

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian Huda (2001), tentang Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Benur Gelondongan di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik. Hasil penelitian dari 15 petambak yang bergerak dibidang usaha budidaya benur gelondongan di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik diperoleh nilai *Net Present Value* sebesar 4.408.560.644 ($NPV > 0$), *Net Benefit Cost Ratio* sebesar 6,6 ($Net\ B/C\ Ratio > 1$), *Internal Rate of Return* sebesar 322,806% ($IRR > Social\ Discount\ Rate$), dan *payback periods cost* sebesar 0,34 (3 bulan 8 Hari). Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha budidaya benur gelondongan yang dijalankan di Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik dikatakan layak dan baik untuk dikembangkan.

Berdasarkan penelitian Mahendra (2010), tentang Analisis Kelayakan Usaha Pembenihan Ikan Air Tawar Pada Balai Benih Ikan Kepanjen, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Hasil penilaian terhadap pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen diperoleh nilai bobot 72,48 sehingga usaha tersebut ditinjau dari aspek manajemen dinyatakan "layak" untuk dilaksanakan, untuk aspek finansial diperoleh nilai R/C ratio adalah 1,49; rentabilitas sebesar 29,1%; BEP sales sebesar Rp. 100.176.896,- dan BEP unit untuk benih nilai adalah 489.754 ekor. Pada analisis jangka panjang diperoleh nilai NPV sebesar Rp. 217.439.147,-; Net B/C sebesar 3,025; IRR sebesar 62%; PP sebesar 1.62. Dengan melihat hasil diatas, usaha pembenihan ikan tawar pada BBI Kepanjen dapat dikatakan layak dijalankan.

Dari hasil penelitian Evan (2008), tentang Analisis Kelayakan Usaha Pembuatan Bandeng Isi Pada Banisi Di Kecamatan Soreang, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Hasil analisis kelayakan non finansial yaitu analisis aspek pasar, bahan baku, teknis, manajemen, hukum, dan sosial ekonomi dan lingkungan, usaha pembuatan bandeng isi yang dijalankan oleh BANISI layak untuk dilaksanakan. Pengusahaan pembuatan bandeng isi yang dilakukan pada tiga skenario tidak semuanya dapat mendatangkan keuntungan. Hanya dua dari tiga skenario yang telah dirancang layak untuk diusahakan yaitu skenario I dan II, sedangkan skenario III tidak layak untuk dijalankan jika dilihat dari aspek finansialnya yaitu *Net Present Value* nilai yang di peroleh Skenario I sebesar Rp. 13.646.116,-; Skenario II sebesar Rp. 213.884.273,-, *Net Benefit and Cost Ratio* nilai nilai yang di peroleh Skenario I sebesar 1,29; Skenario II sebesar 5,42, *Internal Rate Return* nilai yang di peroleh Skenario I sebesar 15%; Skenario II sebesar 91%, *Payback Periode* nilai yang di peroleh Skenario I sebesar 7,60; Skenario II sebesar 2,12, yang paling layak untuk dijalankan. Hal ini dilihat dari hasil analisis financial yang menunjukkan bahwa NPV skenario II > NPV skenario I, begitu pula dengan nilai Net B/C dan IRR nya. Sama halnya dengan *payback periode*, skenario II lebih cepat dalam hal pengembalian biaya investasi dibandingkan dengan skenario I.

2.2 Ikan Bandeng

Menurut Saanin (1968) dalam Primyastanto (2012), klasifikasi ikan Bandeng (*Chanos chanos*) adalah sebagai berikut :

Kingdom	: Animilia
Phylum	: Chordata
Sub phylum	: Vertebrata
Class	: <i>Pisces</i>
Sub class	: <i>Teleostei</i>
Ordo	: <i>Malacopterygii</i>
Family	: <i>Canidae</i>
Genus	: <i>Chanos</i>
Spesies	: <i>Chanos chanos</i>



Gambar 1. Ikan Bandeng (*Chanos chanos*)

Ikan Bandeng (Latin: *Chanos chanos* atau Inggris: *Milkfish*) merupakan salah satu jenis ikan yang memiliki rasa yang spesifik, dan telah dikenal di Indonesia bahkan di luar negeri. Menurut penelitian Balai Pengembangan dan Penelitian Mutu Perikanan (1996), kandungan omega-3 Bandeng sebesar 14.2% melebihi kandungan omega-3 pada ikan salmon (2.6%), ikan tuna (0.2%) dan ikan sardines/*mackerel*

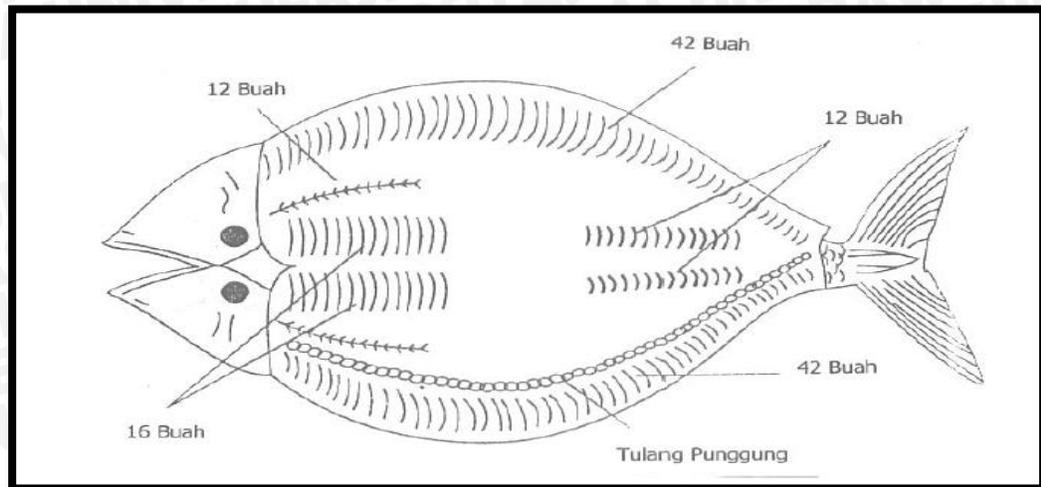
(3.9%). Kandungan gizi Bandeng secara lebih lengkap dapat dilihat pada Tabel 1. komposisi kimia yang terdapat pada Bandeng.

Tabel 1 Komposisi Kimia Bandeng

Jenis	Jumlah
Fat	0.06 %
Protein	20.38 %
Phosphorus	53 %
Manganese	19.19 %
Sodium	12.0 %
Calcium	4.89 %
Pottassium	0.38 %
Omega-3	14.2 %
Liolic Acid	1.25 %
Eicosapentanoic Acid (EPA)	3.39 %
Decosahexanoic Acid (DHA)	9.48 %
Energy	820.60 cal

Sumber: Departemen kelautan dan perikanan, 2007

Kandungan protein yang tinggi (20.38%), ikan Bandeng merupakan salah satu sumber pangan yang sangat bergizi. Adanya diversifikasi olahan produk ikan Bandeng merupakan salah satu upaya untuk memenuhi selera masyarakat dalam mengkonsumsi ikan sebagai sumber protein, yang juga merangsang berkembangnya budidaya ikan Bandeng, akan tetapi, kelemahan dari ikan Bandeng ini yaitu adanya tulang dan duri yang cukup banyak di dalam tubuh ikan Bandeng sehingga berisiko tinggi bila dikonsumsi oleh manusia terutama anak-anak. Hal ini mengurangi minat masyarakat untuk mengkonsumsi ikan Bandeng. Jumlah duri yang terdapat pada ikan Bandeng adalah sebagai berikut; pada bagian punggung ada 42 pasang duri bercabang yang menempel di dalam daging dekat permukaan kulit luar, bagian tengah ada 12 pasang duri pendek, pada rongga perut ada 16 duri pendek dan bagian perut dekat ekor ada 12 pasang duri. Untuk jelasnya dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Struktur duri pada ikan bandeng

2.3 BATARI (Bandng Tanpa Duri)

Bandeng Tanpa Duri merupakan produk perikanan setengah jadi berupa ikan Bandeng mentah segar yang telah dibuang tulang dan durinya. Ikan Bandeng mentah segar ini diperoleh pengusaha Bandeng Tanpa Duri melalui pedagang ikan Bandeng skala kecil maupun skala mikro yang mengumpulkan dari petani tambak ikan Bandeng, atau produsen ini langsung membeli dari petani tambak. Kelebihan dari ikan Bandeng Tanpa Duri ini yaitu tidak mengurangi atau menghilangkan kandungan gizi yang terdapat pada ikan Bandeng mentah, karena pengolahannya hanya menghilangkan duri yang ada pada ikan Bandeng, bukan memasaknya. Ikan Bandeng Tanpa Duri ini selanjutnya dapat dimanfaatkan menjadi berbagai variasi makanan sesuai dengan selera. Beberapa produk olahan dari ikan Bandeng Tanpa Duri ini antara lain ikan Bandeng Pepes, ikan Bandeng Asap, ikan Bandeng Nugget, ikan Bandeng Fillet dan sebagainya. Hasil produksi ikan Bandeng Tanpa Duri kemudian dijual kepada konsumen, dimana konsumen ini setengahnya adalah konsumen pengguna (*end user*) dan sisanya adalah pedagang yang menjual kembali

produk ini dalam keadaan mentah (*fresh frozen*) atau menjualnya setelah diolah menjadi produk makanan olahan (BI, 2008).

Ikan Bandeng Tanpa Duri ini memang belum dikenal banyak oleh masyarakat, banyak yang mengira Bandeng Tanpa Duri ini sama dengan ikan Bandeng Presto yang memang lebih dulu telah dikenal oleh masyarakat, sehingga produksi Bandeng Tanpa Duri ini masih sangat kecil bila dibandingkan dengan ikan Bandeng Presto. Alasan sedikitnya produksi Bandeng Tanpa Duri ini yaitu proses produksi yang relatif sulit bagi pemula (meskipun setelah mahir, proses ini menjadi sederhana) serta membutuhkan ketekunan serta ketelitian tinggi, khususnya pada saat mencabut duri ikan Bandeng tersebut. Seseorang yang telah mahir membutuhkan waktu 3-4 menit untuk melakukan pencabutan tulang dan duri ikan Bandeng, tetapi bila belum mahir maka bias mengerjakannya dalam waktu 15-20 menit untuk setiap ekor ikan Bandeng (Suseno, 2005).

2.4 Evaluasi Proyek

2.4.1 Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan proses pembangunan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Berdasarkan analisa ini pula dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi termasuk biaya eksplorasinya (Husnan dan Suwarsono, 1994).

Aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*layout*), penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasi sangat tergantung

dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersensiri (Kasmir dan Jakfar (2003) dalam Primyastanto (2012). Beberapa aspek tenis yang perlu diteliti antara lain

A. Persiapan Sarana Dan Prasarana

Dalam usaha BATARI, terdapat hal-hal yang harus menjadi perhatian, diantaranya persiapan sarana dan prasarana.

➤ Bangunana

Dalam pelaksanaan kegiatan usaha salah satu faktor yang paling mendukung lancarnya usaha penjualan adalah bangunan (gedung). Gedung merupakan tempat dilaksanakanya proses produksi

➤ Peralatan produksi

Adapun peralatan-peralatan yang dibutuhkan untuk mengelolah produk batari dapat dilihat sebagai berikut:

a) Sarana

- *Freezer*

Digunakan sebagai tempat penyimpanan bahan baku (ikan bandeng).

Freezer dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Freseer

- Mesin Pengemas

Mesin pengemas yang dimaksud adalah *hand film sealer* yaitu mesin pengemas yang pengoperasiannya menggunakan tangan. *Hand film sealer* dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. *Hand Film Sealer*

- Bak Pencuci

Bak ini digunakan untuk mencuci bahan baku (ikan bandeng) yang telah disiangi dan akan diproses lebih lanjut. Bak pencuci dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Bak Pencuci

- Bak Besar

Fungsinya untuk menampung bahan baku (ikan bandeng) yang telah dicuci, untuk tempat bahan tambahan, dan sebagai tempat penampungan sementara untuk produk-produk yang telah jadi sebelum dikemas. Bak besar dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Bak Besar

- Pisau

Fungsinya untuk membantu proses pemisahan bagian-bagian ikan (daging, tulang, sisik). Pisau dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Pisau

- Pinset

Pinset merupakan alat yang digunakan untuk mencabut duri sulit dijangkau di dalam ikan bandeng. Pinset dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Pinset

- Telenan

Telenan berfungsi sebagai alat untuk landasan ikan bandeng yang akan dibuang sisiknya, alas ikan yang akan dibelah, dan alas ikan yang akan

dibuang duri utamanya serta buang duri diseluruh tubuhnya. Telenan dapat dilihat pada Gambar 9.



Gambar 9. Telenan

- Wadah plastic kecil

Berfungsi sebagai wadah pengumpul duri ikan yang telah dibuang durinya sehingga kualitas dan mutunya terjaga. Wadah plastic kecil dapat dilihat pada Gambar 10.



Gambar 10. Wadah Plastik Kecil

b) Prasarana

Prasarana merupakan fasilitas penunjang yaitu meliputi listrik, transportasi, dan komunikasi

B. Pembelian Bahan Baku

Menurut Hanafiah (1986) dalam Widiastuti (2008), pembelian terdiri dari sejumlah kegiatan antara lain:

- ✓ Menentukan macam, jumlah dan kualitas dan barang-barang yang akan dibeli

- ✓ Mencari sumber penawaran dan pengumpulan barang
- ✓ Penentuan tempat daripada sumber-sumber penawaran.
- ✓ Mengetahui keadaan pasar baik mengenai persediaan barang, harga, macam barang, jumlah barang dan kualitas barang yang dikehendaki, dan tanggal penyerahan
- ✓ Pemindahan hak milik, para pembeli menerima barang dari pihak penjualan dan miliknya.

C. Proses pembuatan BATARI

Proses tahapan pembuatan BATARI :

a. Pembuangan Sisik

- ✓ Apabila pengolahan ikan 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 ikan Bandeng Asap. Sebab sisik diperlukan untuk memberikan kilau pada produk akhir ikan 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*.

- ✓ Ikan Bandeng Tanpa Duri dalam kemasan ini selanjutnya dimasukkan ke dalam *freezer* untuk dibekukan sambil menunggu tahapan pemasaran.

D. Tenaga Kerja

Bisnis perikanan mencakup beberapa bidang pekerjaan. Secara mudahnya dapat dibagi menjadi bidang budidaya dan administrasinya. Kedua bidang ini terdiri dari bermacam-macam pekerjaan, dari yang sederhana sampai yang rumit. Oleh karena itu, dibutuhkan tenaga kerja untuk menjalankan semua pekerjaan itu. Banyaknya pekerjaan yang diperlukan perlu diperkirakan dengan besarnya usaha yang akan dijalankan. Usaha-usaha perikanan yang besar, seperti pembuatan kolam atau tambak. Membutuhkan tenaga kerja kasar, pengawas, administrasi, keamanan, tenaga teknis peralatan, ahli perikanan, dan lain-lain. Usaha dalam luasan kecil tentunya tidak memerlukan kesemuanya itu, cukup dengan tenaga kasarnya saja (Rahardi (2004) dalam Widiastuti (2008)).

E. Penjualan

Menurut Widiastuti (2008), sasaran penjualan adalah mengalihkan barang kepada pihak pembeli dengan harga yang memuaskan. Penjualan modern biasanya meliputi kegiatan-kegiatan sebagai berikut :

- ❖ Penelitian pasar dan perencanaan,
- ❖ Memperkirakan kesanggupan penjualan,
- ❖ Pemilihan saluran distribusi,
- ❖ Penentuan syarat-syarat penjualan,
- ❖ Membuat kontak dengan pembeli,
- ❖ Pemindahan hak milik atas barang.

2.4.2 Aspek Pemasaran

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar.

Pemasaran dapat pula diartikan sebagai upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu. Pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen di pasar.

Pemasaran mempunyai peranan yang sangat menentukan karena pemasaran mempunyai kedudukan sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Pemasaran merupakan suatu urutan - urutan kegiatan yang saling berkaitan erat dan bertujuan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia melalui proses pertukaran. Dengan demikian perusahaan dalam menjalankan usahanya perlu memperhatikan dan mengembangkan sistem pemasarannya (Danfar, 2009).

2.4.2.1 Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Marketing Mix ialah kumpulan variabel-variabel yang dapat digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen. Variabel - variabel yang dapat mempengaruhi pembeli adalah variabel - variabel yang berhubungan dengan product, place, promotion, dan price (4P) (Radiosunu, 2001).

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), adapun strategi bauran pemasaran terbagi menjadi 4 yaitu:

a. Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

b. Harga

Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing mix. Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan.

c. Lokasi dan distribusi

Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa.

d. Promosi

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan di atas, baik produk, harga, dan lokasi/distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk atau jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.

2.4.2.2 Saluran Pemasaran

Menurut Soetrisno (2003) dalam Suyono (2011), saluran pemasaran dapat berbentuk sederhana dan dapat pula rumit sekali. Hal tersebut tergantung pada macam komoditi lembaga pemasaran dan sistem pasar. Sistem pasar yang monopoli memiliki saluran pemasaran yang relatif sederhana dibanding sistem pasar yang lain.

Barang yang lebih cepat ke tangan konsumen biasanya mempunyai saluran pemasaran yang relatif sederhana.

2.4.2.3 Strategi Pemasaran

Menurut Majid (2008), strategi pemasaran adalah pengambilan keputusan-keputusan tentang biaya pemasaran, bauran pemasaran, alokasi pemasaran dalam hubungan dengan keadaan lingkungan yang diharapkan dan kondisi persaingan. Dalam strategi pemasaran, ada tiga faktor utama yang menyebabkan terjadinya perubahan strategi dalam pemasaran yaitu :

1. Daur hidup produk

Strategi harus disesuaikan dengan tahap-tahap daur hidup, yaitu tahap pengenalan, tahap pertumbuhan, tahap kedewasaan dan tahap kemunduran.

2. Posisi persaingan perusahaan di pasar

Strategi pemasaran harus disesuaikan dengan posisi perusahaan dalam persaingan, apakah memimpin, menantang, mengikuti atau hanya mengambil sebagian kecil dari pasar.

3. Situasi ekonomi

Strategi pemasaran harus disesuaikan dengan situasi ekonomi dan pandangan kedepan, apakah ekonomi berada dalam situasi makmur atau inflasi tinggi.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka sebelumnya perlu melakukan strategi bersaing yang tepat. Unsur strategi persaingan tersebut adalah menentukan segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi pasar (*positioning*), atau sering disebut dengan STP. Dibawah ini unsur-unsur strategi pemasaran :

a. Segmentasi Pasar (*Market Segmentation*)

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula. Segmentasi pasar perlu dilakukan mengingat di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli yang berbeda keinginan dan kebutuhannya. Oleh karena setiap perbedaan memiliki potensi untuk menjadi pasar sendiri.

Menurut Kotler (1995), variabel utama dalam melakukan segmentasi pasar konsumen adalah :

1. Segmentasi berdasarkan geografis terdiri dari (bangsa, provinsi, kabupaten, kecamatan dan iklim).
2. Segmentasi berdasarkan demografis terdiri dari (umur, jenis kelamin, ukuran keluarga, daur hidup keluarga, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras dan kebangsaan).
3. Segmentasi berdasarkan perilaku terdiri dari (pengetahuan, sikap, kegunaan, dan tanggapan terhadap suatu produk).

b. Pasar Sasaran (*Market Targeting*)

Pasar sasaran adalah mengevaluasi keaktifan segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani. Menetapkan pasar sasaran dengan cara mengembangkan ukuran - ukuran dan daya tarik segmen kemudian memilih segmen sasaran yang diinginkan.

c. Posisi Pasar (*Market Positioning*)

Menentukan posisi pasar yaitu menentukan posisi yang kompetatif untuk produk atau suatu pasar. Kegiatan ini dilakukan setelah menentukan segmen mana yang akan dimasuki, maka harus pula menentukan posisi mana yang ingin ditempati dalam segmen tersebut.

2.4.3 Aspek Finansial

Analisa pada aspek finansial dilakukan untuk mengetahui keuntungan dan kelayakan usaha, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Analisa finansial terdiri dari analisa jangka pendek dan jangka panjang.

2.4.3.1 Analisa jangka pendek

1) Permodalan

Salah satu faktor produksi yang menentukan berlangsungnya kegiatan suatu usaha adalah modal. Modal usaha dalam pengertian ekonomi adalah barang atau uang yang dipergunakan secara bersama-sama dengan faktor produksi tanah dan tenaga kerja untuk menghasilkan suatu barang baru. Modal usaha tersebut biasanya berupa modal tetap dan modal kerja. Modal tetap yaitu modal yang mengalami proses perputaran dalam jangka waktu yang panjang, susunannya relatif permanen dan jumlahnya relatif sulit diubah. Sedangkan modal kerja adalah jumlah keseluruhan aktiva lancar yang habis dalam satu kali proses produksi dan proses perputarannya dalam jangka waktu yang pendek. Jumlah modal kerja dapat lebih mudah diperbesar atau diperkecil disesuaikan dengan kebutuhannya (Harahab, 2010)

Menurut Riyanto (1995) dalam Widiastuti (2008), *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 lancer yaitu jumlah keseluruhan aktiva lancer yaitu modal yang dapat habis dalam satu kali produksi.

2) Biaya Produksi

Biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung (Soekartawi, 1993). Sedangkan menurut Harahab (2010), biaya produksi dibedakan menjadi dua, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, dalam waktu tertentu penggunaannya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya berhubungan langsung dengan jumlah produksi, dimana besar kecilnya berkaitan dengan jumlah produksi

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

3) Penerimaan

Penerimaan adalah nilai total produksi yang dihasilkan dalam jangka waktu tertentu dimana besar permintaan tergantung pada jumlah harga dan jumlah dari produk (Soekartawi (1990) dalam Widiastuti (2008))

Penerimaan adalah perkalian antara produksi dengan harga jual, sedangkan pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan pengeluaran (Suekartawi, 1995). Menurut Arsyad (1993), penerimaan yang merupakan fungsi dari jumlah produk yang terjual dan variable dependen yang nilainya ditentukan oleh variable independen.

4) Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih dari pendapatan dan biaya. Keuntungan kadang kala masih merupakan keuntungan kotor, keuntungan dari operasional, atau

pendapatan bersih sebelum/sesudah dipotong pajak tergantung dari jenis biaya yang mengurangnya (Siagian, 2003).

Keuntungan usaha adalah perbedaan antara penghasilan total dan pembiayaan total dari operasi perusahaan. Keuntungan maksimal untuk tingkat hasil tertentu diperoleh dengan cara memaksimalkan selisih penghasilan total dengan biaya total tersebut, atau dengan kata lain meminimumkan biaya untuk penghasilan (Ristina, 2006).

5) *Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)*

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

6) *Rentabilitas*

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Cara untuk menilai rentabilitas suatu perusahaan adalah bermacam-macam dan tergantung pada laba dan aktiva atau modal mana yang akan diperbandingkan satu dengan lainnya. Apakah yang akan diperbandingkan itu laba yang berasal dari operasi atau usaha, atau laba neto sesudah pajak dengan aktiva operasi, atau laba neto sesudah pajak diperbandingkan dengan keseluruhan aktiva "*tangible*", ataukah yang akan diperbandingkan itu laba neto sesudah pajak dengan jumlah modal sendiri. Dengan adanya macam-macam cara dalam penilaian

rentabilitas suatu perusahaan, maka tidak mengherankan kalau ada beberapa perusahaan yang berbeda-beda dalam cara menghitung rentabilitasnya. Yang penting ialah rentabilitas mana yang akan digunakan sebagai alat pengukur efisiensi penggunaan modal dalam perusahaan yang bersangkutan (Riyanto, 1995).

7) **Break Event Point (BEP)**

Menurut Riyanto (1995), dalam mengadakan analisis *break-even*, digunakan asumsi-asumsi dasar sebagai berikut:

- Biaya di dalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap.
- Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap sama.
- Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
- Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisis.

Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau "*sales mix*"-nya adalah tetap konstan.

2.4.3.2 Analisa Jangka Panjang

a) **Net Present Value (NPV)**

Net Present Value (NPV) dapat diartikan sebagai nilai sekarang dari arus kas yang ditimbulkan oleh investasi. Menurut Keown (2004) dalam Maulana (2008), *Net*

Present Value diartikan sebagai nilai bersih sekarang arus kas tahunan setelah pajak dikurangi dengan pengeluaran awal. Dalam menghitung NPV perlu ditentukan tingkat suku bunga yang relevan. Kriteria investasi berdasarkan NPV yaitu:

- a. $NPV = 0$, artinya proyek tersebut mampu memberikan tingkat pengembalian sebesar modal sosial *Opportunities Cost* faktor produksi normal. Dengan kata lain, proyek tersebut tidak untung maupun rugi.
- b. $NPV > 0$, artinya suatu proyek dinyatakan menguntungkan dan dapat dilaksanakan.
- c. $NPV < 0$, artinya proyek tersebut tidak menghasilkan nilai biaya yang dipergunakan, atau dengan kata lain proyek tersebut merugikan dan sebaiknya tidak dilaksanakan.

NPV adalah menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih (operasional maupun *terminal cash flow*) di masa yang akan datang. Untuk menghitung nilai sekarang tersebut perlu ditentukan terlebih dahulu tingkat bunga yang dianggap relevan. Apabila nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar daripada nilai sekarang investasi, maka proyek ini dikatakan menguntungkan sehingga, diterima apabila lebih kecil (NPV negatif), proyek ditolak karena nilai tidak menguntungkan (Husnan dan Suwarsono, 1994).

Dalam metode ini pertama-tama yang dihitung adalah nilai sekarang (*present value*) dari *proceeds* yang diharapkan atas dasar *discount rate* tertentu. Kemudian jumlah *present value* dari keseluruhan *proceeds* selama usianya dikurangi dengan *present value* dari jumlah investasinya (*initial investment*). Selisih antara *present value* dari keseluruhan *proceeds* dengan *present value* dari pengeluaran modal (*capital outlays* atau *initial investment*) dinamakan nilai sekarang neto (*Net Present*

Value/NPV). Apabila jumlah *present value* dari keseluruhan *proceeds* yang diharapkan lebih besar daripada *present value* dari investasinya maka usul investasi tersebut dapat diterima. Sebaliknya kalau jumlah *present value* dari keseluruhan *proceeds* lebih kecil daripada *present value* investasinya yang ini berarti bahwa NPVnya negatif maka usul investasi tersebut seharusnya ditolak (Riyanto, 1995).

b) Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Sutojo (1993), metode *Internal Rate of Return* dikenal juga dengan istilah *field method* adalah suatu penilaian investasi dengan mengukur tingkat bunga maksimum dimana pada tingkat bunga itu nilai bunga sekarang penerimaan investasi sama dengan nilai investasi awal. Sedangkan menurut Arsyad (1993), IRR dari suatu proyek investasi adalah tingkat discon yang menghasilkan NPV dari proyek tersebut sama dengan nol.

Internal Rate Return adalah tingkat bunga yang menyamakan *present value* kas keluar yang diharapkan dengan *present value* aliran kas masuk yang diharapkan, atau didefinisikan juga sebagai tingkat bunga yang menyebabkan *Net Present value* (NPV) sama dengan nol (maulana, 2008).

Metode penilaian usul-usul investasi lain yang menggunakan *discounted cash flow* ialah apa yang disebut dengan metode *internal rate of return*. Pengertian *internal rate of return* itu sendiri dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceeds* yang diharapkan akan diterima (*present value of future proceeds*) sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal (*present value of capital outlays*). Pada dasarnya *internal rate of return* harus dicari dengan cara "*trial and error*" dengan serba coba-coba (Riyanto, 1995)

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

Net B/C Ratio adalah merupakan perbandingan antara benefit bersih dari tahun-tahun yang bersangkutan yang telah dipresent valuekan (pembilang/bersifat +) dengan biaya bersih dalam tahun dimana $B_t - C_t$ (penyebut/ bersifat -) yang telah dipresent valuekan, yaitu biaya kotor > benefit kotor. Kriteria ini memberi pedoman bahwa proyek akan dipilih apabila *Net B/C Ratio* > 1. Dan begitu pula sebaliknya, bila suatu proyek memberikan hasil *Net B/C Ratio* < 1, proyek tidak diterima (Pudjosumarto (1995) dalam Huda (2001)).

Net Benefit and Cost Ratio (Net B/C Rasio) merupakan angka perbandingan antara *present value* dari *net benefit* yang positif dengan *present value* dari *net benefit* yang negatif. Kriteria Investasi berdasarkan Net B/C Rasio adalah:

- a) $Net\ B/C = 1$, maka $NPV = 0$, artinya proyek tidak untung ataupun rugi
- b) $Net\ B/C > 1$, maka $NPV > 0$, artinya proyek tersebut menguntungkan
- c) $Net\ B/C < 1$, maka $NPV < 0$, proyek tersebut merugikan

d) Payback Period (PP)

Payback period (periode payback) adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan *proceeds* atau aliran kas netto (*net cash flows*). Dengan demikian *payback period* dari suatu investasi menggambarkan panjangnya waktu yang diperlukan agar dana yang tertanam pada suatu investasi dapat diperoleh kembali seluruhnya. Apabila *proceeds* setiap tahunnya sama jumlahnya, maka *payback period* dari suatu investasi dapat dihitung dengan cara membagi jumlah investasi dengan *proceeds* tahunan (Riyanto, 1995).

Payback Period atau tingkat pengembalian investasi merupakan suatu metode dalam menilai kelayakan suatu usaha yang digunakan untuk mengukur periode jangka waktu pengembalian modal. Semakin cepat modal kembali, maka akan semakin baik suatu proyek untuk diusahakan karena modal yang kembali dapat dipergunakan untuk membiayai kegiatan lain (Husnan dan Suwarsono, 1999).

e) Analisis Sensitivitas (*Sensitivity Analysis*)

Menurut Pudjosumarto (1994), yang perlu diketahui sebelumnya yaitu bahwa tujuan utama dari analisa sensitivitas ini adalah:

- ❖ untuk memperbaiki cara pelaksanaan proyek yang sedang dilaksanakan.
- ❖ untuk memperbaiki *design* daripada proyek, sehingga dapat meningkatkan NPV.
- ❖ untuk mengurangi resiko kerugian dengan menunjukkan beberapa tindakan pencegahan yang harus diambil.

Kemudian prinsip dasar dari analisa ini adalah mengidentifikasi parameter-parameter atau setiap perubahan yang menyebabkan perubahan terbesar dari hasil akhir suatu proyek (NPV, IRR atau yang lainnya). Analisis ini dianggap penting, karena di dalam analisa proyek didasarkan ada proyeksi-proyeksi yang mengandung ketidakpastian pada waktu yang akan datang.

2.4.4 Aspek manajemen

2.4.4.1 Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan (*planning*) merupakan proses untuk menentukan rencana atau program kegiatan suatu perencanaan selalu berkaitan dengan tujuan. Perencanaan membantu kita untuk mengetahui apa yang harus dilakukan tidak dapat dibuat secara tergesa-gesa namun memerlukan waktu yang cukup (Sadili,2009).

Menurut Siagian (1983) dalam yulandari (2012), setiap perencanaan yang baik di dalamnya memuat atau menjawab enam unsur, yang dikenal 5W + 1H yaitu:

1. *What will be done* (apa yang akan dikerjakan)
2. *Why will it be done* (mengapa dikerjakan)
3. *Where will it be done* (dimana akan dikerjakan)
4. *When will it be done* (kapan akan dikerjakan)
5. *Who will do it* (siapa yang akan mengerjakan)
6. *How will it be done* (bagaimana akan mengerjakan)

Menjawab pertanyaan apa, berarti menyangkut tujuan yang akan dicapai dan penentuan usaha yang akan dilakukan. Dalam menjawab pertanyaan mengapa, berhubungan dengan maksud pendirian suatu perusahaan yaitu untuk memenuhi masyarakat dan sekaligus untuk memperoleh keuntungan. Mengenai pertanyaan dimana, berhubungan dengan faktor tempat dan ekologi. Pertanyaan kapan bertalian dengan faktor waktu, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Pertanyaan siapa bertalian dengan faktor tenaga kerja, dalam arti apakah tenaga kerja yang dibutuhkan cukup tersedia atau tidak. Menjawab pertanyaan bagaimana, berhubungan dengan metode-metode atau cara-cara yang akan dipakai dalam pelaksanaan tugas.

2.4.4.2 Pengorganisasian (*Organising*)

Pengorganisasian adalah; (1) Menentukan penentuan sumberdaya-sumberdaya yang ada dan kegiatan yang ada untuk mencapai tujuan organisasi; (2) Perencanaan dan pengembangan suatu organisasi atau kelompok kerja yang dapat membawa hal hal tersebut kearah tujuan; (3). Penugasan tanggung jawab tertentu dan kemudian; (4) Pendelegasian wewenang yang di perlukan kepada individu-individu untuk melaksanakan tugas-tugasnya (Handoko, 2001).

Fungsi *organizing* adalah fungsi pimpinan untuk menetapkan dan mengatur kegiatan yang dilakukan dalam mencapai tujuan, mengadakan pembagian pekerjaan, menempatkan orang-orang yang berwenang pada kesatuan-kesatuan organisatoris atau departemen serta menetapkan batas-batas wewenang yang diperlukan dalam pelaksanaan tugas masing-masing. Jadi dalam fungsi *organizing* ini pimpinan harus melakukan 3 tindakan yaitu: 1) merencanakan struktur organisasi yang akan dipakai; 2) mengadakan departemensasi atau pengelompokan kegiatan dalam perusahaan dan 3) mengadakan pendelegasian wewenang, supaya melaksanakan tugas yang dibebankan (Siagian (1983) dalam Yulandari (2012))

2.4.4.4 Pergerakan (*Actuating*)

Menurut Handoko (2001) pengarahan adalah menugaskan para karyawan untuk bergerak menuju tujuan yang telah di tentukan. Fungsi pengarahan secara sederhana adalah untuk membuat atau mendapatkan para karyawan melakukan apa yang diinginkan dan harus mereka lakukan.

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).

3.4.4.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan sumber daya manusia adalah kegiatan manajemen dalam mengadakan pengamatan terhadap:

- a. Sumberdaya manusia yang ada dalam organisasi;
- b. Sumberdaya manusia yang benar-benar dibutuhkan organisasi;
- c. Pasaran sumberdaya manusia yang ada dan memungkinkan;

- d. Kualitas sumber daya manusia yang dimiliki dan yang ada di pasaran tenaga kerja;
- e. Kemampuan individu dari setiap sumber daya manusia dalam organisasi;
- f. Upaya meningkatkan kemampuan sumberdaya manusia dalam organisasi;
- g. Semangat kerja sumber daya manusia.

Dengan memperhatikan berbagai aspek pengawasan sumber daya manusia maka perlu adanya ketentuan-ketentuan standar minimal dalam berbagai aspek sebagai pedoman tolak ukur. Tolak ukur semacam ini penting untuk memungkinkan sasaran yang diinginkan pada setiap aspek dapat dicapai dengan baik dan terkendali (Sadili, 2009).

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).

2.4.5 Aspek Sosial Ekonomi

Analisis ekonomi diharapkan analisis proyek dapat menilai apakah proyek memang tidak akan membebani perekonomian nasional. Mungkin suatu proyek

menguntungkan pihak perusahaan (yaitu diharapkan memberkan NPV positif), tetapi sebenarnya member perekonomian nasional. Hal tersebut dapat terjadi karena, misalnya proyek tersebut memperoleh perlindungan (proteksi) sehingga memungkinkan menjual produknya dengan harga yang jauh lebih mahal (Primyastanto, 2003)

Dampak positif dari aspek social bagi masyarakat secara umum adalah tersedianya sarana dan prasarana yang dibutuhkan, seperti pembangunan jalan, jembatan, listrik dan sarana lainnya. Kemudian bagi pemerintah dampak negative dari aspek social adanya perubahan demografi di suatu wilayah perubahan budaya dan kesehatan masyarakat. Dampak negatif dalam aspek social termasuk terjadinya perubahan gaya hidup budaya, adat istiadat dan struktur social lainnya (Kasmir. dkk, 2004)

2.4.6 Aspek Hukum

Untuk memulai studi kelayakan suatu usaha pada umumnya dimulai dari aspek hukum, walaupun banyak pula yang dilakukan dari aspek lainnya. Tujuan sari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dari dokumen-dokumen yang diperlukan.

Menurut Primyastanto (2003) dalam Widiastuti (2008), beberapa hal yang harus kita perhatikan dalam aspek hokum yang berkaitan dengan usaha kita adalah:

- Bentuk badan usaha yang digunakan, artinya usaha yang kita rencanakan harus jelas bentuknya sehingga surat ijinnya jelas dan nanti bila ada masalah mengenai usaha tersebut yang berkaitan dengan bentuk usaha (pajak dan lain-lain) mudah untuk mengurusnya.

- Jaminan yang bias disediakan bila menggunakan suber dana yang berupa pinjaman, artinya bila kita membutuhkan modal yang diperoleh dari pinjaman maka barang yang kita pinjam harus jelas dan sesuai dengan kesepakatan dengan kreditur.
- akta, sertifikat serta izin yang diperlukan, dalam mendirikan usaha pasti memerlukan tempat dan bila tempat itu dibeli ataupun milik sendiri harus mempunyai sertifikat agar tidak terjadi permasalahan ingkin dengan pemilik sebelumnya, begitu juga dengan sarana dan prasarana yang lain yang digunakan dala usaha seperti bangunan dan mesin-mesin harus mempunyai sertifikat atau surat izin.
- Barang yang diperdagangkan tidak dilarang atau merugikan anggota masyarakat/ pemerintah

Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Penelitian ini sangat penting mengingat sebelum usaha tersebut dijalankan, maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terlebih dahulu sudah terpenuhi. Bagi badan usaha yang akan dijalankan juga perlu dipersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan aspek hukum seperti badan hukum perusahaan yang akan dipilih. Jenis badan hukum yang ada di Indonesia sangat beragam, meliputi : Perusahaan Perseorangan, Firma (Fa), Perseroan Komanditer (CV), Perseroan Terbatas (PT), Perusahaan Negara (BUMN), Perusahaan Daerah, Yayasan, dan Koperasi. Masing-masing badan hukum memiliki kelebihan dan kelemahan masing-masing, dimana hal tersebut dapat dilihat dari luasnya bidang usaha yang akan dijalankan, modal yang dimiliki, batas tanggungjawab dan kewajiban masing-masing pemilik, serta pembagian keuntungan masing-masing badan usaha (Kasmir dan Jakfar, 2003). Adapun

pengertian, kelebihan, dan kelemahan dari ketiga jenis badan usaha tersebut adalah sebagai berikut.

1) Perseorangan

Perusahaan perseorangan merupakan perusahaan yang dimiliki oleh perseorangan (hanya seorang).

Kelebihan perusahaan jenis ini disamping pendiriannya mudah adalah tidak diperlukan organisasi yang besar, tetapi cukup dengan organisasi dan manajemen yang sederhana. Kelemahan perusahaan ini adalah kebutuhan modal hanya dari pemilik sendiri dan untuk mencari modal dari luar relatif lebih sulit.

2) Firma (Fa)

Firma adalah suatu persekutuan untuk menjalankan usaha antara dua orang atau lebih dengan nama bersama, dimana tanggung jawab masing-masing anggota firma (disebut *firmant*) tidak terbatas; sedangkan laba yang akan diperoleh dari usaha tersebut akan dibagi bersama-sama. Demikian pula halnya jika menderita rugi, semuanya ikut menanggung.

Kelebihan dari Firma yaitu :

- Jumlah modalnya relatif besar dari usaha perseorangan sehingga lebih mudah untuk memperluas usahanya
- Lebih mudah memperoleh kredit karena mempunyai kemampuan finansial yang lebih besar
- Kemampuan manajemen lebih besar karena adanya pembagian kerja di antara para anggota. Disamping itu, semua keputusan di ambil bersama-sama.
- Risiko ditanggung bersama.
- Pembagian kerja dapat diatur sesuai kemampuan para pemilik.

- Modalnya dapat lebih besar dari perusahaan perseorangan.
- Perolehan kredit dari debitur dapat lebih mudah karena kepercayaan yang dimiliki lebih besar dari perusahaan perseorangan.

Sedangkan kekurangannya yaitu :

- Pengambilan keputusan biasanya lebih lambat dari perusahaan perseorangan karena pimpinan lebih dari seorang.
- Pimpinan dipegang oleh lebih dari satu orang sehingga memungkinkan timbulnya perselisihan paham di antara para sekutu
- Kerugian atau risiko yang dialami dan dilakukan salah satu anggota atau pemilik akan ditanggung bersama.
- Tidak ada pemisahan kekayaan perusahaan dengan kekayaan pemilik sehingga tanggung jawab pemilik tidak terbatas terhadap seluruh utang perusahaan.

3) Perseroan Komanditer (CV)

Perseroan Komanditer atau *Comanditer Vennotschap* (CV) merupakan persekutuan (sekutu aktif dan pasif) yang didirikan atas dasar kepercayaan. Sekutu aktif adalah sekutu yang menjalankan perusahaan dan berhak melakukan perjanjian dengan pihak ketiga. Sedangkan sekutu pasif adalah sekutu yang hanya menyertakan modal dalam persekutuan dan memiliki tanggung jawab hanya sebatas pada sejumlah modal yang ditanamkan pada perusahaan. Pada dasarnya, Perseroan Komanditer memiliki kelebihan dan kekurangan yang hampir sama dengan Firma karena sama-sama berbentuk persekutuan. Yang membedakan yaitu di dalam Perseroan Komanditer memiliki sekutu aktif yang bertanggung jawab penuh terhadap kebijakan-kebijakan perusahaan dan memiliki tanggung jawab yang tidak terbatas terhadap kekayaan dan utang perusahaan. Sehingga jika terjadi kerugian maka hanya

sekutu aktif yang menanggungnya sedangkan sekutu pasif hanya menerima pembagian untung atas modal tetapi tidak menanggung kerugian yang diderita perusahaan.

4) Perseroan Terbatas (PT)

Perseroan Terbatas (PT) adalah badan hukum perusahaan yang didirikan berdasarkan perjanjian untuk melakukan kegiatan usaha dengan modal tertentu, yang seluruhnya terbagi dalam bentuk saham. Dilihat dari segi status, Perseroan terbatas terbagi menjadi dua, yaitu Perseroan Tertutup (modal dan jumlah pegang sahamnya memenuhi kriteria tertentu dan tidak melakukan penawaran umum) dan Perseroan Terbuka (modal dan jumlah pegang sahamnya memenuhi kriteria tertentu dan melakukan penawaran umum). Adapun jenis modal yang dimiliki oleh PT yaitu : Modal Dasar (modal yang pertama kali dan tertera dalam akta notaris saat PT didirikan), Modal Ditempatkan/Dikeluarkan (modal yang telah ditempatkan/dikeluarkan oleh para pemegang saham), dan Modal setor (modal yang harus disetor oleh pemegang saham, berjumlah 50 % dari modal yang ditempatkan).

Kelebihan dari Perseroan Terbatas adalah sebagai berikut :

- - Kewajiban bersifat terbatas untuk para pemegang saham, sehingga mereka tidak memiliki kewajiban untuk obligasi dan hutang perusahaan.
- - Aset dan struktur perusahaan dapat melewati masa hidup dari pemegang sahamnya, pejabat atau direktur, atau bisa dikatakan memiliki masa hidup abadi. Ini menyebabkan stabilitas modal, yang dapat menjadikan investasi dalam proyek menjadi lebih besar dan dalam jangka waktu yang lebih panjang daripada aset perusahaan.

- - Manajemen dan spesialisasi memungkinkan pengelolaan modal yang efisien sehingga memungkinkan untuk melakukan ekspansi dengan menempatkan orang yang tepat untuk mencapai efisiensi maksimum dari modal yang ada.
- Sedangkan kelemahannya yaitu :
- - Untuk mendirikan sebuah PT tidaklah mudah karena membutuhkan biaya yang tidak sedikit, akta notaris dan izin khusus untuk usaha tertentu. Lalu dengan besarnya perusahaan tersebut, biaya pengorganisasian akan keluar sangat besar.
- Hubungan antar perorangan juga lebih formal dan berkesan kaku.

5) Perusahaan Negara (PN)

Perusahaan Negara adalah perusahaan yang didirikan berdasarkan undang-undang. Perusahaan negara terbagi atas beberapa jenis yaitu Perusahaan Jawatan (Perjan), Perusahaan Umum (Perum) dan Perusahaan Perseroan (Persero)

6) Perusahaan Daerah

Perusahaan daerah merupakan perusahaan yang didirikan dengan suatu peraturan daerah. Tujuannya untuk turut serta melaksanakan pembangunan daerah khususnya dan pembangunan ekonomi nasional umumnya.

7) Yayasan

Yayasan merupakan badan usaha yang tidak bertujuan mencari keuntungan dan lebih menekankan usahanya pada tujuan sosial. Modal berasal dari sumbangan, wakaf, hibah atau sumbangan lain.

8) Koperasi

Menurut UU No. 25 tahun 1995, koperasi adalah usaha yang beranggotakan prang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya

berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat berdasarkan asas kekeluargaan.

Dokumen penunjang usaha beserta izin-izin selalu diperlukan sebelum suatu usaha/perusahaan menjalankan kegiatannya. Dokumen dan izin-izin diperlukan guna melindungi kepentingan perusahaan itu sendiri dari berbagai hal yang berkaitan dengan hukum dan peraturan. Selain itu, dokumen dan izin-izin juga diperlukan bagi instansi tertentu sebagai data untuk melakukan berbagai pengawasan terhadap jalannya kegiatan usaha tersebut dari berbagai penyimpangan yang mungkin terjadi.

Dalam dunia bisnis, terdapat bermacam-macam izin usaha yang dibutuhkan oleh suatu usaha/perusahaan, tergantung jenis usaha yang dijalankan. Berikut ini adalah dokumen dan izin-izin yang diperlukan dalam pendirian usaha pendederan kerapu beserta tempat untuk mengurus dan memperoleh dokumen dan izin-izin tersebut di Kabupaten/ kota. Adapun izin yang dimaksud yaitu :

1. Surat Tanah diperoleh atau berhubungan pada Kantor Pertanahan Kabupaten/ Kota.
2. Akta Pendirian Bangunan diperoleh atau berhubungan pada Badan Pelayanan Perijinan Terpadu (BPPT) Kabupaten/ Kota.
3. Akta Notaris jika perusahaan persekutuan atau S.K. Pengesahan Badan Hukum oleh Menteri Kehakiman jika berbadan hukum usaha Perseroan Terbatas (PT),
4. Surat Rekomendasi Lokasi/Surat Izin Lokasi (ITU) diperoleh atau berhubungan pada Kantor Pertanahan Kabupaten/ Kota.

Persyaratan administrasi untuk mendapatkan Izin Tempat Usaha, yaitu :

- Permohonan bermaterai cukup
- Peta/sketsa lokasi usaha mengetahui kepala desa setempat
- Rekomendasi kepala desa setempat

- Rekomendasi camat setempat
- Rekomendasi instansi terkait
- Membayar biaya Fiskal Daerah (Surat Keterangan Fiskal).
- Foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- Foto copy Akte Lembaga/Perusahaan yang telah disahkan oleh pejabat yang berwenang.
- Pas photo pemohon izin ukuran 3 x 4 sebanyak 2 (dua) lembar
- Membayar biaya Retribusi sesuai dengan tarif sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (2). Besarnya biaya retribusi ITU adalah

- Usaha besar : Rp. 300.000
- Usaha menengah : Rp. 200.000
- Usaha kecil : Rp. 100.000

5. Ijin Mendirikan Bangunan (IMB)

Syarat - syarat:

- a. FC KTP
- b. FC pembayaran PBB terakhir
- c. FC sertifikat
- d. FC akte jual beli
- e. Izin Peruntukan Penggunaan Tanah (IPPT)
- f. Gambar teknik bangunan (blue print)
- g. Surat persetujuan tetangga kiri, kanan & belakang

Diperoleh atau berhubungan pada Badan Pelayanan Perijinan Terpadu (BPPT) Kabupaten/ Kota. Waktu pembuatan antara 10-15 hari kerja. IMB ini berlaku untuk selamanya sepanjang tidak ada perubahan pengembangan atau renovasi

bangunan. Besarnya biaya retribusi IMB adalah 0.005% dari biaya pembuatan bangunan.

6. Nomer Pokok Wajib Pajak

Nomor Pokok Wajib Pajak biasa disingkat dengan NPWP adalah nomor yang diberikan kepada wajib pajak (WP) sebagai sarana dalam administrasi perpajakan yang dipergunakan sebagai tanda pengenal diri atau identitas wajib pajak dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya. Pendaftaran Untuk Mendapatkan NPWP adalah sebagai berikut :

- a. Berdasarkan sistem self assessment setiap WP wajib mendaftarkan diri ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP) atau melalui Kantor Penyuluhan dan Pengamatan Potensi Perpajakan (KP4) yang wilayah kerjanya meliputi tempat tinggal atau tempat kedudukan WP, untuk diberikan NPWP.
- b. Kewajiban mendaftarkan diri berlaku pula terhadap wanita kawin yang dikenakan pajak secara terpisah, karena hidup terpisah berdasarkan keputusan hakim atau dikehendaki secara tertulis berdasarkan perjanjian pemisahan penghasilan dan harta.
- c. Wajib Pajak Orang Pribadi Pengusaha Tertentu yang mempunyai tempat usaha berbeda dengan tempat tinggal, selain wajib mendaftarkan diri ke KPP yang wilayah kerjanya meliputi tempat tinggalnya, juga diwajibkan mendaftarkan diri ke KPP yang wilayah kerjanya meliputi tempat kegiatan usaha dilakukan.
- d. Wajib Pajak Orang Pribadi yang tidak menjalankan usaha atau pekerjaan bebas, bila sampai dengan suatu bulan memperoleh penghasilan yang jumlahnya telah melebihi Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) setahun, wajib mendaftarkan diri paling lambat pada akhir bulan berikutnya.

- e. WP Orang Pribadi lainnya yang memerlukan NPWP dapat mengajukan permohonan untuk memperoleh NPWP.

Untuk mendapatkan NPWP Wajib Pajak (WP) mengisi formulir pendaftaran dan menyampaikan secara langsung atau melalui pos ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP) atau Kantor Penyuluhan dan Pengamatan Potensi Perpajakan (KP4) setempat dengan melampirkan:

- a. Untuk WP Orang Pribadi Non-Usahawan: Fotokopi Kartu Tanda Penduduk bagi penduduk Indonesia atau foto kopi paspor ditambah surat keterangan tempat tinggal dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa bagi orang asing.
- b. Untuk WP Orang Pribadi Usahawan :
- Fotokopi KTP bagi penduduk Indonesia atau fotokopi paspor ditambah surat keterangan tempat tinggal dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa bagi orang asing;
 - Surat Keterangan tempat kegiatan usaha atau pekerjaan bebas dari instansi yang berwenang minimal lurah atau Kepala desa.
- c. Untuk WP Badan :
- Fotokopi akte pendirian dan perubahan terakhir atau surat keterangan penunjukkan dari kantor pusat bagi BUT;
 - Fotokopi KTP bagi penduduk Indonesia atau fotokopi paspor ditambah surat keterangan tempat tinggal dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa bagi orang asing, dari salah seorang pengurus aktif;
 - Surat Keterangan tempat kegiatan usaha dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa.
- d. Untuk Bendaharawan sebagai Pemungut/ Pemetong:

- Fotokopi KTP bendaharawan;
 - Fotokopi surat penunjukan sebagai bendaharawan.
- e. Untuk Joint Operation sebagai wajib pajak Pemotong/pemungut:
- Fotokopi perjanjian kerja sama sebagai *joint operation*;
 - Fotokopi NPWP masing-masing anggota *joint operation*;
 - Fotokopi KTP bagi penduduk Indonesia atau fotokopi paspor ditambah surat keterangan tempat tinggal dari instansi yang berwenang minimal Lurah atau Kepala Desa bagi orang asing, dari salah seorang pengurus joint operation.
1. Wajib Pajak dengan status cabang, orang pribadi pengusaha tertentu atau wanita kawin tidak pisah harta harus melampirkan foto kopi surat keterangan terdaftar.
 2. Apabila permohonan ditandatangani orang lain harus dilengkapi dengan surat kuasa khusus.
NPWP diperoleh atau berhubungan pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Kabupaten/ Kota.
7. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- Tanda bukti perusahaan adalah bukti bahwa Perusahaan/Badan Usaha telah melakukan Wajib Daftar Perusahaan berdasarkan Undang-undang Nomor 3 Tahun 1982 Tentang "Wajib Daftar Perusahaan". Tanda Daftar Perusahaan (TDP) wajib dimiliki oleh perusahaan/badan usaha Penanaman Modal Asing (PT-PMA), PT Non PMA, CV, Koperasi, Firma atau perusahaan perorangan yang dikeluarkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota/Kabupaten cq. Kantor Pendaftaran Perusahaan. masa berlaku tanda daftar Perusahaan berlaku selaku 5 (lima) tahun sejak tanggal dikeluarkan.

- ❖ Syarat-Starat TDP (Tanda Daftar Perusahaan)

1. Formulir diisi dan di Foto copy 2X
2. Foto copy Akta Perusahaan/Akta Perubahan.
3. Foto copy dan asli pengesahan dari kehakiman/pengadilan untuk CV dan FIRMA/keterangan notaris + Bukti FIAN/PNBP.

4. Foto copy SIUP/izin lainnya.

5. Foto copy NPWP

6. Foto copy KTP Dirut

7. Foto copy Domisili Perusahaan

8. TDP asli bagi perpanjangan.

❖ Biaya

- | | |
|------------------------------|----------------|
| 1. Perserorangan Terbatas | = Rp.100.000,- |
| 2. Koperasi | = Rp. 5.000,- |
| 3. Persekutuan Komanditer | = Rp. 25.000,- |
| 4. Firma | = Rp. 25.000,- |
| 5. Perusahaan Perorangan | = Rp. 10.000,- |
| 6. Perusahaan Negara/ Daerah | = Rp. 50.000,- |
| 7. Bentuk Perusahaan Lain | = Rp.100.000,- |
| 8. Perusahaan Asing | = Rp.250.000,- |
| 9. Salinan Resmi | = Rp. 5.000,- |
| 10. Petikan Resmi | = Rp. 5.000,- |

Waktu pembuatan antara 10 hari kerja. Diperoleh atau berhubungan pada Badan Pelayanan Perijinan Terpadu (BPPT) Daerah Kabupaten/ Kota.

8. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) diperoleh atau berhubungan pada Badan Pelayanan Perijinan Terpadu (BPPT) Kabupaten/ Kota.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 289/MPP/Kep/10/2001 tentang Ketentuan Standar Pemberian Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)

- Syarat dan Kelengkapan Dokumen

Mengisi Formulir permohonan dilampiri dengan :

A. Perusahaan yang berbentuk badan hukum :

1. Foto copy Akta Notaris Pendirian Perusahaan
 - a. Foto copy Surat Keputusan Pengesahan Badan Hukum dari Menteri Kehakiman bagi Perseroan Terbatas
 - b. Foto copy Akta Notaris yang telah didaftarkan pada Pengadilan Negeri bagi Perusahaan Persekutuan
 - c. Foto copy Pendirian koperasi yang telah mendapatkan pengesahan dari instansi berwenang bagi usaha yang berbentuk Koperasi.
2. Foto copy NPWP
3. Foto copy KTP Direktur/ Penanggung Jawab yang masih berlaku
4. Surat Asli Keterangan Domisili Perusahaan dari Kelurahan
5. Foto copy Surat Ijin dari Pemerintah Kota bagi kegiatan perdagangan yang dipersyaratkan berdasarkan ketentuan Undang-undang Gangguan (HO).
6. Neraca Awal Perusahaan
7. Foto copy Status Kepemilikan Tempat Usaha

B. Perusahaan Perorangan

1. Foto copy KTP Pemilik/ Penanggung Jawab yang masih berlaku
2. Foto copy NPWP

3. Foto copy Surat Ijin dari Pemerintah Kota bagi kegiatan perdagangan yang dipersyaratkan berdasarkan ketentuan Undang-undang Gangguan (HO)
4. Surat Asli Keterangan Domisili Perusahaan dari kelurahan
5. Neraca Awal Perusahaan
6. Foto copy Status Kepemilikan Tempat Usaha

Jangka Waktu Penyelesaian Maksimal 5 (lima) hari kerja terhitung setelah persyaratan dipenuhi

- Biaya:

Besar	Rp. 2.750.000
Menengah	Rp. 1.750.000
Kecil	Rp. 850.000

SIUP berlaku selama Perusahaan menjalankan kegiatan usahanya

9. Izin Gangguan (HO)

a. Permohonan Baru

1. Mengisi form pendaftaran (dari UPT);
 2. Copy KTP pemohon
 3. Copy Akta Pendirian Perusahaan/ Perubahan jika ada bagi perusahaan yg berbadan hukum ;
 4. Copy sertifikat / keterangan kepemilikan tanah (Akta jual beli atau lainnya);
 5. Surat keterangan tidak keberatan dari tetangga dilampiri fotocopy KTP yang masih berlaku ;
 6. Dokumen AMDAL/ UKL-UPL /SPPL;(Disyahkan oleh Pejabat yang berwenang) ;
 7. Copy Izin Prinsip Bupati (Tower;SPBU;Pabrik;Bangunan Khusus lainnya).
- ##### b. Perubahan Nama Badan Usaha; (Jenis Usaha Alamat Dan Pemilik Tetap) .

1. Surat permohonan dari pemohon izin ;
2. Copy KTP pemohon
3. Copy Akta Pendirian Perusahaan/ Perubahan jika ada bagi perusahaan yg berbadan hukum ;
- c. Ganti Pemilik (Nama Badan Usaha, Alamat Dan Jenis Usaha Tetap)

Surat permohonan dari HO -Luas ruang tempat usaha yang ada gangguannya per meter persegi sbb :

1. Kelas I dikenakan Rp. 2.000,-
2. Kelas II dikenakan Rp.1.750,-
3. Kelas III dikenakan Rp. 1.500,-
4. Kelas IV dikenakan Rp-. 1.250,-

Waktu pembuatan antara 12 hari kerja. Izin gangguan (HO) diperoleh atau berhubungan pada Badan Pelayanan Perijinan Terpadu (BPPT) Kabupaten/ Kota.

Surat Izin Usaha Perikanan diperoleh atau berhubungan pada Badan Pelayanan Perijinan Terpadu (BPPT) Kabupaten/ Kota.

Persyaratan

- Warga Negara Indonesia.
- Photo copy KTP
- Photo copy Akte Pendirian Perusahaan / Koperasi.
- Pas foto pemilik ukuran 4 x 6.
- Surat Izin Tempat Usaha (SITU).
- Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
- Photo copy Tanda Daftar Perusahaan.
- Nomor Pokok Wajib Pajak.
- Mengisi formulir permohonan (blanko A2) bermaterai Rp. 2.000,-

- Mengisi formulir Data-data Perusahaan (blanko A3).

Persyaratan masing-masing tersebut diatas dalam rangkap 4 (empat). Biaya retribusi Surat Izin Usaha Perikanan sebesar Rp.7.500 dengan waktu pembuatan 1 hari kerja. Surat Izin Usaha Perikanan diperoleh atau berhubungan pada Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten/ Kota.

Adapun hal-hal mengenai usaha perikanan telah diatur dalam Undang-undang Republik Indonesia No. 31 tentang Perikanan, yaitu pasal 25 dan pasal 26. Pasal 25 berbunyi "Usaha perikanan dilaksanakan dalam sistem bisnis perikanan yang meliputi praproduksi, produksi, pengolahan, dan pemasaran". Sedangkan pasal 26 berbunyi "(1) Setiap orang yang melakukan usaha perikanan di bidang penangkapan, pembudidayaan, pengangkutan, pengolahan, dan pemasaran ikan di wilayah pengelolaan perikanan Republik Indonesia wajib memiliki SIUP. (2) Kewajiban memiliki siup sebagaimana dimaksud ayat satu, tidak berlaku bagi nelayan kecil dan atau pembudidaya ikan kecil".

11) Persetujuan Prinsip diperoleh atau berhubungan pada Kantor Bupati Kabupaten/ Kota.

12) Izin Usaha Industri

Peraturan Daerah Kabupaten Kendal Nomor 26 Tahun 2001 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pemberian Izin Usaha Industri, Izin Usaha Perdagangan, Tanda Daftar Gudang dan Tanda Daftar Perusahaan.

I. Permohonan Baru :

1. Surat Keterangan dari Desa/Kelurahan (Domisili);
2. Fotocopy KTP Pemohon ;
3. Akte Pendirian Perusahaan (bagi yg berbadan hukum) ;
4. Pernyataan pengelolaan UKL,UPL dan SPPL

5. Fotocopy ITU / HO (apabila usahanya menimbulkan dampak / gangguan);

6. Fotocopy NPWP (bila ada) ;

II. Permohonan Baru:

Kategori Kecil = Rp 50.000,-

Kategori Menengah = Rp 100.000,-

Kategori Besar = Rp 180.000,-

Waktu pembuatan antara 12 hari kerja. IUI diperoleh atau berhubungan pada Badan Pelayanan Perijinan Terpadu (BPPT) Kabupaten/ Kota.

13) Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) dan Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), untuk kendaraan/mobil pengangkut bahan baku/produk perusahaan, diperoleh atau berhubungan pada Sistem Administrasi Manunggal di bawah Satu Atap (Samsat) Kabupaten/ Kota.

Pajak dalam istilah asing disebut: tax (Inggris); import contribution, taxe, droit (Perancis); Steuer, Abgabe, Gebuhr (Jerman); impuesto contribution, tributo, gravamen, tasa (Spannyol) dan belasting (Belanda). Dalam literatur Amerika selain istilah tax dikenal pula istilah tariff.

Prof. Dr. P.J.A. Andriani merumuskan Pajak adalah iuran kepada negara (yang dapat dipaksakan) yang terutang oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan dengan tidak mendapat prestasi kembali, yang langsung dapat ditunjuk, dan yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum berhubungan dengan tugas negara untuk menyelenggarakan pemerintahan.

Sedangkan Prof. Dr. Rochmat Soemitro SH, merumuskan pajak adalah iuran rakyat kepada Kas Negara (peralihan kekayaan dari sektor partikulir ke sektor pemerintah) berdasarkan Undang-Undang (dapat di paksakan) dengan tiada

mendapat jasa timbal (tegen prestasi), yang langsung dapat ditunjukkan dan digunakan untuk membiayai pengeluaran umum. (Sofa, 2008)

Sebagaimana halnya perekonomian dalam suatu rumah tangga atau perusahaan, perekonomian negara juga mengenal sumber-sumber penerimaan dan pos-pos pengeluaran. Pajak merupakan sumber utama penerimaan negara. Tanpa pajak, sebagian besar kegiatan negara sulit untuk dapat dilaksanakan. Penggunaan uang pajak meliputi mulai dari belanja pegawai sampai dengan pembiayaan berbagai proyek pembangunan. Pembangunan sarana umum seperti jalan-jalan, jembatan, sekolah, rumah sakit/puskesmas, kantor polisi dibiayai dengan menggunakan uang yang berasal dari pajak. Uang pajak juga digunakan untuk pembiayaan dalam rangka memberikan rasa aman bagi seluruh lapisan masyarakat. Setiap warga negara mulai saat dilahirkan sampai dengan meninggal dunia, menikmati fasilitas atau pelayanan dari pemerintah yang semuanya dibiayai dengan uang yang berasal dari pajak. Dengan demikian jelas bahwa peranan penerimaan pajak bagi suatu negara menjadi sangat dominan dalam menunjang jalannya roda pemerintahan dan pembiayaan pembangunan

Secara umum, pajak yang berlaku di Indonesia dapat dibedakan menjadi Pajak Pusat dan Pajak Daerah. Pajak Pusat adalah pajak-pajak yang dikelola oleh Pemerintah Pusat yang dalam hal ini sebagian dikelola oleh Direktorat Jenderal Pajak - Departemen Keuangan. Sedangkan Pajak Daerah adalah pajak-pajak yang dikelola oleh Pemerintah Daerah baik di tingkat Propinsi maupun Kabupaten/Kota. Pajak-pajak Pusat yang dikelola oleh Direktorat Jenderal Pajak:

1. Pajak Penghasilan (PPH)

PPH adalah pajak yang dikenakan kepada orang pribadi atau badan atas penghasilan yang diterima atau diperoleh dalam suatu Tahun Pajak. Yang dimaksud dengan penghasilan adalah setiap tambahan kemampuan ekonomis yang berasal baik dari Indonesia maupun dari luar Indonesia yang dapat digunakan untuk konsumsi atau untuk menambah kekayaan dengan nama dan dalam bentuk apapun. Dengan demikian maka penghasilan itu dapat berupa keuntungan usaha, gaji, honorarium, hadiah, dan lain sebagainya.

Pajak Penghasilan (PPH) Pasal 23 adalah pajak yang dipotong atas penghasilan yang berasal dari modal, penyerahan jasa, atau hadiah dan penghargaan, selain yang telah dipotong PPh Pasal 21. Pemotong dan Penerima Penghasilan yang Dipotong PPh Pasal 23

1. Pemotong PPh Pasal 23:

- a. badan pemerintah;
- b. wajib Pajak badan dalam negeri;
- c. penyelenggaraan kegiatan;
- d. bentuk usaha tetap (BUT);
- e. perwakilan perusahaan luar negeri lainnya;
- f. Wajib Pajak Orang pribadi dalam negeri tertentu, yang ditunjuk oleh Direktur Jenderal Pajak.

2. Penerima penghasilan yang dipotong PPh Pasal 23:

- a. WP dalam negeri;
- b. BUT

Potongan Pajak Penghasilan sebesar 15% dari jumlah *bruto* dan tidak termasuk Pajak Pertambahan Nilai. Saat Terutang, Penyetoran, dan SPT Masa PPh Pasal 23 :

- a. PPh Pasal 23 terutang pada akhir bulan dilakukannya pembayaran atau akhir bulan terutangnya penghasilan yang bersangkutan, tergantung peristiwa yang terjadi terlebih dahulu.
- b. PPh Pasal 23 disetor oleh Pemotong Pajak paling lambat tanggal sepuluh bulan takwim berikutnya setelah bulan saat terutang pajak.
- c. SPT Masa disampaikan ke Kantor Pelayanan Pajak setempat, paling lambat 20 hari setelah Masa Pajak berakhir.

Pemotong Pajak harus memberikan Bukti Pemotongan PPh Pasal 23 kepada Wajib Pajak Orang Pribadi atau badan yang telah dipotong PPh Pasal 23.

2. Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

PPN adalah pajak yang dikenakan atas konsumsi Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak di dalam Daerah Pabean. Orang Pribadi, perusahaan, maupun pemerintah yang mengkonsumsi Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak dikenakan PPN. Pada dasarnya, setiap barang dan jasa adalah Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak, kecuali ditentukan lain oleh Undang-undang PPN. Tarif PPN adalah tunggal yaitu sebesar 10%. Dalam hal ekspor, tarif PPN adalah 0%. Yang dimaksud Dengan Pabean adalah wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, perairan, dan ruang udara di atasnya.

Pada dasarnya semua barang dan jasa merupakan Barang Kena Pajak dan Jasa Kena Pajak, sehingga dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), kecuali jenis barang dan jenis jasa sebagaimana ditetapkan dalam Pasal 4A Undang-Undang

Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2000 tidak dikenakan PPN, yaitu:

A. Jenis Barang Yang Tidak Dikenakan PPN

- i. Barang hasil pertambangan atau hasil pengeboran yang diambil langsung dari sumbernya, meliputi:
 - a. Minyak mentah;
 - b. Gas bumi;
 - c. Panas bumi;
 - d. Pasir dan kerikil;
 - e. Batu bara sebelum diproses menjadi briket batu bara; dan
 - f. Bijih timah, bijih besi, bijih emas, bijih tembaga, bijih nikel, bijih perak, serta bijih bauksit.
 - g. Barang hasil pertambangan dan pengeboran lainnya yang diambil langsung dari sumbernya.
- ii. Barang kebutuhan pokok yang sangat dibutuhkan oleh rakyat banyak, yaitu :
 - a. Segala jenis beras dan gabah, seperti beras putih, beras merah, beras ketan hitam atau beras ketan putih dalam bentuk:
 - Beras berkulit (padi atau gabah) selain untuk benih;
 - Digiling;
 - Beras setengah giling atau digiling seluruhnya, disosoh, dikilapkan maupun tidak;
 - Beras pecah;
 - Menir (groats) dari beras.

- b. Segala jenis jagung, seperti jagung putih, jagung kuning, jagung kuning kemerahan atau popcorn (jagung brondong), dalam bentuk:
- Jagung yang telah dikupas maupun belum/ jagung tongkol dan biji jagung/jagung pipilan;
 - Munir (groats) / beras jagung, sepanjang masih dalam bentuk butiran.
- c. Sagu, dalam bentuk :
- Empulur sagu;
 - Tepung, tepung kasar dan bubuk dari sagu.
- d. Segala jenis kedelai, seperti kedelai putih, kedelai hijau, kedelai kuning atau kedelai hitam dalam bentuk pecah atau utuh;
- e. Garam baik yang beryodium maupun tidak beriodium termasuk:
- Garam meja;
 - Garam dalam bentuk curah atau kemasan 50 Kg atau lebih, dengan kadar Na CL 94,7 % (dry basis).
- iii. Makanan dan minuman yang disajikan di hotel, restoran, rumah makan, warung, dan sejenisnya, meliputi makanan dan minuman baik yang dikonsumsi di tempat maupun tidak; tidak termasuk makanan dan minuman
- iv. Uang, emas batangan, dan surat-surat berharga.

B. Jenis Jasa Yang Tidak Dikenakan PPN

1. Jasa di bidang pelayanan kesehatan medik, meliputi:

- o Jasa dokter umum, jasa dokter spesialis, jasa dokter gigi;
- o Jasa dokter hewan;
- o Jasa ahli kesehatan seperti akupuntur, ahli gizi, fisioterapi, ahli gigi;
- o Jasa kebidanan, dan dukun bayi;

- Jasa paramedis, dan perawat; dan
 - Jasa rumah sakit, rumah bersalin, klinik kesehatan, laboratorium kesehatan, dan sanatorium.
2. Jasa di bidang pelayanan sosial, meliputi:
- Jasa pelayanan panti asuhan dan panti jompo;
 - Jasa pemadam kebakaran kecuai yang bersifat komersial;
 - Jasa pemberian pertolongan pada kecelakaan;
 - Jasa lembaga rehabilitasi kecuai yang bersifat komersial;
 - Jasa pemakaman termasuk krematorium;
 - Jasa di bidang olah raga kecuai yang bersifat komersial.
 - Jasa pelayanan sosial lainnya kecuai yang bersifat komersial.
3. Jasa di bidang pengiriman surat dengan perangko yang dilakukan oleh PT. Pos Indonesia (Persero);
4. Jasa di bidang perbankan, asuransi, dan sewa guna usaha dengan hak opsi, meliputi :
- a. Jasa perbankan, kecuai jasa penyediaan tempat untuk menyimpan barang dan surat berharga, jasa penitipan untuk kepentingan pihak lain berdasarkan surat kontrak (perjanjian), serta anjak piutang.
 - b. Jasa asuransi, tidak termasuk broker asuransi; dan
 - c. Jasa Sewa Guna Usaha dengan Hak Opsi.
5. Jasa di bidang keagamaan, meliputi :
- a. Jasa pelayanan rumah ibadah;
 - b. Jasa pemberian khotbah atau dakwah; dan
 - c. Jasa lainnya di bidang keagamaan.
6. Jasa di bidang pendidikan, meliputi :

- a. Jasa penyelenggaraan pendidikan sekolah, seperti jasa penyelenggaraan pendidikan umum, pendidikan kejuruan, pendidikan luar biasa, pendidikan kedinasan, pendidikan keagamaan, pendidikan akademik dan pendidikan profesional;
 - b. Jasa penyelenggaraan pendidikan luar sekolah, seperti kursus-kursus.
7. Jasa di bidang kesenian dan hiburan yang telah dikenakan pajak tontonan termasuk jasa di bidang kesenian yang tidak bersifat komersial, seperti pementasan kesenian tradisional yang diselenggarakan secara cuma-cuma.
 8. Jasa di bidang penyiaran yang bukan bersifat iklan seperti jasa penyiaran radio atau televisi baik yang dilakukan oleh instansi Pemerintah maupun swasta yang bukan bersifat iklan dan tidak dibiayai oleh sponsor yang bertujuan komersial.
 9. Jasa di bidang angkutan umum di darat dan di air, meliputi jasa angkutan umum di darat, di laut, di danau maupun di sungai yang dilakukan oleh Pemerintah maupun oleh swasta.
 10. Jasa di bidang tenaga kerja, meliputi:
 - a. Jasa tenaga kerja;
 - b. Jasa penyediaan tenaga kerja sepanjang Pengusaha penyedia tenaga kerja tidak bertanggung jawab atas hasil kerja dari tenaga kerja tersebut; dan
 - c. Jasa penyelenggaraan latihan bagi tenaga kerja.
 11. Jasa di bidang perhotelan, meliputi:
 - a. Jasa persewaan kamar termasuk tambahannya di hotel, rumah penginapan, motel, losmen, hostel, serta fasilitas yang terkait dengan kegiatan perhotelan untuk tamu yang menginap; dan
 - b. Jasa persewaan ruangan untuk kegiatan acara atau pertemuan di hotel, rumah penginapan, motel, losmen dan hostel.

12. Jasa yang disediakan oleh Pemerintah dalam rangka menjalankan pemerintahan secara umum, meliputi jenis-jenis jasa yang dilaksanakan oleh instansi pemerintah seperti pemberian Izin Mendirikan Bangunan (1MB), pemberian Ijin Usaha Perdagangan, pemberian Nomor Pokok Wajib Pajak dan pembuatan Kartu Tanda Penduduk (KTP).

3. Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPn BM)

Selain dikenakan PPN, atas barang-barang kena pajak tertentu yang tergolong mewah, juga dikenakan PPn BM. Yang dimaksud dengan Barang Kena Pajak yang tergolong mewah adalah :

- a. Barang tersebut bukan merupakan barang kebutuhan pokok; atau
- b. Barang tersebut dikonsumsi oleh masyarakat tertentu; atau
- c. Pada umumnya barang tersebut dikonsumsi oleh masyarakat berpenghasilan tinggi; atau
- d. Barang tersebut dikonsumsi untuk menunjukkan status; atau
- e. Apabila dikonsumsi dapat merusak kesehatan dan moral masyarakat, serta mengganggu ketertiban masyarakat.

4. Bea Meterai

Bea Meterai adalah pajak yang dikenakan atas dokumen, seperti surat perjanjian, akta notaris, serta kwitansi pembayaran, surat berharga, dan efek, yang memuat jumlah uang atau nominal diatas jumlah tertentu sesuai dengan ketentuan.

5. Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)

a. Pengertian

Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) adalah Pajak Negara yang dikenakan terhadap bumi dan atau bangunan berdasarkan Undang-undang nomor 12 Tahun 1985 tentang Pajak Bumi dan Bangunan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang nomor 12 Tahun 1994. PBB adalah pajak yang bersifat kebendaan dalam arti besarnya pajak terutang ditentukan oleh keadaan objek yaitu bumi/tanah dan atau bangunan. Keadaan subyek (siapa yang membayar) tidak ikut menentukan besarnya pajak.

b. Objek PBB

Objek PBB adalah “Bumi dan atau Bangunan”:

- Bumi:

Permukaan bumi (tanah dan perairan) dan tubuh bumi yang ada di pedalaman serta laut wilayah Indonesia, Contoh : sawah, ladang, kebun, tanah, pekarangan, tambang, dll.

- Bangunan :

Konstruksi teknik yang ditanam atau dilekatkan secara tetap pada tanah dan atau perairan. Contoh : rumah tempat tinggal, bangunan tempat usaha, gedung bertingkat, pusat perbelanjaan, emplasemen, pagar mewah, dermaga, taman mewah, fasilitas lain yang memberi manfaat, jalan tol, kolam renang, anjungan minyak lepas pantai, dll

c. Objek Pajak Yang Tidak Dikenakan PBB

Objek pajak yang tidak dikenakan PBB adalah objek yang :

1. Digunakan semata-mata untuk melayani kepentingan umum dibidang ibadah, sosial, kesehatan, pendidikan dan kebudayaan nasional yang tidak dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan, seperti mesjid, gereja, rumah sakit pemerintah, sekolah, panti asuhan, candi, dan lain-lain,
2. Digunakan untuk kuburan, peninggalan purbakala atau yang sejenis dengan itu.
3. Merupakan hutan lindung, suaka alam, hutan wisata, taman nasional, tanah penggembalaan yang dikuasai oleh desa, dan tanah negara yang belum dibebani suatu hak.
4. Digunakan oleh perwakilan diplomatik berdasarkan asas perlakuan timbal balik.
5. Digunakan oleh badan dan perwakilan organisasi internasional yang ditentukan oleh Menteri Keuangan.

d. Subjek Pajak dan Wajib Pajak

Subyek Pajak adalah orang pribadi atau badan yang secara nyata:

- mempunyai suatu hak atas bumi, dan atau;
- memperoleh manfaat atas bumi, dan atau;
- memiliki bangunan, dan atau;
- menguasai bangunan, dan atau;
- memperoleh manfaat atas bangunan.

e. Cara Mendaftarkan Objek PBB

Orang atau Badan yang menjadi Subjek PBB harus mendaftarkan Objek Pajaknya ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Pratama, Kantor Pelayanan PBB (KP PBB), Kantor Pelayanan Penyuluhan dan Konsultasi Perpajakan (KP2KP) atau Kantor Penyuluhan dan Pengamatan Potensi Perpajakan (KP4) yang wilayah kerjanya meliputi letak objek tersebut, dengan menggunakan formulir Surat Pemberitahuan Objek Pajak (SPOP) yang tersedia gratis di KPP Pratama, KP PBB, KP2KP atau KP4 setempat.

f. Dasar Pengenaan PBB

Dasar pengenaan PBB adalah "Nilai Jual Objek Pajak (NJOP)". NJOP ditetapkan perwilayah berdasarkan keputusan Menteri Keuangan dengan mendengar pertimbangan gubernur serta memperhatikan:

1. Harga rata-rata yang diperoleh dari transaksi jual beli yang terjadi secara wajar;
2. Perbandingan harga dengan objek lain yang sejenis yang letaknya berdekatan dan fungsinya sama dan telah diketahui harga jualnya;
3. Nilai perolehan baru;
4. Penentuan Nilai Jual Objek Pajak pengganti.

g. Nilai Jual Objek Pajak Tidak Kena Pajak (NJOPTKP)

NJOPTKP adalah batas NJOP atas bumi dan/atau bangunan yang tidak kena pajak. Besarnya NJOPTKP untuk setiap daerah Kabupaten/Kota serendah-rendahnya Rp.8000.000,- dan setinggi-tingginya Rp 12.000.000,- dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Setiap Wajib Pajak memperoleh pengurangan NJOPTKP sebanyak satu kali dalam satu Tahun Pajak.
- b. Apabila Wajib Pajak mempunyai beberapa Objek Pajak, maka yang mendapatkan pengurangan NJOPTKP hanya satu Objek Pajak yang nilainya terbesar dan tidak bisa digabungkan dengan Objek Pajak lainnya.

h. Dasar Penghitungan PBB

Dasar penghitungan PBB adalah Nilai Jual Kena Pajak (NJKP). Besarnya NJKP adalah sebagai berikut;

- Objek pajak perkebunan adalah 40%
- Objek pajak kehutanan adalah 40%
- Objek pajak pertambangan adalah 20%
- Objek pajak lainnya (pedesaan dan perkotaan):
 - apabila NJOP-nya > Rp. 1.000.000.000,00 adalah 40%
 - apabila NJOP-nya < Rp. 1.000.000.000,00 adalah 20%

i. Tarif PBB

Besarnya tarif PBB adalah 0,5%

- Cara menghitung PBB

Berdasarkan ketentuan pasal 3 ayat 2 Undang-Undang PBB No. 12 Tahun 1985 cara menghitung pajak bumi dan bangunan adalah sebagai berikut:

$$\text{PBB terutang} = \text{NJOP} - \text{NJOPTKP} \times \% \text{ NJKP} \times \% \text{ Tarif PBB}$$

NJOP = Luas m² X harga m²

NJOPTKP = Nilai jual tidak kena pajak (Rp 8000.000,- hingga Rp 12.000.000)

NJKP = nilai jual kena pajak (20% - 100% dari NJOP)

j. Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan (BPHTB)

BPHTB adalah pajak yang dikenakan atas perolehan hak atas tanah dan atau bangunan. Seperti halnya PBB, walaupun BPHTB dikelola oleh Pemerintah Pusat namun realisasi penerimaan BPHTB seluruhnya diserahkan kepada Pemerintah Daerah baik Propinsi maupun Kabupaten/Kota sesuai dengan ketentuan.

Pajak-pajak yang dipungut oleh Pemerintah Daerah baik Propinsi maupun Kabupaten/Kota antara lain meliputi :

1. Pajak Propinsi

- a. Pajak Kendaraan Bermotor dan Kendaraan di Atas Air;
- b. Bea Balik Nama Kendaraan Bermotor dan Kendaraan di Atas Air;
- c. Pajak Bahan Bakar Kendaraan Bemotor;
- d. Pajak Pengambilan dan Pemanfaatan Air Bawah Tanah dan Air Permukaan.

2. Pajak Kabupaten/Kota

- a. Pajak Hotel;
- b. Pajak Restoran;
- c. Pajak Hiburan;
- d. Pajak Reklame;
- e. Pajak Penerangan Jalan;
- f. Pajak Pengambilan Bahan Galian Golongan C;
- g. Pajak Parkir.

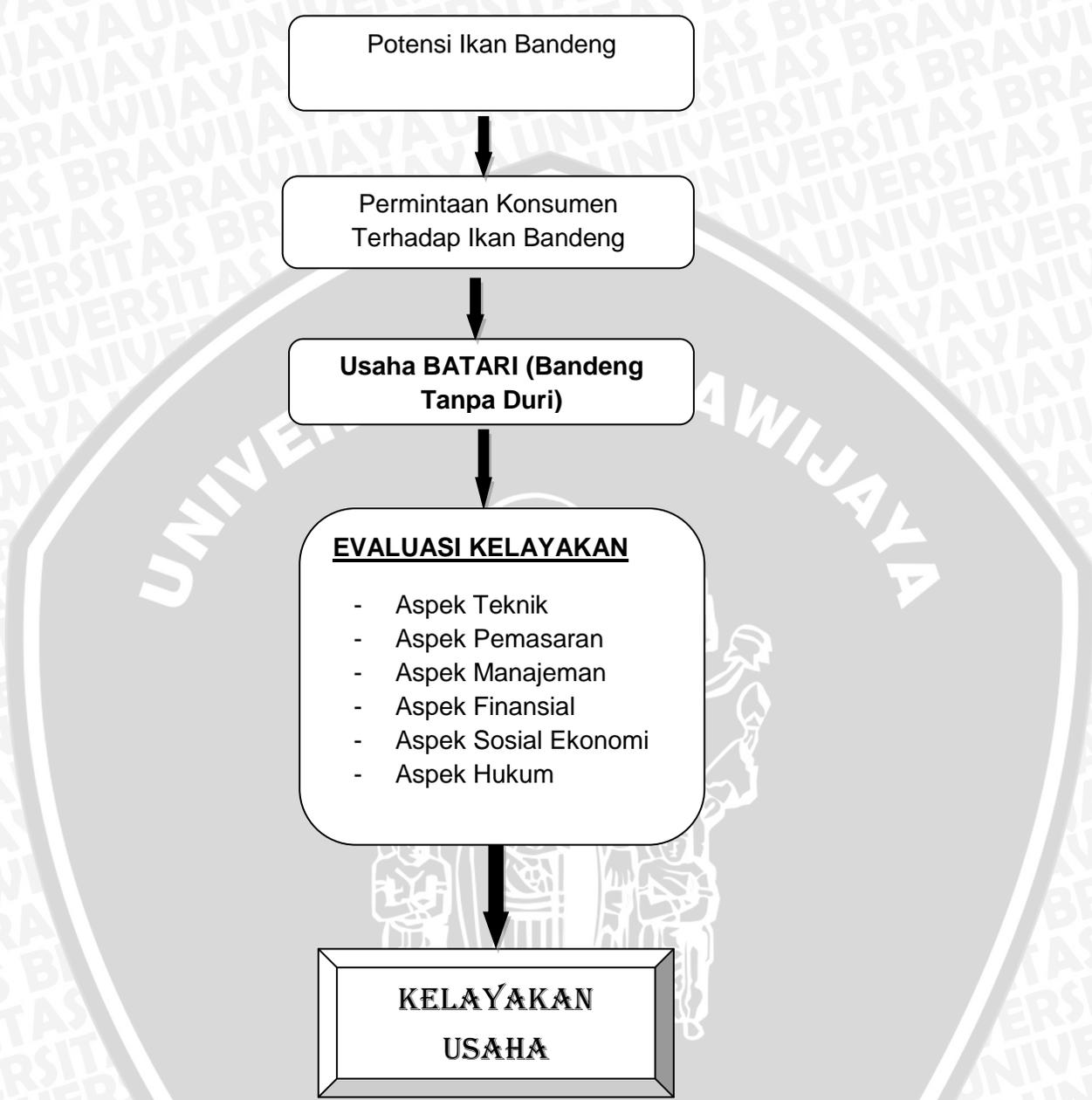
2.5 Kerangka Pemikiran.

Peluang pasar untuk produk BATARI (Bandeng Tanpa Duri) ini sangat besar, karena didukung adanya peningkatan permintaan yang cukup besar untuk produk Bandeng sendiri untuk memenuhi kebutuhan dalam kota Gresik dan juga luar kota

Gresik bahkan di luar Jawa Timur. Kesadaran masyarakat 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 ini. Dinas Perikanan & Kelautan Kota Gresik juga memberikan dukungan dalam program pelatihan produksi dan kelayakan usaha serta sosialisasi keunggulan produk BATARI dibandingkan dengan Bandeng Presto. Dikatakan BATARI tidak memiliki risiko hilangnya kandungan gizi yang terdapat pada Bandeng tersebut dan lebih bervariasi dalam penyajiannya karena dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan. Kemampuan memperoleh bahan baku yang cukup mudah dikarenakan pada umumnya masyarakat kota gresek khususnya daerah Kecamatan Manyar dan Bungah adalah pembudidaya tambak Bandeng.

Adanya permintaan produk BATARI (Bandeng Tanpa Duri) memberikan peluang bagi petani tambak bandeng maupun pengusaha. Untuk dapat memanfaatkan peluang tersebut menjadi suatu usaha bisnis diperlukan sedikitnya pengetahuan dan teknologi serta sarana, prasarana yang menunjang kegiatan tersebut. Untuk mendirikan suatu usaha maka tidak terlepas dari modal dan biaya karena kedua factor ini sangat menentukan sekali apakah usaha itu akan berjalan sesuai keinginan pengelolah atau sebaliknya. Dalam mengkaji usaha BATARI, penelitian ini tidak hanya diutuhkan hal-hal diatas, melainkan diperlukan suatu aplikasi evaluasi proyek baik analisa teknis, pasar, financial untuk jangka pendek maupun jangka panjang, manajaman, social ekonomi, serta hokum sehingga keseluruhannya dapat diperoleh suatu tujuan usaha dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Adapun uraian kerangka pemikiran ini dapat dilihat dalam gambar 11 di bawah ini.



Gambar 11. Bagan aliran kerangka pemikiran

