terputus.
- ✓ Duri utama disayat secara perlahan dengan sedikit mengangkat pisau agak ke atas agar daging tidak terlalu banyak yang terangkat.
- ✓ Demi kesempurnaan sirip atas yang menjadi pangkal duri bagian atas dibuang

d. Pembuangan Isi Perut

- ✓ Setelah duri utama kita angkat, semua isi perut sampai dengan insang dikeluarkan hingga selaput yang menempel pada dinding perut terkelupas secara bersih.

e. Pencucian

- ✓ Ikan yang telah dibelah dan diambil tulang utama kemudian dicuci dengan air bersih untuk menghilangkan sisa darah, lemak maupun kotoran yang masih menempel pada dinding perut ikan.

f. Pembuangan Duri

- ✓ Duri dicabut dengan cara memasukkan ujung pinset pada bagian irisan daging, selanjutnya duri dicabut satu persatu
- ✓ Pada bagian perut terdapat 16 pasang duri, bentuknya agak melengkung, kasar dan eras. Pencabutan dilakukan hati-hati agar tidak merusak daging.
- ✓ Pada bagian punggung terdapat 42 pasang duri bercabang dan halus yang berada di dalam daging dekat kulit luar. Pada guratan daging punggung bagian tengah dan bagian perut dibuat irisan memanjang dengan menggunakan ujung pisau, kemudian duri dicabut satu persatu.
- ✓ Sepanjang *lateral line* (antara punggung dan perut) terdapat 12 pasang duri bercabang dan halus. Duri dicabut mulai dari arah kepala menuju ekor dengan cara ditarik ke belakang sampai pertengahan daging ikan.
- ✓ Di bagian sirip belakang (anal) terdapat 12 pasang duri berbentuk lurus dan agak keras, sedangkan bagian agak ke tengah bercabang dan halus. Pada bagian tersebut dibuat irisan dan dilakukan pencabutan dimulai dari arah ekor menuju kepala dengan cara ditarik ke belakang sampai pertengahan daging ikan. Pencabutan duri dilakukan pada kedua belahan daging.

g. Pengemasan

- ✓ Produk dapat langsung diolah sesuai selera dan jika tidak langsung diolah maka dimasukkan ke dalam kantong plastik polyethylene (PE) dengan divakum atau tanpa vakum (hampa udara). Ikan dalam plastik dibentuk dengan rapi menggunakan tangan, kemudian ditutup dengan *sealer*.
- ✓ Bandeng Tanpa Duri dalam kemasan ini selanjutnya dimasukkan ke dalam freezer untuk dibekukan sambil menunggu proses selanjutnya.

Untuk lebih jelasnya proses produksi BATARI (Bandeng Tanpa Duri) di Kabupaten Gresik dapat dilihat pada Gambar 13.



Gambar 13. Diagram Proses Produksi BATARI

5.2 Aspek Pemasaran

5.2.1 Permintaan

Menurut Direktorat Penjualan Dalam Negeri Departemen Kelautan dan Perikanan permintaan pasar dalam negeri terhadap produk perikanan budidaya (salah satunya Bandeng) mengalami peningkatan. Tren kenaikan tersebut diduga dipengaruhi turunnya produksi ikan hasil tangkapan nelayan akibat cuaca buruk serta mahalnya harga bahan bakar minyak. Peningkatan konsumsi ikan hasil budidaya ini juga akibat bergesernya pola konsumsi masyarakat, yaitu mencari alternatif pangan pengganti daging. Permintaan produk perikanan budidaya di sejumlah daerah saat ini rata-rata naik 10 persen. Dengan demikian, permintaan BATARI (Bandeng Tanpa Duri) akan berbanding lurus dengan peningkatan permintaan Bandeng itu sendiri dengan alasan banyaknya duri pada Bandeng sebagai penyebab utama orang enggan mengonsumsi Bandeng dan ini bisa diatasi dengan mengonsumsi BATARI (Bandeng Tanpa Duri). Khususnya di Kabupaten Gresik, tingkat konsumsi ikan masyarakat belum dapat dikatakan menggembirakan karena baru mencapai 10,98 kg/kapita/tahun. Untuk lebih dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Perkembangan Tingkat Konsumsi Ikan di Kabupaten Gresik Tahun 2007-2012 Tingkat Konsumsi Ikan (kg/kapita/tahun) Kenaikan/ Penurunan (%)

Tahun	Tingkat Konsumsi Ikan (Kg/Kapita/tahun)	Kenaikan /penurunan (%)
2007	9,67	-
2008	9,99	1,8
2009	10,88	4,4
2010	9,39	3,9
2011	9,56	1,2
2012	10,98	4,5

Sumber data: Neraca Bahan Makanan Perikanan Kabupaten Gresik Tahun 2013

Dalam periode 2007-2012, tingkat konsumsi ikan bagi rata-rata penduduk Kabupaten Gresik mengalami peningkatan rata-rata sebesar 4,5%. Menurut Dinas Perikanan & Kelautan Kabupaten Gresik, hal ini disebabkan oleh meningkatnya jumlah ikan yang masuk dari daerah di luar Kabupaten Gresik serta adanya upaya dari Dinas Perikanan & Kelautan Propinsi untuk meningkatkan kesadaran makan ikan bagi penduduk Kabupaten Gresik yaitu melalui bantuan paket budidaya ikan, promosi makan ikan dan pemasyarakatan makan ikan baik melalui media cetak maupun elektronik. Jumlah penduduk Kabupaten Gresik yang meningkat dengan pertumbuhan rata-rata 1,3% juga mempengaruhi kebutuhan pangan asal ikan yang dikonsumsi.

Tabel 17. Perkembangan Jumlah Penduduk di Kabupaten Gresik 2007-2012 Tahun Jumlah Penduduk (Jiwa) Kenaikan (%)

Tahun	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Kenaikan (%)
2007	1.100.456	
2008	1.100.876	0,8
2009	1.110.765	1,1
2010	1.120.435	1,1
2011	1.160.122	1,2
2012	1.260.371	1,3

Sumber data : Kabupaten Gresik Dalam Angka (2013)

5.2.2 Penawaran

Khususnya untuk produksi BATARI (Bandeng Tanpa Duri), sangat bergantung pada bahan baku Bandeng, dengan adanya kenaikan produksi Bandeng maka akan berdampak pada peningkatan produksi Bandeng Tanpa Duri. perkembangan produksi BATARI di Kabupaten Gresik dari tahun 2007-2012 rata-rata mencapai 53.67 ton/tahun dengan pertumbuhan produksi 46,8%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 18.

Tabel 18. Perkembangan produksi BATARI di Kabupaten Gresik Tahun 2007-2012

Tahun	produksi (ton)	Pertumbuhan produksi (%)
2007	21,56	-
2008	23,11	1,55
2009	25,79	2,68
2010	28,11	2,9
2011	39,33	3,1
2013	58,98	5,35
rata-rata	53,67	46,8

Sumber data : Statistik Perikanan di Kabupaten Gresik (2013)

Untuk Produksi BATARI (Bandeng Tanpa Duri) diperkirakan memiliki prospek yang cukup baik dan dapat terus berkembang, hal ini sangat didukung dengan beberapa aspek seperti berikut:

1. Potensi bahan baku Bandeng segar cukup besar dan tersedia hampir di seluruh wilayah Indonesia, khususnya di wilayah Kabupaten Gresik produksi ikan bandeng mencapai rata-rata 177.073 ton/tahun. Untuk lebih jelasnya pertumbuhan produksi perikanan bandeng hasil perikanan di Kabupaten Gresik dapat dilihat pada tabel 19

Tabel 19. Produksi Perikanan Bandeng Hasil Budidaya Tambak di Kabupaten Gresik Tahun 2008-2012

Tahun	produksi (ton)	Pertumbuhan produksi (%)
2008	169.675	-
2009	169.980	1,1
2010	170.045	1,3
2011	172.111	1,2
2013	177.073	1,1
rata-rata	177.073	1,2

Sumber data : Statistik Perikanan Budidaya di Kabupaten Gresik (2013)

2. Bandeng umumnya sudah dikenal dan disukai oleh masyarakat baik di perkotaan maupun di pedesaan
3. Teknologi dan peralatan pengolahan Bandeng Tanpa Duri relatif sederhana sehingga tidak membutuhkan investasi yang besar

4. Memiliki nilai tambah yang cukup besar jika dibandingkan dengan nilai jual hanya dalam bentuk Bandeng segar dengan duri

5.2.3 Peluang Pasar

Peluang pasar untuk produk BATARI (Bandeng Tanpa Duri) ini cukup besar, karena ditunjukkan adanya peningkatan produksi BATARI yang meskipun tidak terlalu besar yaitu rata-rata mengalami pertumbuhan 1,2% dengan produksi mencapai 23.070 ton/tahun. Dan diimbangi dengan bertambahnya pengusaha batari di Kabupaten Gresik dari tahun ketahun, tahun 2013 pengusaha BATARI mencapai 15 pengusaha. Serta adanya peningkatan permintaan yang cukup besar untuk produk BATARI, tidak diperoleh angka pasti mengenai jumlah permintaan. Tetapi dengan menggunakan asumsi dengan adanya kesadaran masyarakat kota Gresik dan juga luar kota Gresik bahkan di luar Jawa Timur, akan pentingnya mengkonsumsi ikan juga menjadi mendorong peningkatan permintaan ikan.

Potensi pasar yang relatif besar menjadi daya tarik masuknya produsen baru dalam industry produksi BATARI (Bandeng Tanpa Duri) ini. Dinas Perikanan & Kelautan Kabupaten Gresik juga memberikan dukungan dalam program pelatihan produksi dan kelayakan usaha serta sosialisasi keunggulan produk Bandeng Tanpa Duri dibandingkan dengan Bandeng Presto. Dikatakan BATARI (Bandeng Tanpa Duri) tidak memiliki risiko hilangnya kandungan gizi yang terdapat pada Bandeng tersebut dan lebih bervariasi dalam penyajiannya karena dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan. Jumlah pelaku usaha yang relatif terbatas, sedangkan jumlah permintaan cukup besar memberikan tanda bahwa terdapat hambatan untuk masuk ke industri ini. Hambatan awal yaitu penguasaan teknik mencabut duri, yang memang membutuhkan teknik khusus. Tetapi hambatan ini lama kelamaan bukan menjadi

masalah lagi, sebab saat ini Dinas Perikanan & Kelautan Kabupaten Gresik bekerjasama dengan salah seorang produsen mengadakan pelatihan mengenai proses produksi Bandeng Tanpa Duri. Tujuannya tentu saja memperbanyak jumlah produsen yang diharapkan dapat meningkatkan produksi Bandeng Tanpa Duri.

Kemampuan memperoleh bahan baku yang sesuai secara kontinu juga menjadi kunci keberhasilan pada industri ini. Seringkali produksi bisa berkurang bahkan terhenti karena memang tidak adanya bahan baku ikan Bandeng yang memenuhi persyaratan produksi, khususnya mengenai ukuran ikan, karena ikan yang dipersyaratkan untuk bisa diolah yaitu ikan Bandeng segar dengan ukuran minimal 350 gram, bila ikan Bandeng terlalu kecil, maka akan menyulitkan dalam pencabutan durinya. Produk substitusi dari BATARI (Bandeng Tanpa Duri) ini yaitu dari produk olahan Bandeng atau dari jenis ikan selain Bandeng. Bahkan untuk jenis ikan selain Bandeng, menjadi pesaing yang cukup signifikan bagi konsumsi Bandeng Tanpa Duri, karena harga yang jauh lebih murah. Substitusi utama Bandeng Tanpa Duri yaitu Bandeng Duri Lunak atau dikenal dengan Bandeng Presto.

5.2.4 Harga

Harga BATARI (Bandeng Tanpa Duri) berkisar antara Rp 35.000-Rp 40.000 per kg. Harga ini berfluktuasi, tergantung dari harga Bandeng sebagai bahan bakunya. Bila pasokan Bandeng terbatas, maka harga menjadi tinggi, kenaikan BATARI (Bandeng Tanpa Duri) juga akan mengalami kenaikan. Sebaliknya, bila pasokan Bandeng berlimpah, maka harga Bandeng pun akan turun, sehingga produsen BATARI (Bandeng Tanpa Duri) juga akan menurunkan harganya. Untuk agen/distributor, memperoleh potongan harga Rp 1.000 - Rp 2.500 per kg, karena volume

pembelian yang banyak dan kontinu. Cara penetapan harga yang dilakukan oleh produsen yaitu dengan mempertimbangkan faktor-faktor sebagai berikut:

- Harga Bandeng segar
- Penyusutan produk (pengurangan berat produk akhir sekitar 25%)
- Biaya produksi, seperti upah, listrik, air.
- Biaya pengemasan (*packaging*)
- Biaya transportasi (transportasi bahan baku dan pengiriman produk jadi)
- Biaya promosi

5.2.5 Saluran Pemasaran

Proses saluran Pemasaran pada usaha BATARI relative pendek. Dilakukan oleh “UD. Boga Rasa Utama” dalam memasarkan BATARI (Bandeng Tanpa Duri) yaitu keagen besar yang ada di Surabaya, setelah dari agen besar akan dipasarkan ke supermarket. Harga jual BATARI dari “UD. Boga Rasa Utama” untuk agen besar sebesar Rp. 38.500,00 sedangkan untuk agen besar yang akan dijual ke supermarket akan mengambil keuntungan sendiri. Dalam proses transaksi jual beli, biaya transportasi di atas truk sampai keagen besar akan ditanggung oleh produsen dan jika dalam 3 hari ikan yang sudah dikirim ke supermarket tidak laku maka barang akan dikembalikan ke produsen. Hal itulah yang membuat di “UD. Boga Rasa Utama” lebih mahal harganya di Bandingkan dengan pengusaha lainnya.

Pemasaran yang dilakukan oleh “UD. Bandengku” dalam memasarkannya BATARI (Bandeng Tanpa Duri) masih bersifat pasif, artinya pihak ini hanya menunggu kedatangan dan pemasaran dari konsumen baik konsumen yang telah menjadi pelanggan tetap atau pelanggan baru. Selain itu dalam kegiatan pemasaran, “UD. Bandengku” juga bekerjasama dengan pedagang kecil untuk membentuk jaringan

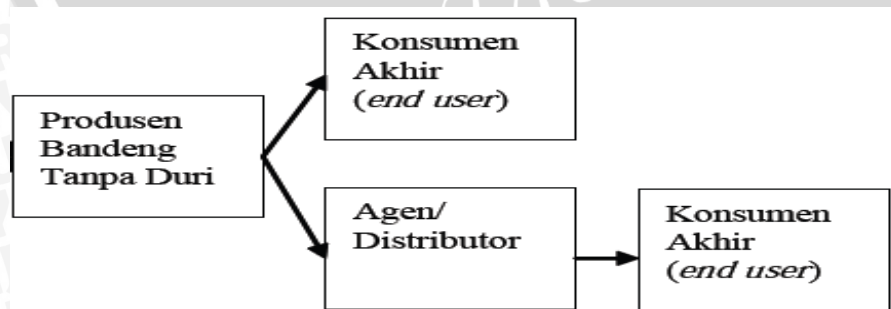
pemasaran. Penjualan Batari ini dapat dibeli dalam bentuk Kg. harga yang di pasarkan oleh “ UD. Bandengku” yaitu Rp. 35.000,00/kg. sedangkan untuk pemasaran pengusaha lainnya dapat dilihat pada Tabel 20 dibawah ini.

Tabel 20. Pemasaran Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Pengusaha	Tempat	Harga	Pemasaran
1.	Responden 1	Bungah	Rp. 38.500	Supermarket
2.	Responden 2	Bungah	Rp. 35.000	Rumah Makan, pengecer
3.	Responden 3	Sidayu	Rp. 35.000	Agen, pengecer
4.	Responden 4	Manyar	Rp. 38.500	Supermarket, Pengecer
5.	Responden 5	Manyar	Rp. 35.000	Supermarket, Pengecer

Sumber : Hasil Observasi (2013)

Jalur pemasaran produk BATARI (Bandeng Tanpa Duri) melalui dua cara, yaitu penjualan langsung kepada pemakai langsung/ *end user* (30-50%) dan penjualan kepada agen/ distributor (50% - 70%). Kategori agen ini adalah pihak yang membeli BATARI (Bandeng Tanpa Duri) untuk dijual kembali dalam bentuk Bandeng mentah (*fresh frozen*) atau yang telah diolah. Rumah makan termasuk dalam kategori agen ini. Agen tersebar di berbagai kota besar di Indonesia, seperti Surabaya, dan Malang. Tidak ada kontrak antara produsen dengan agen untuk melakukan pengiriman dalam jumlah dan periode tertentu. Untuk agen baru, dilakukan kebijakan pembayaran di awal saat mereka melakukan pemesanan. Adapun alur pemasaran usaha BATARI Kabupaten Gresik dapat dilihat pada Gambar 14.



Gambar 14. Saluran Pemasaran BATARI di Kabupaten Gresik

5.2.6 Strategi Pemasaran

Untuk sarana promosi, BATARI belum memiliki alat atau media khusus untuk memasarkan bandeng tanpa duri yang diproduksinya. Sejauh ini, BATARI menjual hasil produksinya kepada agen-agen yang telah dikenal dan masyarakat di lingkungan sekitar tempat produksi. Distribusi dari perusahaan ke agen dilakukan sendiri oleh perusahaan. Bandeng tanpa duri yang telah diproduksi terlebih dahulu dikemas dalam kemasan *vacuum* yang kedap udara agar tetap awet, kemudian dikirim ke pengumpul yaitu agen atau outlet-outlet makanan yang tersebar di sekitar Bandung. Dari agen atau outlet-outlet tersebut, barulah bandeng isi kemudian didistribusikan kepada konsumen akhir. Di setiap outlet sendiri telah memasang media promosi berupa *banner* yang bertujuan untuk meningkatkan konsumen akan produk bandeng tanpa duri tersebut.

5.2.7 Kendala Pemasaran

Kendala dalam pemasaran yang dirasakan yaitu pasokan Bandeng segar yang bersifat musiman, sehingga mengakibatkan adanya kemungkinan tidak dapat memenuhi permintaan yang ada (*stock out*). Untuk mengantisipasi hal ini maka pengusaha memiliki sejumlah persediaan Bandeng Tanpa Duri berupa *fresh frozen*. Tetapi tentu saja persediaan ini terbatas jumlahnya, karena keterbatasan kapasitas penyimpanan yaitu kapasitas *freezer*. Ketidakpastian pasokan bahan baku ini juga menyebabkan pengusaha tidak membuat kontrak penjualan dengan pembelinya. Padahal bila menggunakan kontrak penjualan akan menguntungkan bagi pengusaha dari sisi kemudahan perencanaan produksi serta penentuan kapasitas produksi.

Pasokan Bandeng yang musiman mengakibatkan harga Bandeng segar yang bervariasi. Variasi harga Bandeng segar ini menyulitkan pengusaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) dalam menetapkan harga jualnya, karena kenaikan harga Bandeng segar berdampak pada kenaikan biaya produksi secara signifikan. Meskipun demikian, pengusaha tidak mengubah harga jual BATARI (Bandeng Tanpa Duri) secara langsung, tetapi melihat trend kenaikan ini. Untuk mengantisipasi kenaikan bahan baku maka umumnya pengusaha menetapkan harga jual dengan jangka waktu berlakunya harga minimal untuk 3 bulan ke depan.

Kendala lainnya adalah daya tahan BATARI (Bandeng Tanpa Duri) yang terbatas akibat penggunaan teknologi pengemasan yang masih manual, yaitu tanpa menggunakan mesin vakum. Karena Bandeng Tanpa Duri ini 100% tanpa bahan pengawet, maka hanya bertahan 2 hari dalam kondisi dingin (bukan beku), dan 6 bulan dalam kondisi beku. Dengan teknik pengemasan menggunakan mesin vakum dapat memperpanjang ketahanan produk menjadi 1 bulan pada kondisi dingin.

5.3 Aspek Finansial

5.3.1 Permodalan

Menurut Riyanto (1995), modal adalah barang atau uang yang bersama-sama factor produksi tanah dan tenaga kerja bekerja untuk menghasilkan barang baru yang terdiri dari modal tetap (investasi) dan modal kerja (modal lancar). Modal tetap yaitu aktiva yang tahan lama yang tidak berangsur-angsur habis dan turut serta dalam produksi atau modal usaha yang tidak habis dalam satu kali produksi, sedangkan modal kerja adalah jumlah keseluruhan aktiva lancar yaitu modal yang dapat habis dalam satu kali proses produksi.

Modal yang di gunakan pada usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) di Kabupaten Gresik rata-rata adalah modal sendiri. Modal tersebut digunakan untuk keperluan modal tetap serta biaya-biaya dalam proses produksi. Modal tetap dalam usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) ini berupa bangunan, *freser*, pinset, pisau, pembuang sisik, telenan, nampan plastic, gunting, ember plastik, timbangan, *seeler*, coolbox. Untuk mengetahui besarnya modal tetap tiap pengusaha dapat dilihat pada Tabel 21 dibawah ini.

Tabel 21. Modal Tetap Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	Modal tetap	Penyusutan
1	I	Desa Ujungwidoro – bungah	62.014.000	2.085.800
2	II	Desa Bungah – Bungah	60.530.000	1.256.000
3	III	Desa Wadeng – Sidayu	24.498.000	2.514.600
4	IV	Desa Leran – Manyar	51.220.000	5.339.000
5	V	Desa Betoyo – Manyar	61.058.000	6.271.600
	Rata-rata	Kabupaten Gresik	51.864.000	3.493.4000

Sumber : Hasil dari data primer (2013)

Pada Tabel 21, dapat dilihat bahwa untuk responden I “UD. Boga Rasa Utama” yang memiliki modal besar sebesar Rp. 62.014.000,- dengan biaya penyusutan Rp. 2.085.800,-, modal ini merupakan modal tetap yang paling tinggi diantara pengusaha yang lainnya, selanjutnya responden IV memiliki modal besar sebesar Rp. 61.058.000,- dengan biaya penyusutan Rp. 6.271.600,-, Sehingga didapat rata-rata modal usaha BATARI di Kabupaten Gresik sebesar Rp. 51.864.000,- dengan penyusutan 3.493.4000,-.

5.3.2 Biaya produksi

Biaya produksi diperlukan untuk mengelolah input sehingga dapat menghasilkan sejumlah output. Biaya produksi yang dikeluarkan pada usaha BATARI (Bandeng tanpa duri), di Kabupaten Gresik terdiri atas biaya tetap dan biaya variable.

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang penggunaannya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi. Hal-hal yang termasuk biaya tetap dalam usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) diantaranya yaitu penyusutan, upah tenaga kerja, biaya perawatan, biaya listrik dan biaya transportasi. Jumlah keseluruhan biaya tetap tiap pengusaha dapat dilihat pada Tabel 22.

Tabel 22. Jumlah Biaya Tetap Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	Upah Tenaga Kerja	Biaya Perawatan	Jumlah Modal Tetap
1	I	Bungah	60.480.000	1750.000	69.040.800
2	II	Bungah	21.600.000	1650.000	30.656.000
3	III	Sidayu	25.920.000	1600.000	31.334.600
4	IV	Manyar	54.450.000	1750.000	75.229.000
5	V	Manyar	90.920.000	1750.000	103.691.600
	Rata-rata	Kab. Gresik	50.674.000	1700.000	61.990.400

Sumber : Hasil Dari Data Primer (2013)

Pada Tabel 22 dapat dilihat bahwa Modal tetap yang dikeluarkan oleh beberapa pengusaha BATARI di Kabupaten Gresik diantaranya yaitu responden IV yang memiliki jumlah modal tetap sebesar Rp. 75.229.000,- dengan upah tenaga kerja sebesar Rp. 54.450.000,- dan biaya perawatan sebesar Rp. 1750.000,-. Dan responden V Memiliki modal tetap sebesar Rp. 103.691.600,- dengan upah tenaga kerja sebesar Rp. 90.920.000,- dan biaya perawatan sebesar Rp. 1750.000,-,

merupakan modal tetap yang paling tinggi dikarenakan upah tenaga kerja yang cukup tinggi dibanding yang lainnya karena memiliki karyawan yang cukup banyak diantara responden yang lainnya. Sedangkan untuk rata-rata modal tetap untuk usaha BATARI di Kabupaten Gresik sebesar Rp. 61.990.400,- dengan upah tenaga kerja sebesar Rp. 50.674.000,- dan biaya perawatannya sebesar Rp. 1700.000,-.

b. Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

Biaya tidak tetap adalah biaya yang besar kecilnya berhubungan langsung dengan jumlah produksi, dimana besar kecilnya ditentukan oleh jumlah produksi. Yang termasuk biaya tidak tetap BATARI (Bandeng Tanpa Duri) antara lain pembelian ikan Bandeng, plastik. Jumlah biaya tidak tetap untuk tiap pengusaha yang ada di kabupaten Gresik dapat dilihat pada pada Tabel 23.

Tabel 23. Jumlah Biaya Tidak Tetap Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	Jumlah Modal tidak Tetap
1	I	Desa Ujungwidoro – bungah	222.000.000
2	II	Desa Bungah - Bungah	555.500.000
3	III	Deasa Wadeng - Sidayu	138.350.000
4	IV	Desa Leran - Manyar	834.600.000
5	V	Desa Betoyo – Manyar	696.500.000
	Rata-rata	Kabupaten Gresik	489.390.000

Sumber : Hasil dari data primer (2013)

Pada Tabel 23 dapat dilihat bahwa biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh beberapa pengusaha BATARI di Kabupaten Gresik diantaranya yaitu responden IV Memiliki modal tidak tetap sebesar Rp. 834.600.000,- yang merupakan modal tetap terbesar diantara pengusaha yang lainnya karena jumlah produksi tiap tahunnya cukup banyak yaitu sekitar 3 ton/bulan sehingga dalam satu tahun responden IV ini memproduksi 36 ton/tahun atau 36.000 Kg/tahun Dan selanjutnya Rp. 696.500.000,-

untuk responden V Kecamatan Manyar. Sehingga diperoleh rata-rata modal tidak tetap untuk usaha BATARI di Kabupaten Gresik sebesar Rp. 489.3900.000,-.

c. Jumlah Penjualan dan Penerimaan

Hasil akhir dari suatu proses dapat disebut juga sebagai output. Produk dapat bervariasi antara lain disebabkan karena perbedaan kualitas. Penerimaan adalah nilai total produk yang dihasilkan dalam jangka waktu tertentu dimana besar penerimaan tergantung pada jumlah harga dan jumlah dari produk (Soekartawi,1990).

Penerimaan usaha diperoleh dari hasil penjualan BATARI (Bandeng Tanpa Duri). Nilai produksi diperoleh dari total produksi BATARI (ton) dikalikan dengan harga jual BATARI (Rp/ton). Harga penjualan yang digunakan berdasarkan ketentuan harga jual BATARI yang telah ditentukan oleh pedagang. Harga jual tergantung dari kualitas BATARI yang dihasilkan, sedangkan kualitas BATARI yang dihasilkan tergantung pada kesegaran ikan dan sistem pengolahan BATARI yang digunakan oleh para pengusaha. Penerimaan usaha BATARI di Kabupaten Gresik dapat dilihat pada Tabel 24.

Tabel 24. Penerimaan Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	Total Produksi (Kg)	Harga Jual (Rp.)	Penerimaan (Rp.)
1	I	Bungah	9.600	38.500	369.600.000
2	II	Bungah	24.000	35.000	840.000.000
3	III	Sidayu	6000	35.000	210.000.000
4	IV	Manyar	36.000	38.500	1.386.000.000
5	V	Manyar	30.000	35.000	1.050.000.000
	rata-rata	Kab. Gresik	21.120	36.500	770.880.000

Sumber : Hasil dari data primer (2013)

Pada tabel 24 dapat dilihat bahwa penerimaan yang diperoleh pengusaha BATARI di Kabupaten Gresik yaitu didapatkan rata-rata sebesar Rp.770.880.000,-.

Dengan total produksi 21.120 kg dan harga jual Rp. 36.500,-. Dari responden I yang sebesar Rp. 369.600.000,-. Dengan total produksi 9.600 Kg dengan harga jual sebesar Rp 38.500,-. Dan responden IV yang menerima penerimaan terbesar diantara pengusaha lainnya yaitu sebesar Rp. 1.386.000.000,-. Dengan total produksi 36.000 Kg dengan harga jual sebesar Rp 38.500,-. Dan selanjutnya Rp. 1.050.000.000,- Dengan total produksi 36.000 Kg dengan harga jual sebesar Rp 35.000,- merupakan penerimaan yang diperoleh responden V Kecamatan Manyar.

5.3.3 Analisa Jangka Pendek

a. Analisis R/C Ratio

Analisis R/C Ratio ini digunakan untuk mengetahui perbandingan antara Total penerimaan (TR) dengan Total biaya (TC) yang telah dikeluarkan untuk menjalankan produksi dalam periode tertentu. Jika $R/C > 1$, maka usaha tersebut mendapatkan keuntungan, jika $R/C < 1$, maka usaha tersebut mengalami kerugian, dan jika $R/C = 1$, maka usaha tersebut berada pada titik impas. Untuk mengetahui Nilai R/C pada tiap usaha BATARI di Kabupaten Gresik dapat dilihat pada Tabel 25.

Tabel 25. Nilai R/C Ratio Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	R/C Ratio
1	I	Desa Ujungwidoro – bungah	1,27
2	II	Desa Bungah – Bungah	1,34
3	III	Deasa Wadeng – Sidayu	1,24
4	IV	Desa Leran – Manyar	1,52
5	V	Desa Betoyo – Manyar	1,31
	Rata-rata	Kabupaten Gresik	1,40

Sumber : Hasil dari data primer (2013)

Pada Tabel 25 dapat dilihat bahwa analisis R/C pada usaha BATARI milik responden III menunjukkan nilai 1,24 yang berarti setiap usahanya mengeluarkan biaya sebanyak 1.000,-, maka akan diperoleh penerimaan sebesar Rp. 1.240. Kemudian

usaha BATARI responden IV Kecamatan Manyar menunjukkan nilai 1,52 yang berarti setiap usahanya mengeluarkan biaya sebanyak 1.000,-, maka akan diperoleh penerimaan sebesar Rp. 1.530. Sehingga responden IV lebih besar nantinya memperoleh keuntungan atau pendapatan usaha BATARI. Sedangkan untuk rata-rata nilai R/C di Kabupaten Gresik menunjukkan nilai 1,40 yang berarti setiap usahanya mengeluarkan biaya sebanyak 1.000,-, maka akan diperoleh penerimaan sebesar Rp. 1.400. Masing-masing nilai R/C lebih besar dari satu dapat diketahui bahwa usaha BATARI menguntungkan, karena dengan investasi terhadap usaha ini penerimaan yang diperoleh akan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan.

b. Keuntungan

Keuntungan usaha BATARI diperoleh dari total penerimaan (Rp) dikurangi dengan total biaya untuk pengeluaran (Rp). Keuntungan yang diperoleh oleh tiap pengusaha BATARI di Kabupaten Gresik dapat dilihat pada Tabel 26.

Tabel 26. Keuntungan Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	Keuntungan
1	I	Desa Ujungwidoro - bungah	78.559.200
2	II	Desa Bungah - Bungah	253.844.000
3	III	Deasa Wadeng - Sidayu	40.315.400
4	IV	Desa Leran – Manyar	476.171.000
5	V	Desa Betoyo – Manyar	229.808.400
	Rata-rata	Kabuaten Gresik	219.499.600

Sumber : Hasil Hasil dari data primer (2013)

Pada Tabel 26 dapat dilihat bahwa keuntungan yang diterima oleh responden IV dari usaha BATARI sebesar Rp 476.171.000,- merupakan keuntungan yang paling tertinggi diantara pengusaha yang lainnya karna penerimaan yang diperoleh lebih tinggi diantara yang lainnya sedangkan untuk biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar dan rata-rata untuk pengusaha lainnya sama . sedangkan untuk respoden V

memiliki keuntungan sebesar Rp. 249.808.400,-. Sehingga dapat dirata-rata keuntungan yang diperoleh dari usaha BATARI di Kabupaten Gresik sebesar Rp. 219.499.600,-.

c. Rentabilitas

Rentabilitas ini digunakan untuk mengetahui kemampuan suatu usaha untuk menghasilkan laba selama periode waktu tertentu. Besarnya rentabilitas ini dihitung dengan membandingkan laba yang diperoleh dengan modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut. Rentabilitas yang di gunakan pada usaha ini merupakan rentabilitas usaha karena modal berasal dari modal sendiri. Nilai rentabilitas usaha BATARI milik responden II sebesar 43,31 %, responden IV sebesar 52,34%, dan rata-rata rentabilitas untuk usaha BATARI di Kabupaten Gresik sebesar 39,81%. Nilai ini menunjukkan bahwa secara ekonomis usaha ini mempunyai tingkat keuntungan yang baik dan layak bila di bandingkan suku bunga pinjaman saat ini sebesar 16 %. Untuk lebih jelasnya Nilai rentabilitas usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) di Kabupaten Gresik dapat dilihat pada Tabel 27.

Tabel 27. Rentabilitas Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	Rentabilitas (%)
1	I	Desa Ujungwidoro - bungah	26,99
2	II	Desa Bungah - Bungah	43,31
3	III	Deasa Wadeng - Sidayu	23,76
4	IV	Desa Leran – Manyar	52,34
5	V	Desa Betoyo - Manyar	31,22
	rata-rata	Kabupaten gresik	39,81

Sumber : Hasil dari data primer (2013)

d. Titik Impas (*Break Even Point*)

Break Even Point (BEP) digunakan untuk melihat batas minimal produk yang harus diproduksi agar suatu usaha bias mendapatkan keuntungan. Usaha dikatakan

berada pada titik impas, jika total penerimaan sama dengan total biaya ($TR=TC$). Jika total penerimaan yang diperoleh berada diatas titik impas, maka usaha dalam keadaan untung dan demikian sebaliknya, jika total penerimaan yang diperoleh berada di bawah titik impas, maka usaha tersebut dalam keadaan rugi. Adapun perhitungan *BEP* tiap usaha BATARI di Kabupaten Gresik dapat dilihat Pada Tabel 28.

Tabel 28. *BEP* Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	<i>BEP</i> (Kg)	<i>BEP</i> (Rp.)
1	I	Desa Ujungwidoro - bungah	4.499	172.882.654
2	II	Desa Bungah - Bungah	2.586	90.513.322
3	III	Deasa Wadeng - Sidayu	1.503	91.839.023
4	IV	Desa Leran – Manyar	4.912	189.095.745
5	V	Desa Betoyo - Manyar	8.800	307.994.851
	Rata-rata	Kabupaten Gresik	4.843	169.765.034

Sumber : Hasil dari data primer (2013)

Berdasarkan hasil perhitungan *BEP* pada Tabel 28 dapat dilihat ada *BEP* sales (nilai *BEP* ditinjau dari nilai nominal produk yang terjual) dan *BEP* unit (nilai *BEP* yang ditinjau dari jumlah produk yang terjual). Dari hasil perhitungan Diperoleh nilai *BEP* untuk usaha BATARI yaitu 91.839.023,- atau sebanyak 1.503 kg dari responden IV yang nilai *BEP* yang Terkecil dan selanjutnya responden V diperoleh nilai *BEP* sebesar Rp. 307.994.851,- atau sebanyak 8.800 kg. yang merupakan *BEP* yang terbesar diantara pengusaha lainnya sehingga dapat dirata-rata *BEP* di Kabupaten Gresik sebesar Rp. 169.765.034,- atau sebanyak 4.843 kg.

5.3.4 Analisis Jangka Panjang

Analisis jangka panjang pada Rumah Makan Mina Sari ini dilakukan dalam jangka waktu 5 tahun yang meliputi meliputi *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of*

Return (IRR), Net Benefit Cost Ratio (Net B/CRatio), Payback Period (PP) dan Analisis Sensitivitas (Sensitivity Analysis).

a. Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) adalah selisih antara benefit (penerimaan) dengan Cost (Pengeluaran) yang telah di present valuekan. Criteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih apabila $NPV > 0$, dan tidak dipilih /tidak layak untuk dijalankan bila $NPV < 0$. Perhitungan NPV ini menggunakan alat bantu program Microsoft Excel. Pada bagian arus kas *inflow (benefit)* terdiri dari unsur nilai hasil penjualan (penerimaan), penyusutan dan nilai sisa. Ketiga unsur ini kemudian dijumlahkan untuk mendapatkan nilai *gross benefit*. Nilai *gross benefit* pada masing-masing tahun dipresent valuekan dengan menggunakan diskon faktor 16 % dan diperoleh nilai *present value gross benefit (PVGB)* pada masing-masing tahun kemudian dijumlahkan semuanya. Sedangkan pada bagian arus kas *outflow (cost)* terdiri dari unsur nilai investasi awal, penambahan investasi dan biaya operasional. Ketiga unsur ini kemudian dijumlahkan untuk mendapatkan nilai *gross cost*. Nilai *gross cost* pada masing-masing tahun dipresent valuekan dengan menggunakan diskon faktor 16 % dan diperoleh nilai *present value gross cost (PVGC)* pada masing-masing tahun kemudian dijumlahkan semuanya. Setelah didapatkan nilai PVGB dan PVGC kemudian kurangi PVGB dengan PVGC dan diperoleh nilai NPV. Nilai NPV pada Usaha BATARI di Kabupaten Gresik dapat dilihat Pada Tabel 29.

Tabel 29. NPV Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	Nilai NPV
1	I	Desa Ujungwidoro - bungah	176.276.161
2	II	Desa Bungah – Bungah	752.093.528
3	III	Deasa Wadeng – Sidayu	100.048.386
4	IV	Desa Leran – Manyar	1.492.465.719
5	V	Desa Betojo – Manyar	738.307.986
	Rrata-rata	Kabupaten Gresik	648.932.775

Sumber : Hasil Hasil dari data primer (2013)

Nilai NPV pada usaha BATARI untuk Responden IV di desa Leran Kecamatan Manyar sebesar Rp 1.492.465.719,-. Nilai tersebut memberi pengertian bahwa jumlah manfaat bersih yang diperoleh selama umur proyek 5 tahun yang dihitung berdasarkan nilai saat ini pada tingkat suku 16% pertahun adalah Rp 1.492.465.719,-, dan merupakn nilai NPV yang terbesar diantara pengusaha yang lainnya sedangkan terbesar kedua dari 5 pengusaha yaitu Responden II di desa Betojo Kecamatan Manyar sebesar Rp 752.093.528,-. Sehingga dapat dirata-rata nilai NPV untuk usaha BATARI di Kabupaten Gresik sebesar Rp. 648.932.775,-. Berdasarkan kriteria pada analisis NPV, maka pengembangan usaha BATARI di Kabupaten Gresik ini dikatakan layak karena nilai NPV > 0 atau NPV bernilai positif.

b. Internal Rate of Return (IRR)

IRR merupakan tingkat bunga yang menggambarkan bahwa antara *benefit* (penerimaan) yang telah *dispresent valuekan* dan *cost* (pengeluaran) yang telah *dispresent valuekan* sama dengan nol. Dengan *demikian*, IRR ini menunjukkan kemampuan suatu proyek untuk menghasilkan *returns* atau tingkat keuntungan yang dapat dicapainya. Kadang-kadang IRR ini digunakan pedoman tingkat bunga (*i*) yang berlaku, walaupun sebetulnya bukan *i*, tetapi IRR akan selalu mendekati besarnya *i* tersebut. Kriteria investasi IRR ini memberikan pedoman bahwa proyek akan dipilih

apabila $IRR > \text{Social Discount Rate}$. Dan begitu sebaliknya, jika diperoleh $IRR < \text{Social Disconut Rate}$, maka proyek sebaiknya tidak dijalankan (Pudjosumarto, 1994).

IRR merupakan nilai *discount rate/discount factor* yang membuat NPV sama dengan 0 (nol). NPV sendiri diperoleh dari selisih *present value benefit* dan *present value cost*. Jika NPV sama dengan nol maka nilai *present value benefit* dan *present value cost* adalah sama dan itu artinya *discount factor* yang membuat $NPV = 0$ adalah IRR. Karena IRR adalah tingkat bunga yang menyamakan *present value cost* dan *present value benefit*. Hasil perhitungan IRR pada usaha Usaha BATARI di Kabupaten Gresik dapat dilihat Pada Tabel 30.

Tabel 30. IRR Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	Nilai IRR (%)
1	I	Desa Ujungwidoro - bungah	123
2	II	Desa Bungah - Bungah	419
3	III	Deasa Wadeng - Sidayu	162
4	IV	Desa Leran – Manyar	930
5	V	Desa Betoyo - Manyar	409
	Rata-rata	Kabupaten Gresik	423

Sumber : Hasil dari data primer (2013)

Pada Tabel 30 menunjukkan bahwa nilai IRR untuk rata-rata untuk usaha BATARI di Kabupaten Gresik menunjukkan bahwa nilai IRR sebesar 423 %. Hal ini berarti bahwa nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku yaitu 16 %, sehingga dapat dikatakan bahwa usaha BATARI di Kabupaten Gresik layak dan baik untuk dikembangkan.

c. *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio)*

Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio) adalah untuk mengukur layak tidaknya suatu proyek dengan membandingkan antara nilai sekarang penerimaan kas masa datang dengan nilai sekarang investasi. Jika nilai *Net B/C Ratio* > 1 , maka usaha ini

dikatakan menguntungkan dan layak untuk dijalankan. Namun apabila Untuk hasil perhitungan analisis *Net B/C Ratio* < 1 maka usaha dikatakan tidak layak untuk di jalankan. Usaha BATARI di Kabupaten Gresik dapat dilihat Pada Tabel 31.

Tabel 31. Net B/C Ratio Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Tempat	Nilai Net B/C Ratio
1	I	Desa Ujungwidoro - bungah	3,84
2	II	Desa Bungah - Bungah	13,43
3	III	Deasa Wadeng - Sidayu	5,80
4	IV	Desa Leran – Manyar	30,14
5	V	Desa Betoyo - Manyar	13,09
	Rata-rata	Kabupaten Gresik	13,51

Sumber : Hasil dari data primer (2013)

Pada Tabel 31 di atas disimpulkan bahwa nilai Net B/C Ratio lebih besar dari 1 yaitu untuk responden IV sebesar 30,14, yang memiliki nilai Net B/C Ratio tertinggi dan responden III sebesar 5,8 yang memiliki nilai Net B/C Ratio yang terendah dari 5 responden. sehingga dapat diperoleh rata-rata nilai Net B/C Ratio di Kabupaten Gresik sebesar 13,51 jadi dapat dikatakan bahwa usaha BATARI di Kabupaten Gresik layak dan baik untuk dikembangkan.

d. *Payback Period (PP)*

Menurut Riyanto (1995), periode *payback* dari suatu investasi menggambarkan panjangnya waktu yang diperlukan agar dana yang tertanam pada suatu investasi dapat diperoleh kembali sepenuhnya. Penghitungan periode *payback* dengan satuan tahun. Usaha dapat terus dijalankan jika besarnya periode *payback* usaha tersebut kurang dari *payback maximum* usaha tersebut. Namun, jika lebih lama dari *payback maximum* usaha maka usaha tersebut tidak layak untuk diteruskan.

Payback period adalah mengukur seberapa cepat investasi yang ditanam dalam suatu usaha bisa kembali atau menghitung periode pengembalian investasi.

Investasi yang digunakan dalam *payback period* ini adalah investasi awal yaitu investasi yang terdiri dari modal tetap dan modal lancar. Karena dalam analisis jangka panjang yang digunakan adalah modal tetap dan modal lancar, dimana modal tetap dapat berjalan jika ada modal lancar. Oleh karena itu total investasi awal terdiri dari modal tetap dan modal lancar. Untuk memperoleh nilai *payback period* maka nilai investasi ini dibandingkan dengan nilai *present value net benefit* atau arus kas bersih per tahun. Dan hasil perhitungan *payback period* pada Usaha BATARI di Kabupaten Gresik dapat dilihat Pada Tabel 32.

Tabel 32. PP (*Payback Period*) Usaha BATARI di Kabupaten Gresik tahun 2013

No	Responden	Kecamatan	Nilai PP (<i>Payback Period</i>)
1	I	Bungah	0,92
2	II	Bungah	0,28
3	III	Sidayu	0,70
4	IV	Manyar	0,12
5	V	Manyar	0,28
	Rata-rata	Kab. Gresik	0,27

Sumber : Hasil dari data primer (2013)

Pada Tabel 32 dihasilkan perhitungan *payback period* pada usaha BATARI untuk Responden IV yang paling cepat pengembalian biaya investasinya yaitu selama 2 Bulan 14 Hari dan responden I yang paling lama untuk pengembalian biaya investasi yaitu selama 11 bulan 4 hari. Sedangkan dapat di peroleh rata-rata nilai *payback period* sebesar 0.27 yang mana pengembalian biaya investasi untuk usaha BATARI di Kabupaten Gresik Selama 3 Bulan 24 Hari. Dimana waktu pengembalian jumlah dana untuk investasi ini lebih pendek/kecil dari jangka waktu umur ekonomi usaha yaitu selama 5 tahun, sehingga usaha ini dikatakan layak.

e. Analisis Sensitivitas (*Sensitivity Analysis*)

Analisa sensitivitas atau sering pula disebut analisa kepekaan sebenarnya bukanlah teknik untuk mengukur resiko, tetapi suatu teknik untuk menilai dampak (*impact*) berbagai perubahan dalam masing-masing variabel penting terhadap hasil yang mungkin terjadi (*possible outcomes*) (Riyanto, 2001).

Analisis sensitivitas pada usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) adalah untuk mengetahui suatu keadaan yang tidak layak dijalankan karena adanya perubahan atas kenaikan *cost* atau penurunan *benefit*. Analisis sensitivitas ini dapat dilihat pada Tabel 33.

Tabel 33. Analisis Sensitivitas Benefit untuk tiap Responden

No	Responden	Benefit turun (%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP
1.	I	14,61	-530.981	0,99	16	2,93
2.	II	27,40	-1.517.899	0,97	15	2,96
3.	III	14,60	-341.457	0,99	15	2,94
4.	IV	32,90	-592.541	0,99	15	2,94
5	V	22,02	-347.061	0,99	16	3,81
	Rata-rata	25,72	-262.528	0,99	16	2,83

Sumber Data : Hasil Dari Data Primer (2013)

Berdasarkan tabel diatas apabila terjadi penurunan benefit untuk Asumsi: Harga Jual Bandeng Tanpa Duri adalah Rp 36.000 Harga jual Bandeng Tanpa Duri mungkin saja mengalami penurunan, jika memang permintaannya menurun. Penurunan ini akan memperkecil nilai NPV, dengan simulasi terlihat bahwa batas penurunan harga yaitu menjadi sebesar Rp 30.000 per kg (penurunan sebesar 17%) dimana pada harga ini nilai NPV = 0. Harga jual ternyata juga sensitif terhadap perubahan nilai NPV usaha ini, sehingga harus diwaspadai penurunan harga jual produk tersebut. Seperti halnya pada Tabel 35 terlihat diperoleh nilai rata-rata NPV

sebesar Rp. -262.528; nilai Net B/C ratio sebesar 0.99; nilai IRR sebesar 16%; dan nilai pp sebesar 2,83 (1674 hari).

Hasil analisis sensitivitas pada usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) dapat dijelaskan pada tabel 30 berikut ini:

Tabel 34. Analisis Sensitivitas Biaya Naik

No	Responden	Biaya Naik (%)	NPV	Net B/C	IRR	PP
1.	I	18,55	-496.629	0,99	16	2,93
2.	II	39,22	-635.095	0,99	15	2,93
3.	III	20,3	-590.824	0,98	15	4,84
4.	IV	50,12	-632.798	0,99	15	2,95
5	V	27,55	-536.269	0,99	16	3,82
Rata-rata		35,99	-823.971	0,98	15	2,86

Sumber data : Hasil Dari Data Primer (2013)

Berdasarkan tabel diatas apabila terjadi kenaikan biaya untuk Asumsi: Harga Bandeng segar adalah Rp 23.000 Bila harga Bandeng segar mengalami kenaikan, akan membuat nilai NPV yang menurun. Dalam simulasi terlihat, bila NPV = 0, maka hal ini disebabkan oleh harga Bandeng segar sebesar Rp 32.200 per kg (kenaikan sebesar 40%). Dengan kata lain, bila harga beli Bandeng Segar lebih dari Rp 32.200 maka akan menyebabkan NPV negatif. Ini menunjukkan meskipun saat ini menunjukkan NPV yang positif, tetapi usaha ini sangat dipengaruhi oleh pergerakan harga bahan bakunya. Dan kenyataannya di lapangan, harga bandeng segar ini sangat berfluktuasi, dan mungkin saja mengalami kenaikan lebih dari Rp 32.200 per kg. Namun demikian risiko dapat dimitigasi dengan meningkatkan harga jual produk Bandeng Tanpa Duri. Untuk kenaikan biaya jika mengalami kenaikan sebesar 35,99% nilai nilai NPV sebesar Rp. -823.971; nilai Net B/C ratio sebesar 0.98; nilai IRR sebesar 15%; dan nilai pp sebesar 2,86 (1609 hari).

Hasil analisis sensitivitas Benefit turun dan biaya naik pada usaha BATARI (Bandeng Tanpa Duri) dapat dijelaskan pada Tabel 35 berikut ini:

Tabel 35. Analisis Sensitivitas Benefit Turun Dan Biaya Naik

No	Responden	Biaya Naik (%)	Benefit Turun (%)	NPV	Net B/C	IRR	PP
1.	I	17,30	1,0	-686.505	0,99	15	2,93
2.	II	37,78	1,0	-502.006	0,99	16	2,93
3.	III	17,00	1,0	-1.279.156	0,95	13	3,03
4.	IV	48,59	1,0	-435.084	0,99	16	2,94
5	V	27,58	1,3	-1.322.287	0,98	15	3,87
Rata-rata		34,57	1,0	-428.430	0,99	15	2,84

Sumber data : Hasil Dari Data Primer (2013)

Berdasarkan tabel diatas apabila diperoleh nilai rata-rata analisis sensitivitas di Kabupaten Gresik dengan benefit turun 1% dan biaya naik 34,57%, usaha ini dikatakan tidak layak karena memiliki nilai NPV = Rp -428.430; Net B/C = 0.99 ; IRR = 15% dan PP = 2.84, tetapi bila terjadi penurunan benefit kurang dari 1% dan kenaikan biaya kurang dari 40.1% maka usaha tersebut masih bisa dikatakan layak.

5.4 Aspek Manajemen

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan (Handoko, 1992).

5.4.1 Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan fungsi terpenting di antara fungsi-fungsi manajemen yang ada. Perencanaan menentukan apa yang harus dicapai, bagaimana hal itu harus dicapai, siapa yang bertanggung jawab dan mengapa hal itu harus dicapai.

Perencanaan sangat diperlukan untuk mengikuti perkembangan di masa yang akan datang. Tanpa adanya suatu perencanaan yang matang maka suatu usaha tidak akan berjalan lancar. Perencanaan merupakan penentuan terlebih dahulu serangkaian tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Perencanaan pada usaha BATARI dilakukan dalam bentuk perencanaan guna mencapai tujuan dari usaha yaitu untuk memperoleh keuntungan. Langkah utama dalam perencanaan tersebut adalah dengan menyiapkan segala sarana dan prasarana. Usaha ini telah merencanakan segala kebutuhan yang harus dilengkapi agar usahanya dapat berjalan. Mulai dari pemilihan lokasi yang cukup strategis, tersedianya sarana yang digunakan dalam usaha dan memperhatikan prasarana yang dapat menunjang usahanya. Selain itu penyediaan bahan-bahan produksi juga menjadi bagian dari perencanaannya, yaitu dengan menjaga keseegarannya agar kualitas/kesegaran Ikan tersebut tetap terjaga dan melakukan pembelian bahan baku ikan yang banyak ketika ada stok ikan yang lebih dan kualitasnya baik dari pasar maupun agennya. Jadi, ketika ikan sulit untuk didapatkan maka usaha ini tidak akan kehabisan bahan baku ikan, sehingga keberlanjutan usaha pun tetap terjaga.

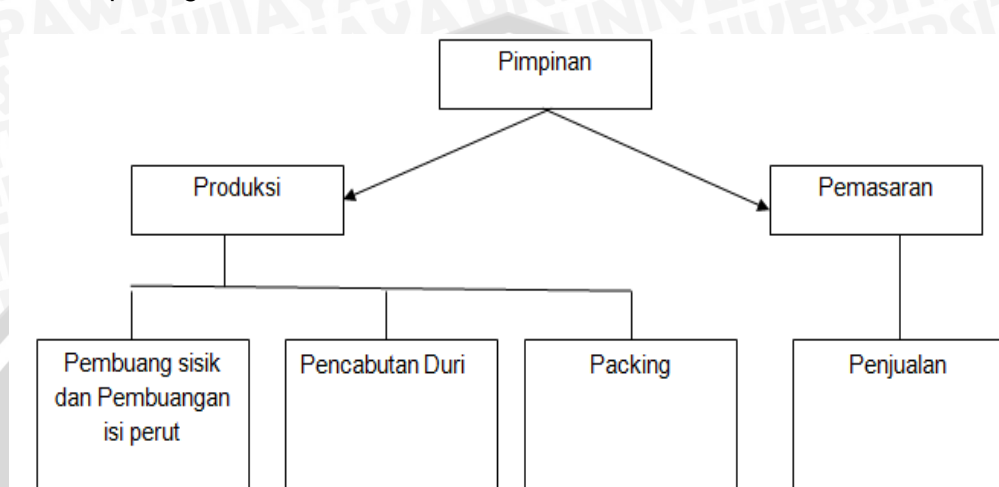
Pengembangan usaha BATARI diperlukan perencanaan yang matang dalam pengembangan usaha tersebut dan perencanaan ini dapat dibuat berdasarkan analisis aspek finansial usaha misalnya dari analisis BEPnya, jika pengusaha ingin mendapat keuntungan maka jumlah produksi yang dijual atau nilai penerimaan yang diperoleh harus lebih besar dari nilai/titik BEP pada masing-masing produk atau nilai/titik BEP pada keadaan total.

5.4.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian (*organizing*) merupakan proses penyusunan struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan organisasi, sumber daya-sumber daya yang dimilikinya dan lingkungan yang melingkupinya. Dua aspek utama proses penyusunan struktur organisasi adalah departementalisasi dan pembagian kerja. Pembagian kerja adalah pemerincian tugas pekerjaan agar setiap individu dalam organisasi bertanggung jawab untuk dan melaksanakan sekumpulan kegiatan yang terbatas. Kedua aspek ini merupakan dasar proses pengorganisasian suatu organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efisien dan efektif. Jadi pengorganisasian (*organizing*) adalah 1) penentuan sumber daya-sumber daya dan kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi, 2) perancangan dan pengembangan suatu organisasi atau kelompok kerja yang akan dapat “membawa” hal-hal tersebut ke arah tujuan, 3) penugasan tanggung jawab tertentu dan kemudian, 4) pendelegasian wewenang yang diperlukan kepada individu-individu untuk melaksanakan tugas-tugasnya. Fungsi ini menciptakan struktur formal dimana pekerjaan ditetapkan, dibagi dan dikoordinasikan (Handoko, 1992).

Pada usaha BATARI yang ada di Kabupaten Gresik ada beberapa yang memiliki struktur organisasi adapun yang tidak memiliki struktur organisasi. Sistem yang berjalan untuk usaha Bapak Badrul Huda yang tidak memiliki struktur organisasi dan masih bersifat sangat sederhana. Dimana pemilik usaha yang melakukan pekerjaan yang ada dalam usahanya dan beberapa bagian pekerjaan dibantu oleh beberapa tetangga yang mayoritas hanya sebagai ibu rumah tangga.

Untuk pengorganisasian usaha BATARI di Kabupaten Gresik memiliki struktur organisasi sesuai dengan pembagian tugas kerjanya. Struktur organisasinya seperti yang dijelaskan pada gambar 15.



Gambar 15. Struktur Organisasi Pada Usaha BATARI

5.4.3 Pengarahan (*Actuating*)

Fungsi *actuating*, secara sederhana adalah untuk membuat atau mendapatkan para karyawan melakukan apa yang diinginkan dan harus mereka lakukan. Fungsi ini melibatkan kualitas, gaya dan kekuasaan pemimpin serta kegiatan-kegiatan kepemimpinan seperti komunikasi, motivasi dan disiplin (Handoko, 1992).

Pengarahan dalam usaha BATARI Kabupaten Gresik pastinya dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan yaitu mendapatkan keuntungan. Dalam usaha bentuk *actuating* seperti motivasi, komunikasi dan kedisiplinan. Jadi pengarahan yang merupakan salah satu fungsi manajemen yang mengarahkan *job description* dari sumberdaya manusia agar kinerja sumberdaya manusia tersebut berjalan sesuai dengan tugasnya dapat terlihat dengan baik di usaha ini.

5.4.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan dapat didefinisikan sebagai proses untuk “menjamin” bahwa tujuan-tujuan organisasi dan manajemen tercapai. Ini berkenaan dengan cara-cara

membuat kegiatan-kegiatan sesuai yang direncanakan. Pengertian ini menunjukkan adanya hubungan yang sangat erat antara perencanaan dan pengawasan. Seperti terlihat dalam kenyataan, langkah awal proses pengawasan adalah sebenarnya langkah perencanaan, penetapan tujuan, standar atau sasaran pelaksanaan suatu kegiatan. Fungsi pengawasan manajemen juga berhubungan erat dengan fungsi-fungsi manajerial lainnya. Pengawasan membantu penilaian apakah perencanaan, pengorganisasian, penyusunan personalia dan pengarahan telah dilaksanakan secara efektif (Handoko, 1992).

Pengawasan pada usaha BATARI di Kabupaten Gresik pastinya dilakukan sendiri dan secara langsung oleh pemilik usaha. Pengawasan ini meliputi *input*, proses dan *output*. *Input* yang harus diawasi adalah ketersediaan bahan produksi (bahan baku dan bahan tambahan), sarana dan prasarana produksi serta pengawasan keuangan/finansial. Sedangkan untuk proses lebih ditujukan kepada pengawasan terhadap berlangsungnya proses produksinya, misalnya seperti pengawasan pencabutan duri, dan pencucian agar benar-benar sudah tidak ada duri dalam daging ikan bandeng. Dan pengawasan *output* dapat dilihat dari pengawasan pemilik dalam penjualan.

BATARI belum mempunyai struktur organisasi formal seperti perusahaan pada umumnya. Alasannya adalah perusahaan ini masih tergolong baru dan merupakan usaha keluarga. Jadi, karena sifatnya yang kekeluargaan membuat perusahaan ini bergerak secara non formal tanpa struktur yang jelas. Meskipun tanpa struktur organisasi lengkap, BATARI memiliki pembagian tugas yang jelas. Pemilik perusahaan bertindak menangani masalah *quality control*. Sementara itu, pegawainya bertugas untuk memisahkan daging bandeng dengan duri, serta mengemas bandeng tanpa duri yang telah siap. Jumlah tenaga kerja untuk responden I sebanyak 13

orang, responden II sebanyak 5 orang, responden III sebanyak 3 orang, responden IV sebanyak 12 orang, responden V sebanyak 10 orang. Tenaga kerja yang bekerja tersebut merupakan warga daerah setempat. Kebutuhan tenaga kerja yang paling banyak adalah pada saat menangani pesanan khusus seperti acara pernikahan, khitanan, dan lain-lain. Untuk menangani pesanan khusus ini perusahaan terkadang merekrut tenaga kerja sementara agar permintaan akan produk ikan bandeng tanpa duri tetap dapat terpenuhi.

Usaha BATARI ini cukup layak untuk dijalankan jika dilihat dari aspek manajemen. Walaupun perusahaan ini belum memiliki struktur organisasi formal, tetapi telah mempunyai pembagian tugas yang jelas antara pemilik dan pengelola kegiatan usaha. Hal ini disebabkan karena perusahaan ini masih baru dan skala usahanya kecil serta merupakan usaha keluarga. Jadi, cukup wajar apabila perusahaan ini belum mempersiapkan struktur formal untuk sebuah organisasi atau perusahaan.

5.5 Aspek Sosial Ekonomi

Setiap usaha atau bisnis pastinya nantinya akan menimbulkan dampak positif dan negative terutama terhadap masyarakat dan lingkungan sekitar dari usaha tersebut. Dalam usaha BATARI ini bisa meningkatkan pendapatan masyarakat dari sector perikanan akan menyebabkan meningkatnya tingkat kesejahteraan masyarakat dan dapat memberikan pengaruh yang cukup berarti bagi kehidupan masyarakat setempat. Hal ini dapat terlihat dengan adanya lapangan pekerjaan bagi orang sekitar yaitu tenaga kerja dalam proses produksi BATARI.

Lingkungan hidup merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk ditelaah sebelum suatu perencanaan bisnis atau usaha dijalankan. Sudah barang

tentu telaah yang dilakukan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan jika suatu usaha jadi dilakukan, baik dampak positif maupun dampak negative. Dampak yang timbul ada yang langsung mempengaruhi pada saat kegiatan usaha/bisnis dilakukan sekarang atau baru terlihat beberapa waktu kemudian di masa yang akan datang. Dampak lingkungan hidup yang terjadi adalah berubahnya suatu lingkungan dari bentuk aslinya seperti perubahan fisik kimia, biologi atau sosial. Perubahan lingkungan ini jika tidak diantisipasi dari awal akan merusak tatanan yang sudah ada, baik terhadap fauna, flora maupun manusia itu sendiri (kasmir dan jakfar, 2003)

Di tempat penelitian lingkungannya sangat mendukung. Ini dikarenakan adanya potensi budidaya ikan Bandeng yang cukup melimpah. Dan lingkungannya bersih, mudah memperoleh air walaupun dalam keadaan musim kedari pencurian marau, aman dan lain-lain.

Keberadaan BATARI tidak memberikan dampak buruk bagi kondisi lingkungan daerah sekitar proyek. Berbeda dengan kegiatan usaha perindustrian pada umumnya yang menghasilkan limbah yang berbahaya bagi lingkungan. Limbah yang dihasilkan oleh usaha ini tergolong sebagai limbah organik. Limbah yang berupa duri, insang dan isi perut ikan ini biasanya dibuang dalam kolam yang telah disediakan pemilik sebagai pakan ikan. Selain itu BATARI juga memberikan peluang kerja tambahan bagi masyarakat sekitar.

Contohnya adalah pada saat ada pesanan khusus, dimana perusahaan membutuhkan tenaga kerja lebih untuk memenuhi pesanan. Jika dilihat dari aspek sosial ekonomi dan lingkungan, pengusahaan pembuatan bandeng isi ini layak untuk

dijalankan. Selain tidak menimbulkan limbah yang dapat merusak lingkungan, kegiatan usaha ini juga dapat menambah kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar.

5.6 Aspek Hukum

Menurut Sofyan (2003) dalam Fattah (2009), penentuan dan pemilihan bentuk badan hukum yang paling tepat dan sesuai dengan tujuan didirikannya perusahaan dipengaruhi oleh 5 faktor, yaitu faktor tujuan, faktor kepemilikan, faktor permodalan, faktor pembagian resiko, faktor jangka waktu.

Pada aspek hukum, hal yang perlu dianalisis adalah bentuk badan hukum usaha yang dijalankan serta izin usaha yang diperoleh perusahaan.

a) Bentuk Badan Usaha

Bentuk badan usaha yang digunakan oleh pengusaha BATARI di Kabupaten Gresik saat ini dapat dikategorikan sebagai badan usaha perseorangan. Karena sesuai dengan ciri-ciri perusahaan perseorangan yaitu modal usaha yang digunakan berasal dari 1 orang yaitu pemilik perusahaan, seluruh modal yang digunakan untuk menjalankan kegiatan pembuatan bandeng tanpa duri ini juga berasal dari pemilik pengusaha. Keuntungan dari bentuk usaha ini adalah pemilik pengusaha dapat menikmati seluruh keuntungan yang diperoleh pengusaha. Sedangkan kelemahannya adalah segala bentuk kerugian atau beban perusahaan harus ditanggung sendiri oleh pemilik perusahaan. Berbeda dengan perusahaan yang telah berbentuk CV atau Firma. Pada CV atau Firma, jumlah pemilik modal biasanya berjumlah lebih dari 1 orang. Jadi, pengumpulan modal usaha dilakukan oleh beberapa orang untuk menjalankan usaha yang telah disepakati bersama. Perbedaan yang paling menonjol antara CV dan Firma adalah tanggung jawab antar pemilik modal. Jika pada CV

terdapat sekutu aktif yaitu orang yang memberikan modalnya serta terlibat dalam pelaksanaan kegiatan usaha dan sekutu pasif yaitu orang yang hanya memberikan modal tanpa ikut serta dalam pelaksanaan kegiatan usaha. Sedangkan pada Firma, tidak terdapat sekutu aktif dan sekutu pasif, semua pemilik modal ikut terlibat dalam pelaksanaan kegiatan usaha.

b) Izin Usaha

Dalam menjalankan kegiatan usaha BATARI, tidak ada hambatan dalam perolehan izin usaha. Untuk responden III telah memperoleh izin usaha dari Dinas Kesehatan setempat yaitu berdasarkan P. IRT No. 802320401509. Selain dari Dinas Kesehatan setempat usaha ini juga telah mendapat izin dari LP. POM No. 01031026620907 dan juga sertifikasi halal dari MUI, sehingga konsumen tidak perlu merasa khawatir untuk mengonsumsi produk BATARI karena produk ini aman dan halal untuk dikonsumsi.

