

**PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK IKAN PAYUS (*Elops hawaiiensis*)
PADA UD. SUMBER REZEKI KELURAHAN GUNUNG ANYAR TAMBAK,
KECAMATAN GUNUNG ANYAR, KOTA SURABAYA, JAWA TIMUR**

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

Oleh:

ANDRIANI MIFRAHUL WAHIDA

NIM. 115080401111017



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

MALANG

2015

**PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK IKAN PAYUS (*Elops hawaiiensis*)
PADA UD. SUMBER REZEKI KELURAHAN GUNUNG ANYAR TAMBAK,
KECAMATAN GUNUNG ANYAR, KOTA SURABAYA, JAWA TIMUR**

SKRIPSI
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN

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

Oleh:

ANDRIANI MIFRAHUL WAHIDA
NIM. 115080401111017



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG
2015

SKRIPSI

**PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK IKAN PAYUS (*Elops hawaiiensis*)
PADA UD. SUMBER REZEKI KELURAHAN GUNUNG ANYAR TAMBAK,
KECAMATAN GUNUNG ANYAR, KOTA SURABAYA, JAWA TIMUR**

Oleh:

ANDRIANI MIFRAHUL WAHIDA**NIM. 115080401111017**

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

SK Dekan No.

Tanggal :

Dosen Penguji I**(Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS)****NIP. 19630820 198802 1 001****Tanggal:****Dosen Penguji II****(Wahyu Handayani, S.Pi, MBA, MP)****NIP. 19750310 200501 2 001****Tanggal:****Menyetujui,****Dosen Pembimbing I****(Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP)****NIP. 19630511 198802 1 001****Tanggal:****Dosen Pembimbing II****(Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM)****NIP. 19750322 200604 2 002****Tanggal:**

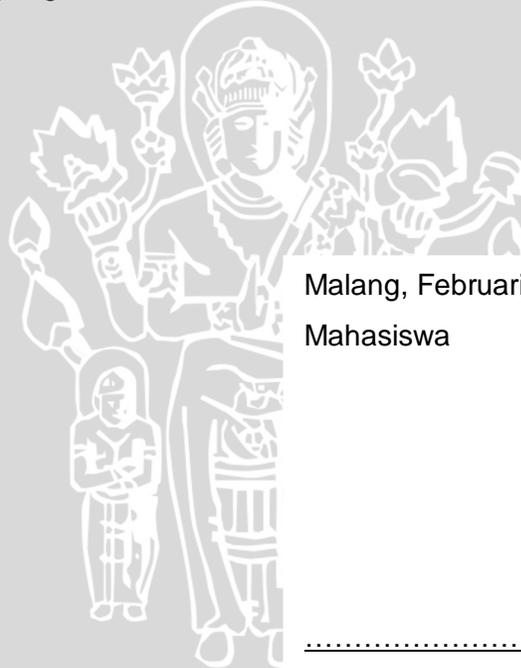
**Mengetahui,
Ketua Jurusan**

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

PERNYATAAN ORISINALITAS

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

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



Malang, Februari 2015

Mahasiswa

Andriani Mifrahul Wahida

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP selaku pembimbing 1 dan Ibu Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM selaku pembimbing 2.
2. Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS selaku penguji 1 dan Ibu Wahyu Handayani, S.Pi, MBA, MP selaku penguji 2.
3. Ibu Inayah selaku pemilik usaha kerupuk ikan Payus yang telah meluangkan waktu untuk memberikan kesempatan, ilmu, wawasan, pengalaman, serta informasi tentang usaha yang dijalankan.
4. Bapak/Ibu Kelurahan Gunung Anyar Tambak yang ikut berperan dalam memperlancar penelitian ini dengan memberikan informasi tentang keadaan umum wilayah Gunung Anyar Tambak.
5. Sujud dan terima kasih yang penulis persembahkan kepada Ibunda tercinta Burhani dan Ayahanda Roni Andrianto S,Sos selaku alumni Universitas Gadjah Mada yang telah memberikan ilmu, wawasan, pengalaman, motivasi, materi, kebijaksanaan, serta doa.
6. Ucapan terima kasih secara khusus penulis sampaikan kepada orang terdekat, sahabat, serta teman-teman seperjuangan terutama jurusan Sosial Ekonomi Perikanan yang telah banyak membantu dalam berbagai hal.

Malang, Februari 2015

Penulis

(ANDRIANI MIFRAHUL WAHIDA)

NIM. 115080401111017

RINGKASAN

ANDRIANI MIFRAHUL WAHIDA. Laporan Skripsi tentang Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) Pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur (dibawah bimbingan **Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP** dan **Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM**).

Potensi perikanan dan kelautan yang berlokasi di Provinsi Jawa Timur tersebar ke dalam kota dan kabupaten, salah satunya adalah Kota Surabaya. Potensi tersebut dapat dimanfaatkan menjadi produk khas Kota Surabaya yaitu kerupuk ikan Payus. Pemanfaatan dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan perekonomian dan memandirikan masyarakat pesisir terutama wilayah sekitar Pantai Timur Surabaya (Pamurbaya).

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana potensi pengembangan usaha kerupuk ikan Payus pada UD. Sumber Rezeki, bagaimana aspek kelayakan usaha pada pengembangan usaha tersebut jika dilihat dari aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, serta aspek pemasaran, serta bagaimana strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha kerupuk ikan Payus pada UD. Sumber Rezeki menggunakan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi pengembangan usaha kerupuk ikan Payus pada UD. Sumber Rezeki, aspek kelayakan usaha pada pengembangan usaha tersebut, dan strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha kerupuk ikan Payus pada UD. Sumber Rezeki menggunakan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*).

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur. Waktu pelaksanaan pada Bulan Februari-Maret 2015. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini meliputi jenis penelitian, pengumpulan data, jenis dan sumber data, serta metode analisis data. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Pengumpulan data melalui observasi, wawancara, kuisioner, serta studi pustaka, sedangkan untuk jenis dan sumber data yang meliputi data primer dan data sekunder, serta metode analisis data meliputi analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif.

Berdasarkan hasil dari penelitian ini adalah pada potensi pengembangan usaha terdapat sumber daya alam termasuk ketersediaan bahan baku yang tergolong jenis ikan musiman yang dapat diperbarui dengan cara memperhatikan proses budidaya di tambak sendiri dan pembudidaya lain, diversifikasi bentuk kerupuk dan kemasan, menambah jumlah produksi, dan membuka cabang di sekitar Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo. Aspek hukum terdapat Surat Izin Usaha Perdagangan, Sertifikat Tanda Daftar Industri, Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga, Sertifikat Merek, dan Sertifikat Halal. Pada aspek teknis meliputi sarana yaitu luas tanah seluas 150 m² dan luas bangunan seluas 138 m², ruang produksi 5 ruangan, alat berjumlah 59 macam, bahan yang digunakan sejumlah 10 macam. Prasarana meliputi kondisi jalan yang dapat dijangkau semua kendaraan

dan dekat dengan bahan baku. Proses produksi dimulai dari penerimaan bahan baku, proses pembersihan dan pemisahan, proses pembuatan adonan, proses pendinginan, proses penjemuran, proses pengemasan, serta proses penyimpanan.

Aspek Finansial meliputi analisis finansial jangka pendek dapat dikatakan layak untuk kondisi saat ini, permodalan Rp 354.982.100,-; TC Rp 321.714.100,-; TR Rp 534.960.000; RC ratio 1,66; keuntungan Rp 213.245.900,-; REC 54,77%; BEP (Sales) produk A Rp 88.156,84204, produk B Rp176.313,6841, produk C Rp 73.464,03503, produk D Rp 88.156,84204, produk E Rp 146.928,0701, produk F Rp 7.934.115,784, produk G Rp 2.424.313,156; serta BEP unit (Q) produk A sejumlah 15 bungkus, produk B sejumlah 22 bungkus, produk C sejumlah 7 bungkus, produk D sejumlah 7 bungkus, produk E sejumlah 10 bungkus, produk F sejumlah 661 bungkus, produk G sejumlah 73 bungkus. Aspek finansial jangka panjang, yang mana usaha dapat dikatakan layak untuk 10 tahun ke depan diperoleh hasil NPV sebesar Rp 1.082.713.378,63; IRR sebesar 639%; *Profitability Index* atau *Net B/C* sebesar 32; *Payback Periode* adalah 0,15 tahun (1 bulan 24 hari).

Aspek Manajemen digunakan untuk kondisi saat ini dan masa yang akan datang meliputi *Planning* (perencanaan) ketersediaan bahan baku sampai pemasaran, memisahkan ruang produksi dengan ruang keluarga, dan penambahan teknologi produksi; *Organizing* (organisasi) menggunakan organisasi lini (garis), meliputi pimpinan, bagian produksi, bagian penjemuran dan pengemasan, serta bagian pemasaran; *Actuating* (pergerakan) sikap positif pemimpin dan organisasi usaha, pemberian kompensasi, seminar, pelatihan-pelatihan usaha dari Dinas terkait untuk tenaga kerja; serta *Controlling* (pengawasan) ketersediaan bahan baku, proses pengukuran komposisi produksi, pemberian identitas produk, memperhatikan keinginan dan kebutuhan konsumen, serta mutu dan kualitas produk.

Aspek Pemasaran meliputi rantai pemasaran yang menggunakan saluran pemasaran tingkat nol dari produsen langsung disampaikan ke konsumen akhir dan saluran tingkat pertama melalui perantara (toko-toko kecil) untuk sampai ke konsumen akhir; Sistem distribusi yang digunakan adalah secara langsung dan tidak langsung; bauran pemasaran meliputi Produk (*product*) yang terdiri dari 2 macam kemasan yaitu kerupuk ikan Payus mentah dan siap saji (gorengan) dengan berat kemasannya yaitu 100 gram, 200 gram, 250 gram, dan 500 gram; Harga (*price*) produk yaitu Rp 6.000, Rp 8.000; Rp 10.000; Rp 12.000, Rp 15.000, Rp 33.000; Saluran Distribusi (*place*) adalah dari usaha tersebut disampaikan langsung ke konsumen akhir dan adanya perantara untuk sampai ke konsumen akhir; Promosi (*promotion*) dilakukan melalui blog, email, instagram, pameran, dan jasa pengiriman agar sampai ke konsumen akhir. Mahasiswa juga ikut berpartisipasi di dalam pembuatan media sosial seperti blog dan instagram. Analisis SWOT terletak mendukung strategi ST (*strength, threat*) yaitu mengatasi ancaman di luar perusahaan dengan memanfaatkan kekuatan di dalam. Pada diagram analisis SWOT, posisi koordinat X dan Y terletak di kuadran II yang termasuk mendukung strategi diversifikasi produk usaha tersebut.

Dari hasil penelitian tersebut peneliti memberikan saran, kepada pemerintah untuk mengadakan penyuluhan lebih lanjut, pelatihan, dan seminar lebih rutin. Kepada Masyarakat untuk mengikuti pelatihan dan seminar dengan mengaplikasikannya, serta kepada pemilik usaha untuk mengikuti seminar, pelatihan, mendiversifikasi bentuk produk dan bentuk kemasan, serta menerapkan sistem informasi dan teknologi (IT) dalam pembuatan pembukuan.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya penulis menyajikan Laporan Skripsi yang berjudul “Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) Pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur”. Di dalam tulisan ini, disajikan pokok-pokok bahasan yang meliputi hasil dari analisis aspek kelayakan usaha dan analisis SWOT.

Sangat disadari bahwa dengan kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki penulis walaupun telah dikerahkan segala kemampuan untuk lebih teliti, tetapi masih dirasakan banyak kekurangtepatan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Malang, Februari 2015

Penulis

DAFTAR ISI

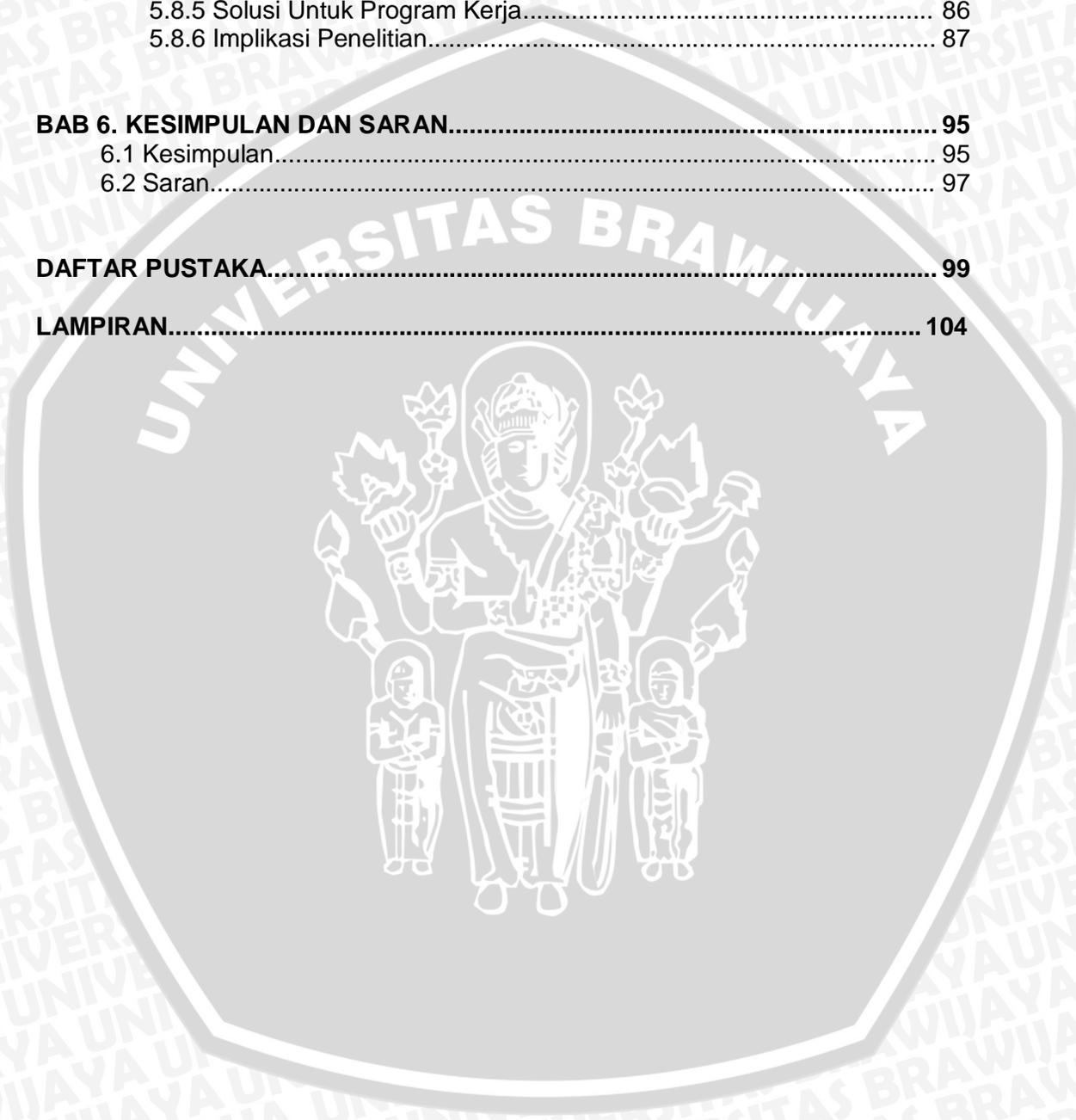
SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
HALAMAN UCAPAN TERIMA KASIH.....	v
RINGKASAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Kegunaan Penelitian.....	8
1.5 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Penelitian.....	9
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Penelitian Terdahulu.....	10
2.2 Potensi Usaha Kerupuk Ikan Payus.....	16
2.3 Aspek Kelayakan Usaha Kerupuk Ikan Payus.....	16
2.3.1 Aspek Hukum.....	16
2.3.2 Aspek Teknis.....	17
2.3.3 Aspek Finansial.....	17
2.3.4 Aspek Manajemen.....	27
2.3.5 Aspek Pemasaran.....	29
2.4 Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus dan Analisis SWOT.....	32
2.5 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	33
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	35
3.1 Jenis Penelitian.....	35
3.2 Pengumpulan Data.....	35
3.2.1 Pengamatan (<i>Observasi</i>).....	36
3.2.2 Wawancara.....	36
3.2.3 Kuisisioner.....	37
3.2.4 Studi Pustaka.....	38
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	38
3.3.1 Data Primer.....	39
3.3.2 Data Sekunder.....	39
3.4 Metode Analisis Data.....	40

3.4.1 Analisis Deskriptif Kualitatif.....	40
3.4.2 Analisis Deskriptif Kuantitatif.....	41
3.4.3 Analisis SWOT.....	46
3.5 Definisi Operasional dan Batasan Masalah.....	49

BAB 4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	53
4.1 Letak Geografi dan Topografi.....	53
4.2 Keadaan Umum Penduduk.....	54

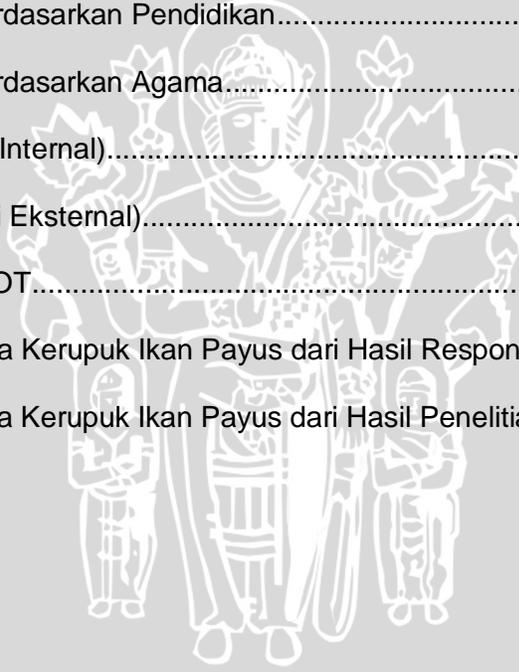
BAB 5. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	57
5.1 Sejarah Perkembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus.....	57
5.2 Potensi Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus.....	58
5.3 Aspek Kelayakan Usaha Kerupuk Ikan Payus.....	59
5.3.1 Aspek Hukum.....	59
A. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP).....	59
B. Sertifikat Tanda Daftar Industri (TDI).....	60
C. Sertifikat Halal.....	60
D. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT).....	61
E. Sertifikat Merek.....	61
5.4 Aspek Teknis.....	62
5.4.1 Sarana dan Prasarana.....	62
A. Sarana.....	62
B. Prasarana.....	62
5.4.2 Proses Produksi Kerupuk Ikan Payus.....	63
A. Proses Penerimaan Bahan Baku.....	63
B. Proses Pembersihan dan Pemisahan (<i>Pemfilletan</i>).....	64
C. Proses Pembuatan Adonan.....	65
D. Proses Pendinginan.....	66
E. Proses Pemotongan dan Penjemuran.....	66
F. Proses Penggorengan dan Pengemasan.....	67
G. Proses Penyimpanan.....	68
5.5 Aspek Finansial.....	69
5.5.1 Analisis Finansial Jangka Pendek.....	69
5.5.2 Analisis Finansial Jangka Panjang.....	70
5.6 Aspek Manajemen.....	70
5.6.1 Perencanaan (<i>planning</i>).....	70
5.6.2 Organisasi (<i>organizing</i>).....	72
5.6.3 Pergerakan (<i>actuating</i>).....	73
5.6.4 Pengawasan (<i>controlling</i>).....	73
5.7 Aspek Pemasaran.....	74
5.7.1 Rantai Pemasaran.....	74
5.7.2 Sistem Distribusi.....	76
5.7.3 Bauran Pemasaran.....	76
A. <i>Product</i> (Produk).....	76
B. <i>Price</i> (Harga).....	77
C. <i>Place</i> (Saluran Distribusi).....	77
D. <i>Promotion</i> (Promosi).....	78

5.8 Analisis SWOT.....	79
5.8.1 Matriks Faktor Strategi Eksternal.....	79
5.8.2 Matriks Faktor Strategi Internal.....	80
5.8.3 Matriks Analisis SWOT.....	83
5.8.4 Strategi Analisis SWOT.....	85
5.8.5 Solusi Untuk Program Kerja.....	86
5.8.6 Implikasi Penelitian.....	87
BAB 6. KESIMPULAN DAN SARAN.....	95
6.1 Kesimpulan.....	95
6.2 Saran.....	97
DAFTAR PUSTAKA.....	99
LAMPIRAN.....	104



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Ringkasan Beberapa Penelitian Terdahulu	13
2. Batas-Batas Wilayah Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar.....	53
3. Topografi Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar.....	54
4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Dan Umur.....	55
5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian.....	55
6. Jumlah Penduduk Berdasarkan Pendidikan.....	56
7. Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama.....	56
8. IFAS (Faktor Strategi Internal).....	79
9. EFAS (Faktor Strategi Eksternal).....	81
10. Matriks Analisis SWOT.....	83
11. Program Kerja Usaha Kerupuk Ikan Payus dari Hasil Responden.....	86
12. Program Kerja Usaha Kerupuk Ikan Payus dari Hasil Penelitian.....	87

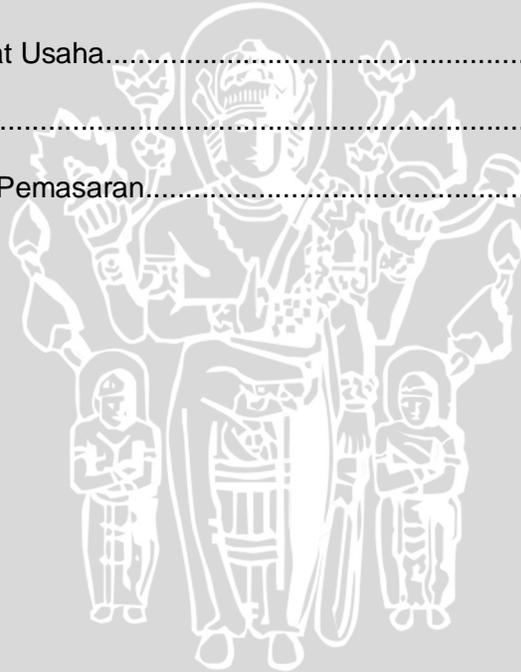


DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Statistik Hasil Ekspor Perikanan.....	2
2. Ikan Payus (<i>Elops hawaiiensis</i>).....	4
3. Kerangka Pemikiran Penelitian.....	34
4. Diagram Analisis SWOT.....	47
5. Matriks Analisis SWOT.....	49
6. Penerimaan Bahan Baku.....	64
7. Proses Pembersihan dan Pemisahan (<i>Pemfilletan</i>).....	64
8. Proses Pembuatan Adonan.....	65
9. Proses Pendinginan.....	66
10. Proses Pematangan dan Penjemuran.....	67
11. Proses Penggorengan dan Pengemasan.....	68
12. Proses Penyimpanan.....	69
13. Organisasi Lini (Garis) Pada Usaha Kerupuk Ikan Payus (<i>Elops hawaiiensis</i>)	72
14. Rantai Pemasaran Pada Usaha Kerupuk Ikan Payus (<i>Elops hawaiiensis</i>).....	75
15. Produk Kerupuk Ikan Payus(<i>Elops hawaiiensis</i>).....	77
16. Diagram Analisis SWOT.....	84

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Peta Kota Surabaya.....	104
2. Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	105
3. Perhitungan Analisis Finansial Usaha Kerupuk Ikan Payus Jangka Pendek....	106
4. Perhitungan Analisis Finansial Usaha Kerupuk Ikan Payus Jangka Panjang...	113
5. Hasil Responden dan Analisis SWOT.....	123
6. Tata Letak Tempat Usaha.....	132
7. Surat Ijin dan Sertifikat Usaha.....	133
8. Alat dan Bahan.....	139
9. Proses Produksi dan Pemasaran.....	146



1. PENDAHULUAN

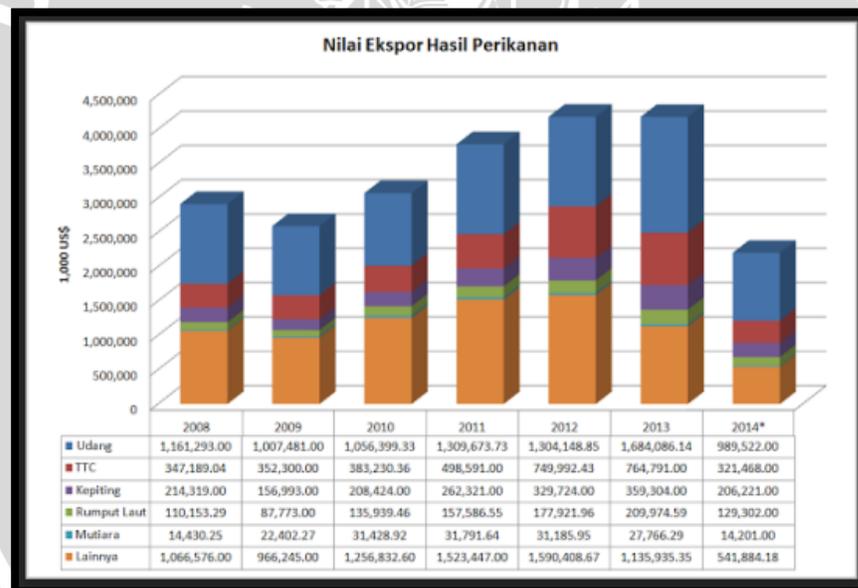
1.1 Latar Belakang

Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidaklah orang-orang itu menyangka, bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari yang besar, (yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam? Sekali-kali jangan curang, karena sesungguhnya kitab orang yang durhaka tersimpan dalam siffin. Tahukah kamu apakah siffin itu? (alah) kitab yang bertulis. Kecelakaan yang besarlah pada hari itu bagi orang-orang yang mendustakan, (yaitu) orang-orang yang mendustakan hari pembalasan (Q. S. Al-Mutaffifin : 83).

Potensi sumber daya alam perikanan dan kelautan di Indonesia memiliki nilai ekonomis tinggi serta berpeluang besar yang dapat dimanfaatkan, salah satunya adalah untuk mengatasi masalah perekonomian masyarakat wilayah pesisir, seperti meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan perekonomian. Potensi tersebut dapat dibuktikan melalui hasil dari penelitian Badan Koordinasi Survei dan Pemetaan Nasional (Bakosurtanal) yaitu jumlah pulau lebih dari 17.000 dengan luas lautan hingga batas teritorial mencapai 3,1 juta km², wilayah Zona Ekonomi Eksklusif (ZEE) 5,8 juta km² (Utoyo, 2007).

Potensi perikanan dan kelautan di Indonesia membuat masyarakat dapat melakukan berbagai kegiatan pemanfaatan seperti ekspor dan impor. Kegiatan tersebut menghasilkan produk komoditi impor seperti ikan segar, ikan dibekukan, dan tepung ikan, sedangkan untuk produk komoditi ekspor adalah rumput laut,

ikan tuna, ikan tongkol, ikan cakalang, dan udang. Telah dibuktikan dari hasil perikanan bahwa total volume impor pada tahun 2011 mencapai 431.871 ton dan tahun 2012 mencapai 337.360 ton, sedangkan total volume ekspor adalah tahun 2011 mencapai 1.229 juta ton dan tahun 2012 mencapai 1.159 juta ton. Dapat disimpulkan dari hasil penurunan total volume impor dari tahun 2011 sampai 2012 dikarenakan pengawasan terhadap surat izin impor dilakukan sesuai batas bahan baku di Indonesia, sedangkan pada total volume ekspor terdapat peningkatan tahun 2012 sebesar 6,02%. Terlihat pada gambar 1, diperoleh hasil berupa grafik nilai ekspor hasil perikanan dari Data Statistik Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP, 2014).



Gambar 1. Statistik Hasil Ekspor Perikanan

Sumber: Statistik Kementerian Kelautan Dan Perikanan, 2014

Potensi sumber daya alam perikanan dan kelautan di Indonesia tersebar secara merata di 33 provinsi salah satunya Provinsi Jawa Timur yang memiliki

luas wilayah $\pm 47.154 \text{ km}^2$ dengan jumlah penduduk sekitar 38.052.950 jiwa (0,84%), pada tahun 2012 total produksi perikanan tangkap mencapai 367.922 ton. Provinsi Jawa Timur juga memiliki potensi-potensi lainnya seperti di bidang industri, perdagangan, pertanian, perkebunan, niaga, holtikultura. Dari potensi yang ada sehingga dapat mengatasi masalah perekonomian yang berada di wilayah tersebut, dapat diketahui pertumbuhan perekonomiannya mencapai 7,20% dan produk Domestik Regional Bruto (PDRB) tahun 2013 mencapai 6,55% (Jatimprov, 2014).

Berbagai potensi di Provinsi Jawa Timur seperti halnya di bidang perikanan dan kelautan telah menyebar luas di kota atau kabupaten salah satunya adalah Kota Surabaya, wilayah terbesar kedua setelah Kota Jakarta yang memiliki lokasi yang strategis dengan luas wilayah mencapai $\pm 333.063 \text{ km}^2$ dan jumlah penduduk tahun 2014 sekitar 2.813.847 jiwa. Dari potensi perikanan dan kelautan yang ada di Kota Surabaya, langkah selanjutnya adalah pemanfaatan dan pengolahan yang dapat dilakukan di setiap wilayah pesisir dan sekitarnya. Dengan adanya kegiatan tersebut dapat diperoleh hasil berupa produk perikanan dan kelautan khas Kota Surabaya seperti kerupuk ikan Payus. Tujuan dari pemanfaatan dan pengolahan tersebut adalah untuk meningkatkan perekonomian dan memandirikan masyarakat pesisir dan sekitarnya (Kusnadi dan Rahim, 2007).

Untuk mengetahui kerupuk ikan Payus lebih dalam, maka perlu diketahui definisi kerupuk adalah makanan ringan yang disukai oleh semua kalangan masyarakat, terbuat dari bahan dasar tepung dan bumbu lainnya, biasanya digunakan sebagai pendamping makanan pokok seperti nasi (Prayitno dan Susanto, 2001). Sedangkan definisi ikan Payus adalah nama latin *Elops*

hawaiensis, biasa disebut dengan ikan bandeng laki atau sesuai dengan nama daerahnya masing-masing, ciri-cirinya berupa jenis ikan predator atau karnivora, biasa memakan ikan-ikan kecil dan krustasea, habitat terletak di laut, tambak, mangrove, bentuk tubuh pipih memanjang dengan ukuran 18 cm, warna tubuh keperakan, berbeda dengan ikan Bandeng yang memiliki bentuk tubuh dengan perut membuncit (Purnomowati, dkk., 2007). Jadi, kerupuk ikan Payus adalah jenis makanan ringan yang berbahan dasar ikan Payus dengan mengkombinasikan tepung dan bumbu lainnya, memiliki rasa yang khas, disukai oleh semua kalangan masyarakat, serta memiliki kandungan gizi protein dan omega 3 yang tinggi.

Adapun klasifikasi dari ikan Payus (*Elops hawaiensis*) adalah sebagai berikut: (Zipcodezoo, 2014)

Kingdom : Animalia
Subkingdom : Bilateria
Filum : Chordata
Subfilum : Vertebrata
Kelas : Osteichthyes
Subkelas : Actinopterygii
Ordo : Elopiformes
Famili : Elopidae
Genus : Elops
Spesies : *Elops hawaiensis*



Gambar 2. Ikan Payus (*Elops hawaiensis*)

Sumber: Mifrahul, 2015

Komponen yang terkandung di dalam ikan Payus meliputi air (76,00%), protein (17,00%), lemak (4,50%), mineral dan vitamin (2,52%-4,50%), serta omega 3 (14,2%). Adapun manfaat yang diperoleh dari kandungan omega 3

adalah sebagai pencegah penyakit jantung dan kolesterol, sebagai pertumbuhan dan perkembangan tubuh serta otak usia anak-anak, dan sebagainya (Mustahal, 2013). Manfaat yang terkandung di dalam komponen ikan Payus dapat mempengaruhi permintaan konsumen yang terbukti setiap tahun meningkat sebesar 6,33% dan untuk produksi meningkat 3,82% (Purnomowati, dkk., 2007). Dengan adanya peningkatan produksi dan permintaan konsumen, langkah selanjutnya adalah memproduksi produk olahan ikan Payus yaitu kerupuk ikan Payus. Menurut Afrianto dan Liviawaty (1989) menyatakan bahwa, proses pengolahan kerupuk ikan melalui tahapan pembersihan, persiapan adonan, pengukusan adonan, pendinginan, pemotongan, penjemuran, penggorengan, dan pengemasan.

Kerupuk ikan Payus merupakan produk unggulan Kota Surabaya yang berlokasi di Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar. Potensi di wilayah tersebut dapat dikatakan cukup produktif, dikarenakan termasuk wilayah pesisir yang dekat dengan Pantai Timur Surabaya (Pamurbaya), tambak, jalan raya, pasar rungkut, serta kondisi jalan yang cukup lebar. Dengan adanya potensi di wilayah tersebut penduduk sekitar memanfaatkannya dengan bantuan Dinas yang terkait seperti memproduksi kerupuk ikan Payus, sehingga pada lokasi tersebut diberikan nama kampung kerupuk.

Di wilayah tersebut juga terdapat ketua UKM (usaha kecil menengah) yang memimpin 10 anggota UKM, manfaat yang diperoleh sebagai anggota dan pimpinan adalah usaha pengolahan kerupuk Ikan Payus terdaftar secara legal atau terdaftar dengan label UD (Usaha Dagang) Sumber Rezeki, memiliki wawasan produksi dan pemasaran lebih bagus untuk ke depannya. Namun

hanya beberapa penduduk sekitar yang tidak beranggotakan sebagai UKM (usaha kecil menengah), sehingga usaha yang dijalankan hanya memproduksi berdasarkan jumlah pemesanan.

Pada usaha kerupuk ikan Payus UD. Sumber Rezeki yang berlokasi di Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar diperlukan penelitian lebih lanjut, dikarenakan terdapat potensi sumber daya perikanan dan kelautan yang mendukung dan pemilik usaha UD. Sumber Rezeki juga berperan sebagai ketua UKM beranggotakan 10 UKM kerupuk ikan Payus yang memiliki wawasan, pengetahuan, dan pengalaman yang cukup dalam usaha tersebut. Kemudian untuk mengetahui kondisi usaha saat ini maupun masa yang akan datang, dan strategi yang digunakan dalam mengembangkan usaha sesuai dengan informasi yang diperoleh. Sehingga dapat dianalisis menggunakan kelayakan usaha (aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, serta aspek pemasaran) dan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*).

1.2 Perumusan Masalah

Pada penelitian tentang pengembangan usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) di UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana potensi pengembangan usaha kerupuk ikan Payus pada UD.

Sumber Rezeki?

2. Bagaimana aspek kelayakan usaha pada pengembangan usaha tersebut jika dilihat dari aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, serta aspek pemasaran?
3. Bagaimana strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha kerupuk ikan payus pada UD. Sumber Rezeki menggunakan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*)?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian tentang pengembangan usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Potensi pengembangan usaha kerupuk ikan Payus pada UD. Sumber Rezeki.
2. Aspek kelayakan usaha pada pengembangan usaha tersebut, jika dilihat dari aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, serta aspek pemasaran.
3. Strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha kerupuk ikan payus pada UD. Sumber Rezeki menggunakan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*).

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian tentang pengembangan usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, diharapkan dapat memberikan kegunaan dan manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Mahasiswa

Menambah informasi berupa pengetahuan, wawasan, dan pengalaman yang digunakan untuk mengetahui potensi dan perkembangan usaha perikanan dan kelautan yang berlokasi di Kota Surabaya dan sekitarnya.

2. Pemerintah

Sebagai bahan informasi untuk mengembangkan usaha perikanan dan kelautan lebih lanjut, dalam hal ini berperan sebagai fasilitator serta menentukan kebijakan setiap permasalahan di lapang.

3. Masyarakat

Sebagai pedoman untuk menambah pengetahuan, wawasan, pengalaman, serta tindakan selanjutnya mengenai usaha perikanan dan kelautan yang memiliki nilai ekonomis tinggi.

4. Pemilik Usaha

Sebagai bahan informasi berupa pengetahuan dan wawasan dalam segala hal khususnya di bidang perikanan dan kelautan, teknologi, dan

komunikasi, yang bertujuan untuk menentukan langkah-langkah selanjutnya dalam mengembangkan usahanya.

1.5 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Penelitian

Lokasi penelitian dilaksanakan pada pengembangan usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur. Waktu pelaksanaan pada Bulan Februari-Maret 2015, dengan jadwal pelaksanaan dapat dilihat di lampiran 2.



2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian Husna, dkk (2013), menyatakan bahwa faktor yang paling dominan dalam Pengembangan Usaha Pengolahan Kerupuk Ikan Skala Rumah Tangga Oleh Hj. Asfiah di Kampung Semanting Kelurahan Teluk Semanting Kecamatan Pulau Derawan Kabupaten Berau, berdasarkan analisis SWOT yaitu faktor kekuatan dan peluang yang mendukung strategi (SO), dengan demikian pengelola usaha perlu memanfaatkan peluang yang ada dengan kekuatan internal usaha yang dimiliki, agar mampu mendukung upaya pengembangan usaha pengolahan kerupuk di masa mendatang.

Menurut penelitian Aprilia (2014), menyatakan bahwa pada hasil analisis finansial Usaha Produksi Kerupuk Cumi-Cumi (*Loligo vulgaris*) Dan Kerupuk Kerang Darah (*Anadara granosa*) di UD. Pelangi Sari Kabupaten Banyuwangi Provinsi Jawa Timur layak untuk dijalankan dalam jangka pendek. Analisa jangka pendek selama setahun memperoleh penerimaan sebesar Rp 311.394.101; nilai RC ratio sebesar 1,90; keuntungan sebesar Rp 147.915.185; rentabilitas atau persentase keuntungan sebesar 90%; BEP sales kerupuk cumi (185 gr) sebesar Rp 31.777,958; BEP sales kerupuk cumi (160 gr) sebesar 12.711.183, BEP sales kerupuk kerang darah sebesar Rp 21.185.305; BEP unit kerupuk cumi (185 gr) sebanyak 2.584 bungkus, BEP unit kerupuk cumi (160 gr) sebanyak 1.741 bungkus dan BEP unit kerupuk kerang darah sebanyak 2.335. Sedangkan pada perencanaan pengembangan usaha dikatakan layak berdasarkan analisis jangka panjang selama 10 tahun dengan melakukan penambahan investasi sebesar Rp 12.392.083,33 dengan *net present value*

sebesar Rp 829.193.210, *net benefit cost ratio* sebesar 22,46, IRR sebesar 402% dan payback periode atau waktu pengembalian modal sekitar 0,30 tahun. Pada diagram analisis SWOT terletak di kuadran I termasuk pertumbuhan usaha yang agresif (*Growth Oriented Strategy*), menggunakan strategi strength opportunity (SO) dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada.

Menurut penelitian Aprihandini (2006), menyatakan bahwa pada hasil analisis matriks IFE dan EFE, IE dan SWOT, serta QSPM Usaha Produksi Kerupuk Udang Dan Ikan Di Perusahaan “Candramawa” Kabupaten Indramayu posisi perusahaan berada di kuadran IV, sedangkan strategi pengembangan usahanya meliputi peningkatan kualitas produk; menjalin kerjasama; memperluas wilayah distribusi; bekerjasama dengan pemerintah wilayah sekitar; peningkatan teknologi; mengefisienkan penggunaan alat produksi; peningkatan pelayanan; perbaikan sistem manajemen usaha; memperluas jaringan pemasaran ke daerah sekitar perusahaan; pengoptimalan kapasitas produk; memperluas jaringan kerjasama dengan pemasok bahan baku; pemanfaatan alat produksi ketika cuaca tidak mendukung; dan memperkenalkan produk di luar perusahaan seperti pameran. Serta strategi alternatifnya adalah bekerjasama dengan perusahaan pengeksport kerupuk.

Menurut penelitian Sari (2014), menyatakan bahwa pada analisis finansial dan analisis SWOT Usaha Produksi Kerupuk Ikan di UD. Sekarwangi Desa Klanganon, Kecamatan Kebomas, Kabupaten Gresik, Jawa Timur dikatakan layak dan usaha di posisi kuadran I dengan strategi usaha yang digunakan adalah SO (*strength, opportunity*) dengan mengoptimalkan kekuatan di dalam usaha dan memanfaatkan peluang di luar usaha. Hasil analisis finansial jangka

pendek dalam 1 tahun adalah modal investasi Rp 301.570.000; modal kerja Rp 250.498.400; total modal usaha Rp 552.068.400; biaya produksi Rp 250.484.400; TFC Rp 115.670.000; TVC Rp 134.828.400; total produksi 12.000 kg; TR Rp 420.000.000; (π) Rp Rp 169.501.600; RC ratio 1,67; Rentabilitas usaha Rp 30,7%; BEP unit 8.160 kg; dan BEP sales Rp 170.102.941. Sedangkan hasil analisis finansial jangka panjang adalah NPV Rp 651.027.771; IRR 58%; PI 2,16; PP 1,98 atau 1 tahun 11 bulan; 27 hari; ARR *initial investment* 47,5%; dan ARR *average investment* 95%. Ringkasan beberapa penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel 1.



Tabel 1. Ringkasan Beberapa Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian dan Peneliti	Variabel Penelitian dan Metode Analisis	Hasil Penelitian
1.	Studi Kasus Prospek Usaha Kerupuk Ikan Di Kampung Semanting Kelurahan Teluk Semanting Kecamatan Pulau Derawan Kabupaten Berau. Husna, dkk (2013).	Analisis SWOT (<i>Strength</i> (kekuatan), <i>Weakness</i> (kelemahan), <i>Opportunity</i> (peluang), <i>Threat</i> (ancaman)).	Mendukung strategi SO, dengan demikian usaha tersebut perlu memanfaatkan peluang yang ada dengan kekuatan internat yang dimiliki, sehingga mampu mendukung upaya pengembangan usaha pengolahan kerupuk di masa mendatang.
2.	Perencanaan Pengembangan Wirausaha Produk Kerupuk Cumi-Cumi (<i>Loligo vulgaris</i>) dan kerupuk kerang darah (<i>Anadara Gramosa</i>) di UD. Pelangi Sari Kabupaten Banyuwangi Provinsi Jawa Timur. Aprilia (2014).	Aspek kelayakan usaha salah satunya aspek finansial yang meliputi jangka pendek dan jangka panjang, serta menggunakan Analisis SWOT.	<p>A) jangka pendek dalam 1 tahun: TR Rp 311.394.101; RC ratio 1,90; (π) Rp 147.915.185; rentabilitas 90%; BEP sales kerupuk cumi (185 gr) Rp 31.777,958; BEP sales (160 gr) 12.711.183, BEP sales kerupuk kerang darah Rp 21.185.305; BEP unit kerupuk cumi (185 gr) sebanyak 2.584 bungkus, BEP unit kerupuk cumi (160 gr) sebanyak 1.741 bungkus dan BEP unit kerupuk kerang darah sebanyak 2.335.</p> <p>B) Jangka panjang selama 10 tahun dilakukan penambahan investasi sebesar Rp 12.392.083,33; NPV Rp 829.193.210; NET B/C 22,46; IRR 402%; PP 0,30 tahun.</p> <p>C) Analisis SWOT terletak di kuadran I, sehingga usaha yang dijalankan termasuk medukung kebijakan pertumbuhan agresif (<i>Growth Oriented Strategy</i>). Strategi yang digunakan adalah SO, dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang.</p>

Lanjutan Tabel 1. Ringkasan Beberapa Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian dan Penelitian	Variabel Penelitian dan Metode Analisis	Hasil Penelitian
3.	Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Udang dan Ikan Pada Perusahaan "Candramawa" di Kabupaten Indramayu. Aprihandini (2006).	Analisis fungsional, analisis lima kekuatan Porter, analisis PEST dan analisis lingkungan operasional yang akan disimpulkan melalui matriks IFE dan EFE, sehingga menghasilkan strategi dalam bentuk matriks IE dan SWOT. Untuk melakukan pilihan strategi alternatif usaha yang sedang dijalankan menggunakan QSPM.	<p>A) Hasil analisis matriks IFE dan EFE adalah total nilai IFE 3,107 dan total nilai EFE 2,051. Total nilai tersebut menunjukkan posisi perusahaan pada kuadran IV di matriks IE.</p> <p>B) Analisis IE dan SWOT diperoleh hasil strategi pengembangan usahanya meliputi peningkatan kualitas produk; menjalin kerjasama; memperluas wilayah distribusi; bekerjasama dengan pemerintah wilayah sekitar; peningkatan teknologi; mengefisiensikan penggunaan alat produksi; peningkatan pelayanan; perbaikan sistem manajemen usaha; memperluas jaringan pemasaran ke daerah sekitar perusahaan; pengoptimalan kapasitas produk; memperluas jaringan kerjasama dengan pemasok bahan baku; pemanfaatan alat produksi ketika cuaca tidak mendukung; dan memperkenalkan produk di luar perusahaan seperti pameran.</p> <p>C) Analisis QSPM diperoleh strategi alternatif adalah bekerjasama dan memperluas jaringan dengan perusahaan pengekspor kerupuk lain.</p>

Lanjutan Tabel 1. Ringkasan Beberapa Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian dan Penelitian	Variabel Penelitian dan Metode Analisis	Hasil Penelitian
4.	Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan di UD. Sekarwangi Desa Klangonan, Kecamatan Kebomas, Kabuoaten Gresik, Jawa timur. Sari (2014).	Evaluasi proyek salah satunya analisis finansial jangka pendek dan analisis finansial jangka panjang. Dan Analisis SWOT.	<p>A) Analisis finansial jangka pendek dalam 1 tahun adalah modal investasi Rp 301.570.000; modal kerja Rp 250.498.400; total modal usaha Rp 552.068.400; biaya produksi Rp 250.484.400; TFC Rp 115.670.000; TVC Rp 134.828.400; total produksi 12.000 kg; TR Rp 420.000.000; (π) Rp Rp 169.501.600; RC ratio 1,67; Rentabilitas usaha Rp 30,7%; BEP unit 8.160 kg; dan BEP sales Rp 170.102.941.</p> <p>B) Analisis finansial jangka panjang adalah NPV Rp 651.027.771; IRR 58%; PI 2,16; PP 1,98 atau 1 tahun 11 bulan; 27 hari; ARR <i>initial investment</i> 47,5%; dan ARR <i>average investment</i> 95%.</p> <p>C) Analisis SWOT adalah usaha di posisi kuadran I dengan strategi usaha yang digunakan adalah SO (<i>strength, opportunity</i>) dengan mengoptimalkan kekuatan di dalam usaha dan memanfaatkan peluang di luar usaha.</p>

Sumber : Data diolah, 2014

Pada penelitian ini dilakukan analisis kelayakan usaha yang meliputi aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek pemasaran, serta aspek manajemen. Dan menggunakan analisis SWOT.

2.2 Potensi Usaha Kerupuk Ikan Payus

Potensi usaha perikanan dan kelautan merupakan sesuatu yang dimiliki oleh sumber daya perikanan dan kelautan bernilai ekonomis tinggi yang dapat dimanfaatkan dan dikembangkan, bertujuan untuk meningkatkan perekonomian maupun memandirikan masyarakat. Adapun produk unggulan Kota Surabaya khususnya di Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar adalah kerupuk ikan Payus yang diproduksi pada UD. Sumber Rezeki.

2.3 Aspek Kelayakan Usaha Kerupuk Ikan Payus

Aspek kelayakan yang diamati pada pengembangan usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) di UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, meliputi aspek hukum, aspek teknis, aspek finansila, aspek pemasaran, serta aspek manajemen.

2.3.1 Aspek Hukum

Dalam mendirikan suatu usaha diperlukan aspek hukum yang telah memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku di negara asal, pada aspek hukum meliputi keaslian dokumen, surat izin yang dimiliki, sertifikat tanah atau sertifikat lain yang mendukung pendirian dan kegiatan usaha. Jika aspek hukum tidak memenuhi hal tersebut, maka akan menghambat pendirian dan kegiatan suatu usaha (Primyastanto, 2011).

2.3.2 Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan aspek yang berkaitan dengan proses pengoperasian pembangunan secara teknis, setelah suatu usaha tersebut didirikan (Subagyo, 2007). Aspek teknis merupakan salah satu aspek yang terdiri dari sarana dan prasarana untuk mendukung kegiatan produksi suatu usaha seperti lay out pabrik, lay out bangunan, teknologi, dan lain-lain (Primyastanto, 2003).

2.3.3 Aspek Finansial

Aspek finansial merupakan salah satu aspek kelayakan usaha setelah aspek-aspek yang lainnya terpenuhi seperti aspek hukum, aspek teknis. Aspek finansial ini berfungsi untuk menganalisis laba yang diperoleh dengan membandingkan antara pengeluaran dengan pendapatan, ketersediaan dana, modal, kemampuan perusahaan dalam membayar hutang, serta meramalkan prospek usaha untuk ke depannya (Umar, 2002). Aspek finansial merupakan suatu aspek yang digunakan untuk menganalisis keuangan perusahaan, yang dibedakan menjadi 2 macam yaitu aspek finansial jangka pendek dan aspek finansial jangka panjang berdasarkan waktu pelaksanaan kegiatan suatu usaha (Primyastanto, 2011).

Pada usaha kerupuk ikan Payus terdapat aspek finansial yang digunakan untuk menganalisis keadaan usaha sekarang dan mendatang, aspek tersebut dibedakan menjadi dua macam yaitu aspek finansial jangka pendek dan aspek finansial jangka panjang.

a. Aspek Finansial Jangka Pendek

Pada pengembangan usaha kerupuk ikan Payus, peneliti menghitung dan menganalisis aspek finansial jangka pendek yang meliputi permodalan, biaya total (*Total Cost*), total penerimaan (*Total Revenue*), *Revenue Cost Ratio* (RC ratio), keuntungan (π), *Return To Equity Capital* (REC), *Break Event Point* (BEP) unit dan sales.

▪ Permodalan

Permodalan adalah dana yang dimiliki oleh suatu perusahaan digunakan untuk mendirikan dan mengembangkan usaha yang sedang dijalankan. Permodalan ini meliputi modal sendiri dan modal dari luar. Dana-dana tersebut antara lain sejumlah uang, surat-surat berharga, dan aktiva lainnya (Naja, 2004). Permodalan merupakan investasi yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk membiayai semua kebutuhan dan kegiatan produksi yang diperoleh dari modal sendiri maupun modal pinjaman (Kasmir dan Jakfar, 2003).

▪ Biaya Total (*Total Cost*)

Biaya total (*Total Cost*) merupakan seluruh faktor produksi yang dikorbankan dalam proses produksi untuk menghasilkan sebuah produk. Sedangkan faktor produksi adalah sumber daya yang digunakan dalam proses produksi berupa barang, jasa, sumber daya alam, modal, tenaga kerja, dan lain-lain (Widjajanta dan Widyaningsih, 2007). Biaya total (*Total Cost*) adalah biaya

yang dikeluarkan oleh suatu usaha yang digunakan untuk proses produksi dalam menghasilkan sebuah output (produk) (Riyanto, 1995). Biaya total (TC) dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = *Total Cost* (Biaya Total)

TFC = *Total Fixed Cost* (Total Biaya Tetap)

TVC = *Total Variable Cost* (Total Biaya Variabel)

(Riyanto, 1995)

▪ **Total Penerimaan (*Total Revenue*)**

Total penerimaan (*Total Revenue*) merupakan total penerimaan secara keseluruhan yang diterima oleh produsen diperoleh dari hasil penjualan produk. Jadi, total penerimaan dapat dihitung dari jumlah produk yang dijual dikalikan dengan tingkat harga (Ahman, 2007). Total penerimaan (*Total Revenue*) adalah jumlah keseluruhan yang diperoleh dari hasil penjualan produk, dimana pada pasar persaingan sempurna setiap produknya dilakukan penawaran dengan harga yang sama, terlepas dari tingkat output yang dipilih (Case dan Fair, 2006). Total penerimaan (*Total Revenue*) dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

P = *Price* (Harga) jual per unit (Rp)

Q = *Quantity* (Jumlah output yang dihasilkan) (kg)

(Case dan Fair, 2006)

▪ **Revenue Cost Ratio (RC ratio)**

Revenue Cost Ratio (RC ratio) merupakan salah satu alat analisis yang digunakan dalam aspek finansial untuk mengetahui pendapatan relatif dalam kurun waktu 1 tahun terhadap biaya produksi yang dipakai dalam kegiatan produksi pada suatu usaha (Mahyuddin, 2007). *Revenue Cost Ratio* (RC ratio) dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$RC\ ratio = \frac{TR}{TC}$$

Jika,

$R/C > 1$, maka usaha yang sedang dijalankan dikatakan menguntungkan.

$R/C = 1$, maka usaha yang sedang dijalankan dikatakan tidak mengalami keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

$R/C < 1$, maka usaha yang sedang dijalankan dikatakan mengalami kerugian.

Keterangan:

RC ratio = *Revenue Cost Ratio*

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Biaya Total)

(Mahyuddin, 2007)

- **Keuntungan (π)**

Keuntungan (π) adalah sejumlah kelebihan dari pendapatan atas biaya-biaya produksi yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk memperoleh pendapatan tersebut (Gade, 2005). Keuntungan (π) merupakan sejumlah penghasilan diperoleh sebagai kelebihan dari modal yang harus dibagi untuk kedua pihak yang terdiri dari pihak pemilik modal dan pihak pengelola (Antonio, 2004). Keuntungan (π) dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Keuntungan

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Biaya Total)

(Antonio, 2004)

- **Return To Equity Capital (REC)**

Return To Equity Capital (REC) merupakan salah satu alat analisis yang digunakan untuk mengetahui nilai imbalan terhadap modal sendiri dan mengetahui hasil dari analisis tersebut dalam

jumlah persen dari pendapatan dikurangi nilai kerja keluarga (NKK) dibagi jumlah modal dikali 100% (Case dan Fair, 2006). Perhitungan dari nilai *Return To Equity Capital* (REC) dibedakan menjadi dua cara, yaitu berdasarkan pendapatan kotor (REC_{EBZ}) dan berdasarkan pendapatan bersih setelah zakat (REC_{EAZ}) (Primyastanto, 2011). Menurut Soekartawi (1986) pada rumus REC menggunakan modal usaha yang berasal dari total modal kerja dan modal investasi, yang mana bertujuan untuk mengetahui berapa lama usaha yang dijalankan mampu mengembalikan modal kerja dan modal investasi yang telah digunakan. Rumus *Return To Equity Capital* (REC) sebagai berikut:

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

Keterangan:

Return To Equity Capital (REC) = Nilai Imbalan Terhadap Modal

Pendapatan = Total Pendapatan – Total Biaya

Nilai Kerja Keluarga (NKK) = Berasal dari pemilik usaha, sesuai dengan modal yang digunakan untuk menjalankan usaha.

(Case dan Fair, 2006)

- **Break Event Point (BEP)**

Break Event Point (BEP) biasa disebut dengan titik impas, yaitu keadaan suatu usaha yang dijalankan dalam posisi tidak

mendapatkan keuntungan dan tidak berakibat kerugian, dan merupakan alat analisis yang berkaitan dengan biaya tetap, biaya variabel, volume kegiatan dan keuntungan. Analisis ini jika digunakan untuk merencanakan dan menghitung keuntungan disebut sebagai *profit planing approach* yang berkaitan dengan biaya dan penerimaan yang diperoleh oleh suatu usaha (Primyastanto, 2011). Adapun fungsi dari BEP adalah untuk mengetahui titik impas suatu proyek yang dijalankan dengan keadaan tidak mengalami keuntungan dan kerugian, jika mengalami kondisi melebihi titik impas dapat dikatakan proyek tersebut mengalami keuntungan. Hal tersebut dapat diketahui melalui volume penjualan (Prasetya dan Lukiasuti, 2009). Rumus Break Event Point (BEP) dibedakan menjadi 2 macam yaitu: (Primyastanto, 2011).

1. BEP atas dasar sales (S) dapat dirumuskan :

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{vc}{s}}$$

Keterangan:

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variable Cost* (Biaya Variabel)

S = Nilai Penjualan (Jumlah Penerimaan)

2. BEP atas dasar unit (Q) dapat dirumuskan:

$$BEP = \frac{FC}{p - v}$$

Keterangan:

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

p = Harga Per Unit

v = *Variable Cost* (Biaya variabel) Per Unit

Atau

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{BEP}_{\text{sales}}}{\text{harg asatuan}}$$

Menjadi :

$$\text{BEP unit (mix)} = \frac{\frac{\sum \text{penjualan produk}}{\sum \text{total penju alan}} \text{BEP}_{\text{sales}}}{\text{harg asatuan}}$$

b. Aspek Finansial Jangka Panjang

Pada usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, peneliti menghitung dan menganalisis aspek finansial jangka panjang yang meliputi *Payback Periode* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR), serta *Profitability Index* (PI) atau *Net B/C*.

▪ *Payback Periode* (PP)

Payback Periode (PP) merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengembalikan investasi yang telah dikeluarkan oleh suatu perusahaan dengan jangka waktu yang lama, jika *proceeds* setiap tahunnya memiliki jumlah yang sama, maka

$$\text{PP} = \frac{\text{Investasi Awal}}{\text{Rata-rata (NetBenefit}_{1-t10})}$$

analisis tersebut yang berasal dari investasi dapat dihitung dengan membagi jumlah investasi dengan *proceeds* tahunan (Riyanto, 2010), dapat dirumuskan sebagai berikut:

- **Net Present Value (NPV)**

Net Present Value (NPV) merupakan (Riyanto, 2010) analisis yang digunakan untuk mengukur baik tidaknya suatu proyek. Diperoleh hasil analisis tersebut dari selisih antara *Present Value* dari *benefit* dengan *Present Value* dari biaya. Perlu diketahui bahwa, *benefit* merupakan pendapatan yang diterima oleh suatu perusahaan dari hasil penjualan produk. Biaya dibedakan menjadi biaya operasional, biaya pajak bumi dan bangunan, investasi awal, serta biaya perawatan (Pudjosumarto, 1992). *Net Present Value* (NPV) dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Keterangan:

B_t = *Benefit* Pada Tahun t

C_t = *Cost* Pada Tahun t

n = Umur Ekonomis Suatu Proyek

i = Tingkat Suku Bunga yang Berlaku

(Primyastanto, 2011)

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

Internal Rate Of Return (IRR) merupakan tingkat bunga menggambarkan antara penerimaan dan pengeluaran yang telah dipresent valuekan sama dengan nol. Apabila $IRR >$ tingkat bunga, maka proyek yang berlaku saat itu akan dijadikan sebagai pilihan, sedangkan jika $IRR <$ tingkat bunga, maka proyek yang berlaku saat itu tidak akan dipilih (Primyastanto, 2003). *Internal Rate Of Return* (IRR) dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Keterangan:

i' = Suku Bunga Pada Interpolasi Pertama

i'' = Suku Bunga Pada Interpolasi Kedua

NPV' = Nilai NPV Pada Discount Rate Pertama

NPV'' = Nilai NPV Pada Discount Rate Kedua

(Primyastanto, 2003)

- **Profitability Index (PI) atau Net B/C**

Profitability Index (PI) atau *Net B/C* merupakan metode yang digunakan untuk mengukur efektivitas usaha dari hasil investasi berdasarkan pendekatan tunai dan nilai sekarang (Anonymous, 2004). Nilai *Profitability Index* (PI) atau *Net B/C* diperoleh dari pembagian antara nilai *present net benefit* positif dengan *present net benefit* negatif. Dari perhitungan tersebut yang

$$PI = i' + \frac{PVCashInflow}{PVCashOutflow}$$

digunakan adalah nilai sekarang dari *net benefit* berdasarkan *discount factor* 13% (Primyastanto, 2011).

Syarat kelayakan investasi ditentukan sebagai berikut:

Jika $PI > 1$, maka investasi dinyatakan efektif

Jika $PI < 1$, maka investasi dinyatakan tidak efektif

(Primyastanto, 2011)

2.3.4 Aspek Manajemen

Aspek manajemen merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan yang dilakukan pada penggunaan sumber daya organisasi lainnya dan usaha dari para anggota-anggota untuk mencapai tujuan suatu perusahaan yang telah ditetapkan (Handoko, 2009). Aspek manajemen dalam proyek sangat diperlukan dan dilaksanakan sesuai dengan tingkat evaluasi data dan keadaan di lapangan berdasarkan analisa perencanaan, organisasi, pergerakan, serta pengawasan (Primyastanto, 2003).

Pada pengembangan usaha kerupuk ikan Payus diperlukan analisis aspek manajemen untuk mengetahui kelayakan usaha tersebut. Aspek manajemen dianalisis berdasarkan 4 fungsi meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pergerakan (*actuating*), serta pengawasan (*controlling*).

❖ **Perencanaan (*Planning*)**

Planning (perencanaan) merupakan proses dalam merencanakan suatu kegiatan untuk mencapai tujuan dari usaha yang sedang dijalankan. Beberapa hal yang berkaitan dengan perencanaan suatu kegiatan meliputi keterbatasan modal, tenaga kerja, peralatan, kemampuan, serta waktu (Umar, 2000).

❖ **Pengorganisasian (*Organizing*)**

Organizing (pengorganisasian) merupakan salah satu cara dalam mengatur dan mengalokasikan bidang pekerjaan sesuai dengan kegiatan yang sudah direncanakan, fungsi dari organisasi tersebut adalah untuk membantu ketidakmampuan anggota dalam pencapaian tujuan yang sulit atau tidak mungkin untuk dicapai (Umar, 2000).

❖ **Pergerakan (*Actuating*)**

Actuating (pergerakan) merupakan kegiatan yang dilakukan oleh seorang pemimpin atau manajer di suatu perusahaan yang bertugas untuk membimbing, menggerakkan, serta mengatur segalanya dalam kegiatan suatu usaha. Fungsi pergerakan akan menjadi efektif, apabila dilaksanakan dengan baik dan benar oleh tenaga kerja sesuai dengan pembagian tugas masing-masing, namun yang harus diperhatikan dalam pergerakan adalah tingkah laku manusia, hubungan manusiawi, komunikasi, kepemimpinan, serta motivasi (Primyastanto, 2011).

❖ Pengawasan (*Controlling*)

Controlling (pengawasan) merupakan suatu cara yang telah ditetapkan dan diharapkan berjalan sesuai dengan yang direncanakan. Pengawasan dibagi menjadi dua macam, yaitu pengawasan positif dan pengawasan negative. Pada pengawasan positif, berfungsi untuk mengetahui apakah pengawasan tersebut dapat berjalan secara efisiensi dan efektif sesuai dengan yang direncanakan, sedangkan pengawasan negative berfungsi untuk mencegah kegiatan yang tidak diinginkan atau menimbulkan resiko (Handoko, 2009). *Controlling* (pengawasan) merupakan kegiatan yang dilakukan untuk meyakinkan bahwa apa yang telah dikerjakan sesuai dengan sasaran dan tujuan yang telah direncanakan oleh suatu usaha (Umar, 2000).

2.3.5 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan aspek yang menampilkan output berupa produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan, supaya konsumen mengetahui keberadaan produk tersebut. Kegiatan pemasaran dapat dilakukan dengan periklanan melalui berbagai media seperti brosur, *website*, *press release*, dan sebagainya. Kemudian dapat juga dilakukan dengan mengadakan atau mengikuti pameran di suatu tempat, penawaran sampel gratis, dan *sponsorship* (Muchtar, 2010).

Pada pengembangan usaha kerupuk ikan Payus, peneliti mengamati dan menganalisis aspek pemasaran yang dibedakan menjadi rantai pemasaran, sistem distribusi, dan bauran pemasaran, yang memiliki

fungsi untuk mengetahui seberapa besar peranan usaha tersebut ke konsumen.

❖ Rantai Pemasaran

Rantai pemasaran merupakan produk atau barang-barang sebelum diterima oleh konsumen akhir, telah mengalami proses pengumpulan terlebih dahulu, kemudian sampai ke pedagang besar. Dari pedagang besar selanjutnya dikirim ke pedagang eceran dan yang terakhir dilanjutkan ke konsumen akhir seperti restaurant, pedagang ekspor, dan lain-lain (Hanafiah dan Saefuddin, 1986).

❖ Sistem Distribusi

Sistem distribusi secara garis besar memiliki beberapa macam jenis yang meliputi sistem distribusi langsung, sistem distribusi semi langsung, dan sistem distribusi tidak langsung. Sistem distribusi langsung (Deliarnov, 2007).

❖ Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran disebut juga *marketing mix*. Jika pada suatu perusahaan terdapat bauran pemasaran, maka perusahaan tersebut mempunyai kemampuan untuk mencapai target *market* atau pasar yang sesuai dengan konsumen potensial. Komponen dalam bauran pemasaran meliputi bauran promosi, bauran harga, bauran produk, serta bauran saluran distribusi (Rangkuti, 2002). Bauran pemasaran atau *marketing mix* dibedakan menjadi produk (*product*), harga

(*price*), promosi (*promotion*), dan saluran distribusi (*place*)(Fuad, dkk., 2000).

1. Produk (*Product*)

Product (produk) merupakan barang atau jasa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan untuk dilakukan penawaran ke konsumen dengan tujuan untuk mendapatkan permintaan, perhatian, dan pembelian sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu memproduksi dan menawarkan barang atau jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen, sehingga perusahaan dapat memenangkan pasar dan mampu mencapai tujuan yang telah direncanakan (Fuad, dkk., 2000).

2. Harga (*Price*)

Price (harga) merupakan sejumlah kompensasi berupa uang atau barang untuk mendapatkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Sebagian besar masyarakat harga menempati posisi teratas, hal tersebut sebagai penentu untuk membeli barang atau jasa yang diinginkan atau dibutuhkan serta sebagai penentu perusahaan untuk menawarkan barang atau jasa yang menjadi keputusan terpenting khususnya di dalam manajemen persusahaan (Fuad, dkk., 2000).

3. Saluran Distribusi (*Place*)

Place (saluran distribusi) berkaitan dengan sistem distribusi yang merupakan saluran pemasaran yang digunakan untuk menyampaikan dan menawarkan produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan sehingga sampai di tangan konsumen akhir. Para penyalur distribusi berfungsi sebagai respon balik dari konsumen ke produsen, dikarenakan produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan terkadang masih menghadapi masalah (Fuad, dkk., 2000).

4. Promosi (*Promotion*)

Promotion (promosi) merupakan kegiatan pemasaran yang memiliki peranan penting bagi suatu perusahaan, karena dari kegiatan tersebut perusahaan mendorong konsumen untuk membeli produk-produk yang telah ditawarkan kepada konsumen. Promosi biasanya dipandang sebagai arus informasi dalam bentuk periklanan, pemasaran langsung, *personal selling*, promosi penjualan, hubungan masyarakat dan publisitas, dan lain-lain (Fuad, dkk., 2000).

2.4 Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus dan Analisis SWOT

Potensi perikanan yang memiliki nilai ekonomis tinggi dan melimpah, diperlukan pemanfaatan serta pengolahan yang bertujuan untuk meningkatkan perekonomian di masyarakat khususnya di wilayah pesisir. Dalam upaya untuk mengembangkan usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) pada UD.

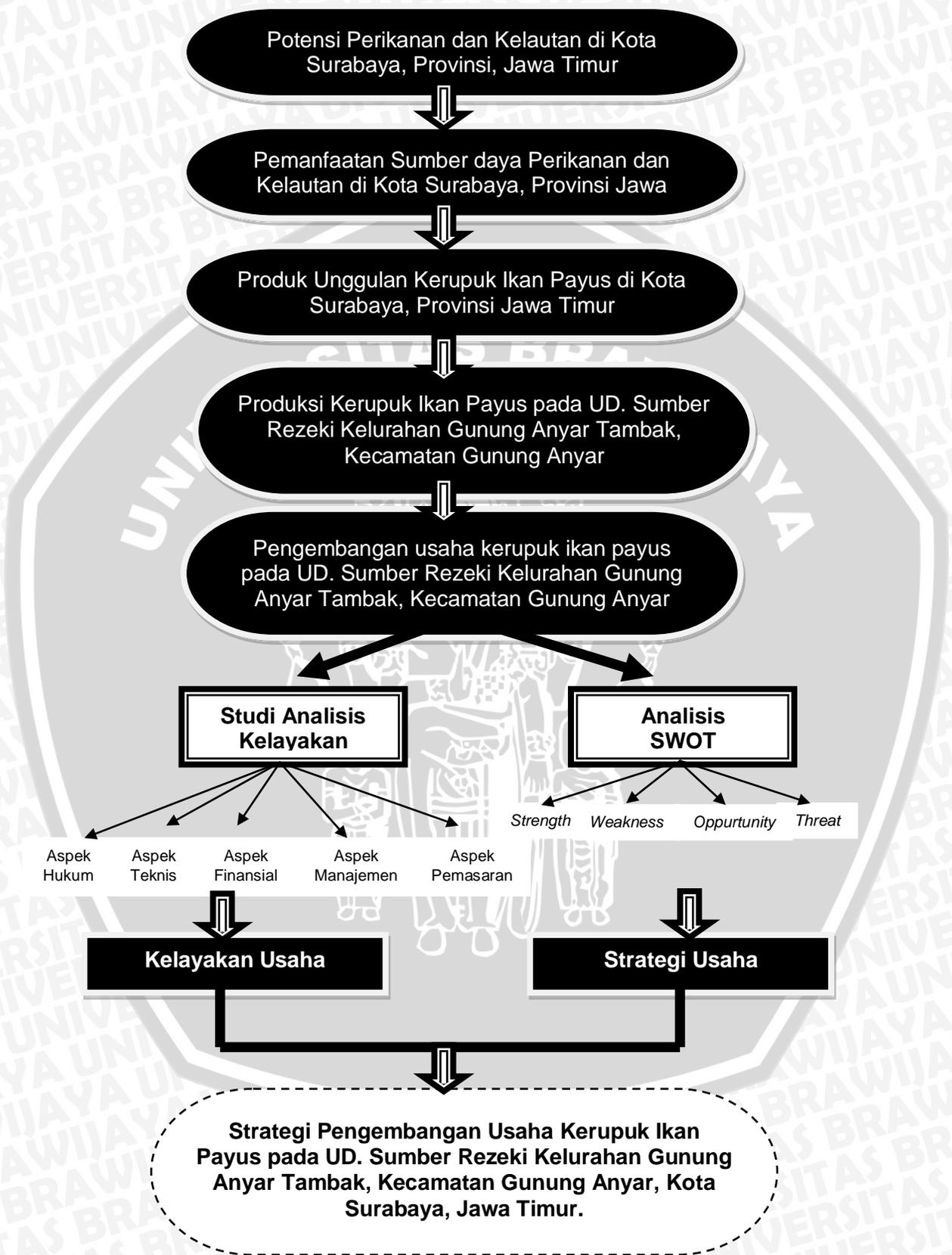
Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, maka peneliti akan melakukan strategi dalam mengembangkan usaha tersebut menggunakan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*).

Analisis SWOT singkatan dari *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), *threat* (ancaman) yang merupakan alat analisis strategi usaha yang berfungsi untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan eksternal serta peluang dan ancaman internal (Rangkuti, 1997). Jadi, analisis SWOT merupakan suatu alat analisis yang berfungsi untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan secara eksternal serta peluang dan ancaman internal, serta untuk mengetahui strategi yang digunakan dalam mengembangkan usaha dan menghadapi pesaing.

Analisis SWOT pada usaha ini digunakan untuk mengetahui perkembangan usaha yang sedang dijalankan jika dilihat dari tenaga kerja keluarga, potensi, produk unggulan, dan strategi yang digunakan untuk menghadapi pesaing.

2.5 Kerangka Pemikiran Penelitian

Kerangka pemikiran yang digunakan pada penelitian pengembangan usaha kerupuk ikan payus (*Elops hawaiiensis*) pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur seperti ditampilkan pada gambar 3.



Gambar 3. Kerangka Pemikiran Penelitian

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian dapat dibedakan menjadi bermacam-macam perbedaan, salah satunya berdasarkan sifatnya yang terdiri dari penelitian *eksploratoris* (menjelajah), penelitian *deskriptif* (penggambaran), dan penelitian *eksplanatoris* (penjelasan). Adapun penelitian *deskriptif* (penggambaran) adalah penggambaran suatu lokasi, sekelompok individu, dan individu, yang dapat disebut sebagai penelitian yang sederhana dikarenakan tidak membutuhkan landasan teori dan pengajuan hipotesis tertentu. Namun metode yang dilakukan pada penelitian deskriptif adalah metode survei sebagai berikut:

- a. Penelitian yang menggambarkan karakteristik suatu masyarakat, kelompok atau individual tertentu sebagai objek penelitian.
- b. Penelitian untuk mencari hubungan dua variabel atau lebih.
- c. Penelitian yang dilakukan untuk membuktikan kesamaan antara suatu keadaan tertentu dengan peramalan yang dilakukan.

Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Hal tersebut dilakukan untuk mengetahui keseimbangan antara keduanya, dengan membuktikan bahwa keadaan lokasi penelitian sesuai dengan penggambaran, peramalan, serta perhitungan yang dilakukan.

3.2 Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, pengumpulan data dilakukan antara lain melalui pengamatan (*observasi*), wawancara, kuisisioner, serta studi pustaka.

3.2.1 Pengamatan (*Observasi*)

Observasi yaitu pengamatan secara langsung terhadap berbagai kegiatan dan keadaan di lokasi penelitian yang terkait dengan tujuan penelitian (Ruslan, 2010). *Observasi* (pengamatan) dapat dibedakan berdasarkan pelaksanaannya, antara lain pengamatan terstruktur dan tidak terstruktur. Pengamatan terstruktur biasanya segala sesuatunya telah direncanakan dan diatur, sedangkan pengamatan tidak terstruktur adalah bentuk *observasi* yang lebih alamiah. *Observasi* berlangsung secara alamiah atau natural yang kemungkinan tidak diketahui langsung oleh subyek penelitian (Endraswara, 2006). Pada penelitian ini, proses *observasi* (pengamatan) dilakukan mulai dari penyediaan bahan baku, proses produksi, pengemasan, sampai dengan pemasaran.

3.2.2 Wawancara

Wawancara merupakan proses interaksi dan komunikasi secara langsung antara pewawancara dengan responden. Data yang dikumpulkan bersifat fakta seperti umur, pendidikan, pekerjaan, sikap, pendapat, keinginan, serta pengalaman (Budiarto dan Anggraeni, 2003). Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan melalui dua orang atau lebih dengan bertatap muka dan mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan yang dibutuhkan oleh pewawancara (Narbuko dan Achmadi, 2009).

Pada penelitian ini, wawancara mengenai keadaan umum lokasi penelitian, sejarah berdirinya, pengembangan usaha, strategi yang

digunakan, proses produksi, serta mengenai aspek kelayakan usaha seperti aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, dan aspek pemasaran.

3.2.3 Kuisisioner

Kuisisioner merupakan salah satu pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian dengan kondisi tertentu dan peneliti tidak perlu hadir. Pertanyaan peneliti dan jawaban responden dapat dilakukan dalam bentuk lembaran tertulis atau tercetak. Kuisisioner tertulis dapat didistribusikan melalui berbagai cara, seperti lembaran yang dapat disampaikan secara langsung melalui pos surat, *faximile*, internet, pengisian angket di media cetak, serta dapat diletakkan di tempat pusat keramaian yang dikunjungi oleh banyak responden (Ruslan, 2010).

Pada penelitian ini, kuisisioner akan ditujukan kepada pemilik usaha dan tenaga kerja keluarga yang berperan dalam proses produksi, pengemasan, sampai dengan pemasaran. Kuisisioner tersebut digunakan untuk mengetahui aspek kelayakan usaha dan riset SWOT. Menurut Rangkuti (2002), menyatakan bahwa kuisisioner riset SWOT disebarluaskan kepada responden yang berpengaruh kepada suatu usaha yang dijalankan, berfungsi untuk menganalisis dan meneliti dengan menggunakan langkah-langkah SWOT seperti menghitung hasil responden, menghitung pembobotan dan rating pada tabel IFAS(SW) EFAS (OT), kemudian hasil perhitungan tersebut antara eksternal dan internal digambarkan pada diagram analisis SWOT. Sehingga, dapat

diketahui strategi usaha yang akan digunakan untuk kondisi sekarang dan ke depannya.

3.2.4 Studi Pustaka

Dalam studi kepustakaan terdapat empat ciri utama yang perlu diperhatikan oleh mahasiswa atau calon peneliti yang nantinya akan mempengaruhi sifat dan cara kerja penelitian, ciri pertama adalah peneliti berhadapan langsung dengan data angka atau teks dan bukan pengetahuan langsung dari lapangan berupa kejadian, ciri kedua adalah data pustaka mempunyai sifat siap pakai dalam artian peneliti tidak datang kecuali hanya berhadapan langsung dengan bahan yang bersumber dari perpustakaan, ciri ketiga adalah data pustaka umumnya bersumber dari data sekunder, artinya peneliti memperoleh bahan dari tangan kedua dan bukan data asli yang berasal dari tangan pertama di lapangan, dan ciri keempat adalah kondisi data pustaka tidak dibatasi oleh ruang dan waktu, jadi peneliti berhadapan langsung dengan informasi yang tetap, statik (Zed, 2008).

Pada penelitian ini menggunakan studi pustaka, yang berfungsi untuk membandingkan data di lapang dengan data yang diperoleh dari sumber lain seperti buku, jurnal, skripsi, internet, dan lain-lain. Serta untuk memperoleh informasi data yang lebih banyak, yang nantinya akan diolah menjadi hasil dan pembahasan.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Pada penelitian ini, jenis dan sumber data yang digunakan meliputi data primer dan data sekunder.

3.3.1 Data Primer

Data primer merupakan data asli yang dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitiannya secara khusus. Data ini tidak tersedia, karena belum adanya penelitian dan hasil penelitian yang sejenis sudah melampaui batas waktu yang ditentukan (kadaluwarsa). Jadi, peneliti perlu pengumpulan data atau pengadaan data sendiri, karena tidak dapat mengandalkan data dari sumber lain (Istijanto, 2005).

Pada penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh secara langsung dari pemilik usaha yang meliputi sejarah berdirinya, perkembangan usaha, proses produksi, strategi yang digunakan, proses produksi, pemasaran, jumlah penerimaan, jumlah output yang dikeluarkan, serta aspek kelayakan usaha.

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder merupakan data primer yang diperoleh dari pihak lain, pada umumnya ditampilkan dalam bentuk tabel atau diagram. Data sekunder biasanya digunakan oleh peneliti untuk memberikan gambaran tambahan, gambaran pelengkap, ataupun untuk diproses lebih lanjut. Data sekunder diperoleh dari hasil penelitian lain atau dari berbagai sumber seperti BPS (badan pusat statistik), media, lembaga pemerintah atau swasta, dan lain-lain. Yang perlu diperhatikan dalam penggunaan data

sekunder adalah sumber data, batasan konsep yang digunakan, serta tingkat ketelitian dalam pengumpulan data (Siagian dan Sugiarto, 2000).

Pada penelitian ini, data sekunder diperoleh dari pihak kedua yaitu dari Kelurahan Gunung Anyar Tambak dan data yang dibutuhkan berupa jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin dan mata pencaharian, topografi, serta geografi.

3.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini meliputi analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif.

3.4.1 Analisis Deskriptif Kualitatif

Analisis deskriptif kualitatif adalah penelitian yang menggunakan deskripsi berupa kata-kata, dimana penelitian tersebut tidak memanfaatkan perhitungan angka seperti perspektif kuantitatif (Endraswara, 2006). Analisis deskriptif kualitatif adalah analisis yang di dalamnya berupa data abstrak (*intangible*), terdapat tingkat nilai kepercayaan, citra perusahaan, dan pelayanan untuk para pelanggan atau konsumen (Ruslan, 2010).

Pada penelitian ini meliputi aspek hukum, aspek teknis, aspek manajemen, aspek manajemen, serta aspek pemasaran.

❖ **Aspek Hukum**, meliputi sertifikat-sertifikat yang terkait seperti sertifikat merek, sertifikat halal, sertifikat surat izin usaha perdagangan (mikro), serta sertifikat tanda daftar industri.

- ❖ **Aspek Teknis**, meliputi sarana dan prasarana dan proses produksi usaha.
- ❖ **Aspek Manajemen**, meliputi *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (pergerakan), serta *controlling* (pengawasan).
- ❖ **Aspek Pemasaran**, meliputi rantai pemasaran, sistem distribusi, dan bauran pemasaran.

3.4.2 Analisis Deskriptif Kuantitatif

Analisis deskriptif kuantitatif adalah suatu pendekatan penelitian yang bersifat obyektif, mencakup pengumpulan dan analisis data kuantitatif serta menggunakan metode pengujian statistik (Hermawan, 2005). Pada penelitian ini, meliputi aspek finansial yang terdiri dari aspek finansial jangka pendek dan aspek finansial jangka panjang.

Aspek Finansial Jangka Pendek

Pada penelitian ini, aspek finansial jangka pendek meliputi Permodalan, Biaya Total (*Total Cost*), Total Penerimaan (*Total Revenue*), *Revenue Cost Ratio* (RC ratio), Keuntungan (π), *Return To Equity Capital* (REC), *Break Even Point* (BEP).

- **Permodalan**

Permodalan merupakan salah satu hal yang mendasar untuk mendirikan suatu usaha dan dapat diperoleh melalui 2 sumber yaitu modal dari luar dan modal dari dalam. Modal dari luar seperti bank, pinjaman kepada keluarga atau teman.

Sedangkan modal dari dalam usaha seperti modal sendiri. Pada usaha yang sudah berjalan, modal dapat diperoleh dari keuntungan penjualan produk yang dihasilkan pada periode sebelumnya. Modal tersebut dapat digunakan untuk menghasilkan produk-produk selanjutnya.

- **Biaya total (*Total Cost*)**

Biaya total dapat disebut sebagai *Total Cost* yang dapat diperoleh dari penambahan antara biaya tetap (*total fixed cost*) dengan biaya variabel (*total variable cost*). Satuan yang dipakai pada hasil biaya produksi adalah rupiah (Rp). Biaya produksi dapat berfungsi sebagai biaya yang digunakan untuk menghasilkan sebuah produk dalam suatu usaha.

- **Total Penerimaan (*Total Revenue*)**

Total penerimaan bisa disebut dengan *Total Revenue* yang diperoleh dari harga per unit (P atau *Price*) dikalikan dengan jumlah output yang dihasilkan (kilogram) (Q atau *Quantity*). Satuan yang dipakai pada hasil dari perkalian tersebut menggunakan rupiah (Rp).

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

Revenue Cost Ratio (RC ratio) bisa disingkat dengan RCR yang memiliki fungsi untuk mengetahui titik imbang antara penerimaan dan biaya produksi yang digunakan oleh suatu usaha.

Untuk memperoleh nilai RCR dapat menggunakan rumus total penerimaan (TR) dibagi dengan biaya total (TC). Pada hasil pembagian tersebut terdapat syarat untuk menentukan usaha yang dijalankan mengalami keuntungan atau tidak, syarat tersebut meliputi $R/C > 1$, maka usaha yang sedang dijalankan dikatakan menguntungkan; $R/C = 1$, maka usaha yang sedang dijalankan dikatakan tidak mengalami keuntungan dan tidak mengalami kerugian; serta $R/C < 1$, maka usaha yang sedang dijalankan dikatakan mengalami kerugian.

- **Keuntungan (π)**

Keuntungan dapat disimbolkan dengan tanda (π), keuntungan diperoleh dari total penerimaan (TR) dikurangi biaya total (TC). Satuan yang digunakan dari hasil pengurangan tersebut menggunakan rupiah (Rp). Perhitungan keuntungan dilakukan untuk mengetahui hasil lebih yang diperoleh dari hasil penerimaan dengan biaya produksi.

- **Return To Equity Capital (REC)**

Return To Equity Capital (REC) diperoleh dari rumus pendapatan dikurangi nilai kerja keluarga (NKK) dibagi modal dikali dengan 100%, hasil perhitungan tersebut menggunakan satuan persentase (%). *Return To Equity Capital* (REC) digunakan untuk menghitung nilai imbalan keluarga terhadap usaha yang dijalankan.

- **Break Even Point (BEP)**

Pada analisis *Break Even Point* (BEP) digunakan untuk mengetahui titik impas, artinya suatu usaha dikatakan tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan. Perhitungan BEP dibagi menjadi 2 macam yaitu

yaitu BEP (Q) jumlah unit atau kualitas produk yang dihasilkan dan dijual dan BEP (S) atas dasar sales rupiah. Pada perhitungan BEP (Q), dimana biaya tetap (FC) dibagi harga jual per unit (P) dikurangi biaya variabel (VC), sedangkan pada perhitungan BEP (S), dimana biaya tetap (FC) dibagi dengan 1 dikurangi biaya variabel (VC) dibagi volume penjualan (S). Atau BEP unit (Q) adalah BEP sales dibagi dengan harga satuan menjadi BEP unit (mix) adalah jumlah penjualan produk dibagi total penjualan dikalikan dengan BEP sales, ketiganya dibagi harga satuan. BEP unit (mix) digunakan untuk suatu usaha yang menggunakan jenis produk lebih dari 1 macam atau dapat disebut BEP totalitas.

Aspek Finansial Jangka Panjang

Pada penelitian ini, aspek finansial jangka panjang meliputi *Payback Periode* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR), serta *Profitability Index* (PI) atau *Net B/C*.

- **Payback Periode (PP)**

Payback Periode (PP) digunakan untuk mengembalikan investasi yang dikeluarkan oleh suatu usaha dengan jangka waktu

yang lama. Perhitungan PP adalah pembagian antara investasi awal dibagi rata-rata (Net Benefit 1-t10).

- **Net Present Value (NPV)**

Net Present Value (NPV) digunakan untuk mengukur seberapa bagus proyek yang sedang dijalankan. Perhitungan NPV diperoleh dari jumlah dari umur ekonomis suatu proyek (n) terhadap tahun ke berapa (t), kemudian *benefit* pada tahun t (B_t) dikurangi *cost* pada tahun t (C_t) dibagi 1 ditambah tingkat suku bunga yang berlaku (i).

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

Internal Rate Of Return (IRR) adalah analisis yang digunakan untuk menggambarkan penerimaan dan pengeluaran oleh suatu usaha, seperti pada perhitungan IRR, dimana suku bunga pada interpolasi pertama (i') ditambah nilai NPV pada discount rate pertama (NPV') dibagi nilai NPV pada discount rate pertama (NPV') dikurangi nilai NPV pada discount rate kedua (NPV'') dikali dengan suku bunga pada interpolasi pertama (i') dikurangi suku bunga pada interpolasi kedua (i'').

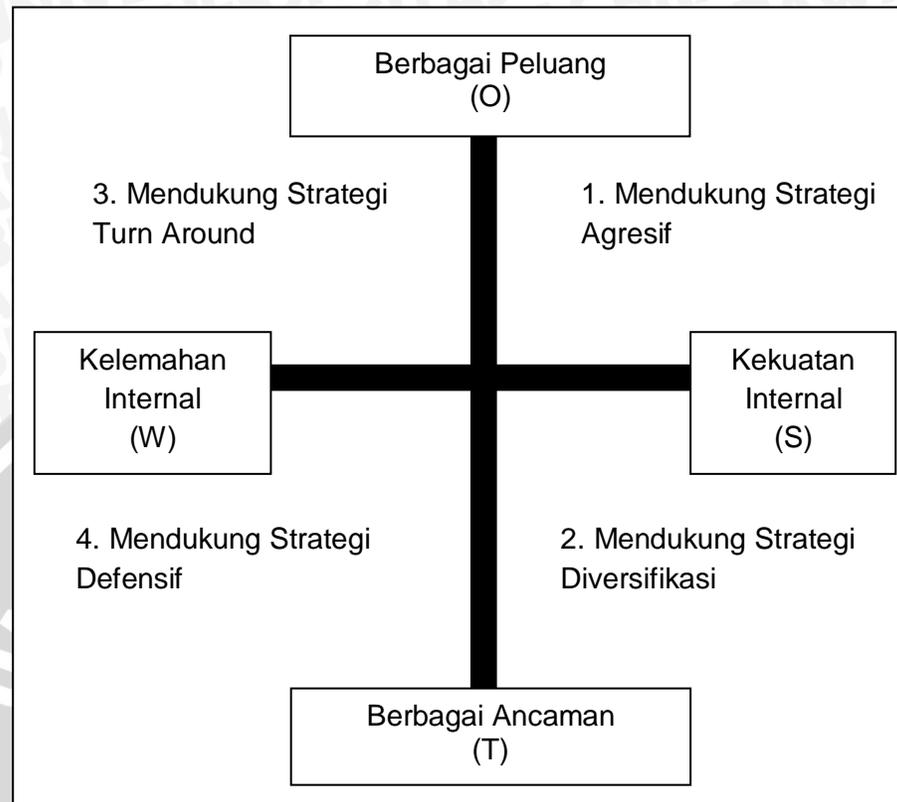
- **Profitability Index (PI) atau Net B/C**

Profitability Index (PI) atau *Net B/C* digunakan untuk mengetahui efektifitas suatu usaha dari hasil investasi yang digunakan. Perhitungan PI atau *Net B/C* adalah suku bunga yang

berlaku sekarang (i') ditambah dengan $PVCashInflow$ dibagi dengan $PVCashOutflow$. Adapaun syarat kelayakan investasi ditentukan jika $PI > 1$, maka investasi dinyatakan efektif; $PI < 1$, maka investasi dinyatakan tidak efektif.

3.4.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan alat analisis yang digunakan untuk memprediksi atau meramalkan untuk menghindari terjadinya ketidakpastian pada organisasi yang bersangkutan atau yang berkaitan dengan tingkat kemampuan para eksekutif, komunikasi promosi pemasaran dan bagian penjualan (operasional) dan melalui analisis tersebut dapat membantu memprediksi atau meramalkan yang terjadi di lingkungan internal maupun eksternal (Ruslan, 2010). Analisis SWOT terdapat diagram analisis SWOT, tahap pengumpulan data yang terdiri dari matriks faktor strategi eksternal dan internal (Rangkuti, 1997). Diagram analisis SWOT seperti terlihat pada gambar 4.



Gambar 4. Diagram Analisis SWOT

Sumber: Rangkuti (1997)

Kuadran I merupakan posisi yang sangat menguntungkan untuk perusahaan, dikarenakan memiliki peluang dan kekuatan. Strategi yang sesuai untuk kuadran I adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif; Kuadran II: Terdapat ancaman pada perusahaan, namun masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang sesuai adalah dengan cara mendiversifikasi produk; Kuadran III: Perusahaan menghadapi peluang dan kelemahan internal. Strategi yang digunakan adalah meminimalan masalah-masalah internal; serta kuadran IV: Perusahaan menghadapi ancaman dan kelemahan internal. Kemudian untuk tahap pengumpulan data, tahap ini pada dasarnya tidak hanya sekedar kegiatan

pengumpulan data, namun termasuk dalam kegiatan pengklasifikasian dan pra analisis. Pada tahap ini data dapat dibedakan menjadi dua hal yaitu data eksternal dan data internal. Data eksternal dapat diperoleh dari lingkungan di luar perusahaan seperti analisis pasar, analisis kompetitor, analisis komunitas, analisis pemasok, analisis pemerintah, serta analisis kelompok kepentingan tertentu. Sedangkan data internal dapat diperoleh di dalam perusahaan tersebut, seperti laporan keuangan, laporan kegiatan sumber daya manusia, laporan kegiatan operasional, serta laporan kegiatan pemasaran. Model yang dipakai pada tahap ini meliputi matriks faktor strategi eksternal dan matriks faktor strategi internal, sebagai berikut: (Rangkuti, 1997)

■ Matriks Faktor Strategi Eksternal

Faktor strategi eksternal (EFAS) meliputi ancaman dan peluang, sebelum menerapkan strategi ini diperlukan perencanaan dalam menganalisis lingkungan eksternal untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman dalam suatu usaha. Masalah strategis yang dimonitor atau dilakukan pengawasan harus ditentukan terlebih dahulu, karena hal tersebut dapat mempengaruhi suatu usaha di masa yang akan datang (Rangkuti, 1997).

■ Matriks Faktor Strategi Internal

Setelah faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu tabel IFAS (*Internal Strategic Faktor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal

tersebut, pada faktor strategi internal meliputi kekuatan dan kelemahan (Rangkuti, 1997).

Internal Eksternal	KEKUATAN (S) ▪ Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	KELEMAHAN (W) ▪ Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
PELUANG (O) ▪ Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
ANCAMAN (T) ▪ Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 5. Matriks Analisis SWOT

Sumber: Marimin, 2004

3.5 Definisi Operasional dan Batasan Masalah

A. Definisi Operasional

Definisi Operasional adalah batasan pengertian yang dijadikan pedoman untuk melakukan suatu kegiatan atau pekerjaan, misalnya penelitian. Oleh karena itu, definisi ini disebut juga definisi kerja (Widjono, 2007). Dengan definisi operasional peneliti mengetahui apa yang harus dilakukan dan apa yang diperiksa ketika melakukan penelitian di lapang (Parera, 2004).

- ✦ Pengembangan usaha merupakan segala sesuatu yang dilakukan oleh pelaku usaha yang terorganisasi untuk mencapai hasil maksimal secara internal maupun eksternal. Contoh internal seperti mengembangkan

potensi sumberdaya manusia (SDM), sedangkan contoh eksternal seperti memanfaatkan sumber daya alam (SDA) dengan memproduksi produk perikanan dan kelautan, memperhatikan aspek kelayakan usaha, memenuhi keinginan konsumen, merumuskan strategi secara eksternal maupun internal, serta mendapatkan keuntungan.

- ✦ Kerupuk merupakan makanan ringan yang berbahan dasar tepung tapioka dengan mengkombinasikan berbagai bahan lainnya yang mendukung. Biasanya kerupuk digunakan sebagai pendamping makanan pokok.
- ✦ Ikan payus memiliki nama latin yaitu *Elops hawaiiensis*, dapat disebut dengan bandeng laki atau sesuai nama dari masing-masing wilayah. Secara morfologi, Ikan payus seperti ikan bandeng pada umumnya namun yang membedakannya adalah bentuk tubuh yang pipih dan memanjang, berjenis karnivora yang memangsa ikan-ikan kecil dan krustasea. Habitat hidupnya adalah di laut, mangrove, serta tambak.
- ✦ UD. Sumber Rezeki merupakan usaha yang sudah terdaftar secara legal dengan label usaha dagang (UD) Sumber Rezeki yang berfungsi sebagai identitas usaha dan meningkatkan kepercayaan ke konsumen dalam hal kualitas, harga, dan sebagainya.
- ✦ Potensi perikanan dan kelautan di Indonesia memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan melimpah, diperlukan pemanfaatan serta pengolahan yang bertujuan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya di wilayah pesisir.
- ✦ Analisis yang digunakan dalam mengembangkan usaha adalah studi kelayakan usaha dan analisis SWOT ((*stength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan). *Opportunity* (peluang), *threat* (ancaman)).

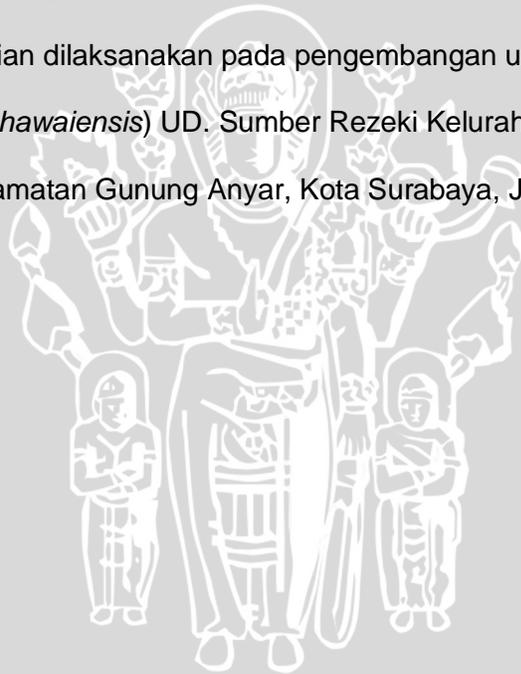
- ✦ Ruang lingkup pembahasan penelitian ini meliputi kondisi usaha UD. Sumber Rezeki yaitu sejarah, produk yang dihasilkan, sumber daya manusia yang dimiliki, dan sumber daya alam yang tersedia.

B. Batasan Masalah

Batasan masalah adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan penelitian dan dijadikan peneliti sebagai batasan di dalamnya, contohnya asumsi-asumsi penelitian, penggunaan data penelitian, konsep penelitian, dan sebagainya (Umar, 2000). Batasan masalah dapat disebut sebagai ruang lingkup yang bertujuan untuk membatasi masalah dalam penelitian seperti dampak penelitian, selain itu peneliti dapat membuat ruang lingkup lainnya dengan membatasi objek penelitian dan lokasi penelitian (Juliadi, dkk., 2014).

- ✦ Subyek penelitian ini adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan permasalahan dan penelitian yaitu pengembangan usaha pembuatan kerupuk ikan payus yang dijalankan oleh UD. Sumber Rezeki di Kota Surabaya, seperti mengembangkan potensi, aspek kelayakan usaha, dan strategi yang digunakan untuk mempertahankan usahanya mulai dari kondisi sekarang sampai masa yang akan datang.
- ✦ Obyek penelitian ini meliputi:
 - a. Pemilihan UD (unit dagang) Sumber Rezeki dilakukan karena potensi di sekitar wilayah penelitian dan usaha yang dijalankan telah memenuhi syarat dalam mendirikan UD.

- b. Tenaga kerja yang digunakan dalam penelitian berjumlah 6 orang yang memiliki bagiannya masing-masing, seperti bagian produksi, bagian penjemuran dan pengemasan, serta bagian pemasaran. Pemilihan bagian-bagian tersebut sesuai dengan tingkat kemampuan tenaga kerja.
 - c. Konsumen yang melakukan pembelian produk tersebut berlokasi di luar kota (Kota Jakarta), Pulau Madura, Kota Surabaya, Kabupaten Sidoarjo, pameran UMKM, pemesanan dalam Kota Surabaya, dan toko-toko kecil.
- + Lokasi penelitian dilaksanakan pada pengembangan usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur.



4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Letak Geografi dan Topografi

Penelitian pada pengembangan usaha kerupuk ikan Payus berlokasi di Gunung Anyar Tambak I/63, RT 002, RW 001, UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur. Kecamatan Gunung Anyar terdiri dari 4 kelurahan, yaitu Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kelurahan Gunung Anyar, Kelurahan Rungkut Tengah, dan Kelurahan Rungkut Menanggal. Sedangkan untuk luas wilayah Kelurahan Gunung Anyar Tambak adalah 441.792 ha, setiap kelurahan di wilayah tersebut memiliki batas-batas wilayah salah satunya pada Kelurahan Gunung Anyar Tambak, batas-batas wilayah tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Batas-Batas Wilayah Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar

Batas-Batas Wilayah	Desa/Kelurahan	Kecamatan
Sebelah Utara	Medokan Ayu	Rungkut
Sebelah Selatan	Tambak Oso	Waru, Sidoarjo
Sebelah Timur	Selat Madura	Selat Madura
Sebelah Barat	Gunung Anyar	Gunung Anyar

Sumber Data: Kelurahan Gunung Anyar Tambak, 2015

Keadaan geografi pada penelitian pengembangan usaha kerupuk ikan Payus Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar merupakan wilayah yang berdekatan dengan tambak, mangrove, dan laut atau biasa disebut Pantai Timur Surabaya (Pamurbaya), sehingga penduduknya bekerja sebagai pembudidaya, pedagang, dan usaha kerupuk ikan. Untuk jumlah penduduk yang bekerja pada usaha kerupuk ikan Payus adalah 4 orang

dan rata-rata berjenis kelamin perempuan. Dalam mengolah hasil sumber daya alam (SDA) tersebut, maka dinas-dinas yang terkait ikut berpartisipasi dalam penyuluhan, pelatihan, bantuan seperti pengurusan sertifikat usaha dan surat usaha kerupuk ikan. Dinas-dinas tersebut adalah Dinas Pertanian dan Perikanan, serta Dinas Perdagangan dan Perindustrian (Disperindag). Sedangkan topografinya terlihat pada tabel 3.

Tabel 3. Topografi Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar

Jenis Topografi	Ukuran	Satuan
Curah Hujan	: 2000	mm
Kelembapan	: 65	-
Suhu Rata-rata	: 36	°C
Tinggi Permukaan	: 5	mdl

Sumber Data: Kelurahan Gunung Anyar Tambak, 2015

4.2 Keadaan Umum Penduduk

Keadaan umum penduduk pada penelitian pengembangan usaha kerupuk ikan Payus meliputi jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin dan umur adalah 4.192 orang (laki-laki); 4.094 orang (perempuan), jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian adalah 8.386 orang, jumlah penduduk berdasarkan pendidikan adalah 5.819 orang, serta jumlah penduduk berdasarkan agama adalah 3.807 orang (laki-laki) dan 3.757 orang (perempuan).

Dapat diketahui bahwa jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin adalah lebih banyak laki-laki (4.192 orang) dibandingkan perempuan (4.094 orang), sedangkan berdasarkan umur jumlah penduduk lebih mendominasi 26-40 tahun. Untuk jumlah penduduk berdasarkan jenis mata pencaharian yang

menduduki posisi pertama adalah dan lain-lain (4.749 orang), posisi kedua berprofesi sebagai swasta (1.585 orang). Selain itu jumlah penduduk berdasarkan pendidikan, sebagian besar adalah S1 (1.777 orang). Serta Jumlah penduduk berdasarkan agama, yang mendominasi adalah berjenis kelamin perempuan (3.757 orang) dibandingkan laki-laki (3.807 orang), dan agama islam menduduki posisi pertama di wilayah tersebut. Terlihat seperti pada tabel 4, 5, 6, dan 7.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Dan Umur

No.	Jenis Kelamin		Keterangan
	Laki-laki	Perempuan	
1.	677 Orang	578 Orang	Umur 5 tahun ke bawah
2.	482 Orang	474 Orang	Umur 6 sampai 9 tahun
3.	519 Orang	483 Orang	Umur 10 sampai 16 tahun
4.	125 Orang	125 Orang	Umur 17 tahun
5.	426 Orang	446 Orang	Umur 18 sampai 25 tahun
6.	1.393 Orang	1.383 Orang	Umur 26 sampai 40 tahun
7.	480 Orang	468 Orang	Umur 41 sampai 59 tahun
8.	90 Orang	137 Orang	Umur 60 tahun ke atas
-	4.192 Orang	4.094 Orang	Total

Sumber Data: Kelurahan Gunung Anyar Tambak, 2015

Tabel 5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencapaian

No.	Jenis Mata Pencapaian	Jumlah
1.	TNI	12 Orang
2.	POLRI	15 Orang
3.	PNS (BUMN dan BUMD)	434 Orang
4.	Wiraswasta	1.418 Orang
5.	Swasta	1.585 Orang
6.	Buruh	36 Orang
7.	Tukang	15 Orang
8.	Fakir Miskin	122 Orang
9.	DII	4.749 Orang
-	Total	8.386 Orang

Sumber Data: Kelurahan Gunung Anyar Tambak, 2015

Tabel 6. Jumlah Penduduk Berdasarkan Pendidikan

No.	Jenis Pendidikan	Jumlah
1.	SD (Sekolah Dasar)	1.224 Orang
2.	SMP (Sekolah Menengah Pertama)	970 Orang
3.	SMA (Sekolah Menengah Atas)	1.667 Orang
4.	Akademi	58 Orang
5.	D1 (Diploma)	8 Orang
6.	D2 (Diploma)	5 Orang
7.	D3 (Diploma)	23 Orang
8.	S1 (Sarjana)	1.777 Orang
9.	S2 (Pascasarjana)	79 Orang
10.	S3 (Doktor)	8 Orang
-	Total	5.819 Orang

Sumber Data: Kelurahan Gunung Anyar Tambak, 2015

Tabel 7. Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama

No.	Jenis Kelamin		Jenis Agama
	Laki-laki	Perempuan	
1.	2.792 Orang	2.671 Orang	Islam
2.	919 Orang	997 Orang	Kristen
3.	45 Orang	40 Orang	Budha
4.	51 Orang	49 Orang	Hindu
-	3.807 Orang	3.757 Orang	Total

Sumber Data: Kelurahan Gunung Anyar Tambak, 2015

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Sejarah Perkembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus

Lokasi penelitian usaha kerupuk ikan Payus terletak di sebelah barat dengan suhu rata-rata 36°C yang memiliki sumber daya alam berpeluang besar dan memiliki nilai ekonomis tinggi seperti keadaan Pantai Timur Surabaya, dengan hasil perikanan dan kelautannya dapat dimanfaatkan sebagai sumber bahanbaku dalam kegiatan pengolahan. Sedangkan untuk sumber daya manusia di lokasi tersebut memiliki jumlah penduduk mendominasi laki-laki dengan umur 26 sampai 40 tahun dan jenis mata pencaharian swasta dengan pendidikan yang mendominasi adalah S1 (sarjana), hal ini dapat dibuktikan bahwa potensi sumber daya manusia yang berada di lokasi tersebut dapat memperluas jaringan pemasaran dan mengembangkan potensi usaha perikanan dan kelautan.

Usaha kerupuk ikan Payus mulai berdiri pada tahun 1986, didirikan oleh Bu Lianah selaku orang tua dari Ibu Inayah. Umur usaha yang telah dijalankan jika dihitung sampai tahun 2015 adalah 29 tahun. Tenaga kerja yang digunakan pada usaha ini adalah tenaga kerja keluarga yang berjumlah 6 orang pembagian tugas telah dilakukan pada usaha ini, seperti bagian produksi dijalankan oleh Ibu Lianah dan Bapak Chasan, bagian penjemuran dan pengemasan yaitu Ida dan Laili, serta bagian pemasaran yaitu Ibu Inayah dan Faris.

Latar belakang dari pendirian usaha ini adalah keadaan potensi usaha kerupuk ikan Payus yang memiliki nilai ekonomis tinggi, masih terkenal di daerah Kota Surabaya dan sekitarnya, serta dekat dengan sumber bahan baku

seperti tambak dan laut. Untuk visi dan misi pendirian usaha sampai saat ini belum ditetapkan, namun tujuan dari pendiriannya adalah untuk menyalurkan hobi dan memperoleh penghasilan tambahan.

Pada awal pendirian usaha, modal yang digunakan sebesar Rp 100.000,- berasal dari modal sendiri. Dengan modal tersebut dapat menghasilkan kapasitas produksi sebanyak 2 Kilogram setiap kali produksi. Jika dibandingkan dengan kondisi sekarang, kapasitas produksi yang dihasilkan bertambah menjadi 25 Kilogram setiap kali produksi, sehingga dalam satu tahun (209 hari orang kerja) menghasilkan 5.225 Kilogram. Penambahan kapasitas produksi dikarenakan berbagai faktor, salah satunya adalah produk yang mulai dikenal pada tahun 2010 oleh konsumen yang berasal dari Kota Surabaya, Kota Jakarta, Kabupaten Sidoarjo, dan Pulau Madura.

5.2 Potensi Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus

Potensi dari pengembangan usaha kerupuk ikan Payus ini berupa sumber daya alam termasuk ketersediaan bahan baku yang tergolong jenis ikan musiman yang dapat diperbarui dengan cara memperhatikan proses budidaya di tambak sendiri dan pembudidaya lain yang digunakan untuk menambah jumlah produksi. Kemudian untuk memperluas pemasaran adalah memperhatikan persaingan produk dan cara mengatasinya dengan mendiversifikasikan produk seperti membuat bermacam-macam bentuk kerupuk ikan Payus dan bentuk kemasan, contoh: bentuk binatang, buah-buahan, dan sayur-sayuran dan bentuk kemasan contoh: bentuk kemasan ikan Payus, toples kerupuk, buah-buahan, dan sayur-sayuran. Serta membuka cabang-cabang baru mulai dari sekitar Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo.

5.3 Aspek Kelayakan Usaha Kerupuk Ikan Payus

Aspek kelayakan usaha pada penelitian ini meliputi aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, serta aspek pemasaran, yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis usaha tersebut dapat dijalankan secara layak dalam jangka pendek maupun jangka panjang, sehingga memperoleh keuntungan sesuai yang diinginkan.

5.3.1 Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan salah satu aspek kelayakan usaha yang dianalisis pada penelitian ini, yang bertujuan untuk mengetahui usaha yang dijalankan telah memiliki ijin dalam pendirian maupun kelegalan produk. Aspek hukum pada usaha tersebut meliputi Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Sertifikat Tanda Daftar Industri (TDI), Sertifikat Halal, Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT), serta Sertifikat Merek.

A. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)

Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) (Mikro) berfungsi untuk perijinan melakukan kegiatan usaha perdagangan di seluruh Indonesia dengan wajib mendaftarkan ulang surat ijin tersebut setiap 5 tahun sekali dan tidak dikenakan retribusi. Surat ini telah disetujui dan diterbitkan oleh Pemerintah Kota Surabaya, Dinas Perdagangan Dan Perindustrian dengan nomor surat: 503/8503A/436.6.11/2010. SIUP terlampir pada lampiran 7.

B. Sertifikat Tanda Daftar Industri (TDI)

Sertifikat Tanda Daftar Industri (TDI) berfungsi untuk menyampaikan informasi industri dengan mengisi formulir yang terlampir pada setiap tahun paling lambat tanggal 31 Januari tahun berikutnya. Kemudian Tanda Daftar Industri akan ditinjau kembali apabila dikemudian hari terdapat kesalahan. Tanda Daftar Industri berlaku sebagai Ijin Usaha Industri dan berlaku sampai dengan tanggal yang terlampir. Sertifikat ini telah disetujui dan diterbitkan oleh Pemerintah Kota Surabaya, Dinas Perdagangan Dan Perindustrian dengan nomor sertifikat: 535/386.F/436.6.11/2011. Sertifikat TDI terlampir pada lampiran 7.

C. Sertifikat Halal

Sertifikat halal berfungsi sebagai pernyataan halal menurut hukum Islam, selama bahan-bahan dan proses produksinya masih sesuai dengan Keputusan Komisi Fatwa MUI. Sertifikat halal tersebut disetujui dan diterbitkan oleh Majelis Ulama Indonesia-Jawa Timur, dengan nomor sertifikat: 07220011991211. Sertifikat Halal terlampir pada lampiran 7.

D. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT)

Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) berfungsi sebagai pernyataan bahwa produksi pangan yang dihasilkan telah memenuhi Persyaratan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga Berdasarkan: Surat Keputusan Menteri Kesehatan RI.

Nomor 02912/B/Sk/lx/86 Tentang Penyuluhan Bagi Perusahaan Makanan Industri Rumah Tangga Tanggal 10 September 1986. Sertifikat tersebut telah disetujui dan diterbitkan pada 10 Agustus 2010 oleh Pemerintah Kota Surabaya, Dinas Kesehatan. Sertifikat PIRT terlampir pada lampiran 7.

E. Sertifikat Merek

Sertifikat Merek berfungsi untuk perlindungan hak merek tersebut yang diberikan untuk jangka waktu 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal penerimaan, dan jangka waktu perlindungan itu dapat diperpanjang (Pasal 28). Sertifikat merek ini dilampiri dengan contoh merek dan jenis barang/jasa yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini. Disetujui dan disahkan oleh Republik Indonesia, Kementerian Hukum Dan Hak Asasi Manusia. Sertifikat Merek terlampir pada lampiran 7.

Pembuatan surat ijin dan sertifikat-sertifikat tersebut pada tahun 2010, sedangkan untuk pemberian nama UD. Sumber Rezeki berasal dari Dinas Perdagangan dan Perindustrian (Disperindag) dan tidak dikenakan biaya administrasi mulai dari awal pengurusan sampai pembaharuan.

5.4 Aspek Teknis

Aspek teknis pada penelitian ini meliputi sarana dan prasarana, serta proses produksi. Ketiganya saling melengkapi untuk kelancaran dari usaha yang dijalankan.

5.4.1 Sarana dan Prasarana

A. Sarana

Usaha tersebut dijalankan pada tempat dengan luas tanah 6x25 m², sedangkan luas bangunan adalah 6x23 m². Untuk jumlah ruang produksi yang digunakan adalah 5 ruangan yang meliputi 4 ruangan produksi dan 1 ruangan untuk pemasaran.

Kemudian jumlah alat 59 unit dan bahan yang digunakan berupa ikan Payus, plastik kemasan, garam, gula, penyedap rasa, bawang putih, tepung tapioka, gas elpiji, daun pisang, dan minyak goreng. Alat dan Bahan Terlampir pada lampiran 7.

B. Prasarana

Prasarana yang digunakan berupa kondisi jalan di sekitar lokasi usaha yang dapat dijangkau oleh semua kendaraan. Luas jalan di sekitar lokasi usaha ± 6 meter, sedangkan jarak lokasi usaha dengan sumber bahan baku ± 2 Kilometer. Untuk jarak lokasi usaha dengan jalan raya ± 1 Kilometer, dengan pasar rungkut ± 3 Kilometer.

Transportasi yang digunakan untuk mendapatkan bahan baku dan menunjang pemasaran menggunakan sepeda motor dan jasa pengiriman, namun terkadang bahan baku tersebut diantarkan ke

lokasi usaha, jumlah sepeda motor yang digunakan adalah 1 unit. Sedangkan untuk alat komunikasi yang digunakan dalam mendapatkan bahan baku dan menunjang pemasaran berupa handphone (HP) sejumlah 2 unit, email, blog, instagram, serta kartu nama.

5.4.2 Proses Produksi Kerupuk Ikan Payus

Proses Produksi pada penelitian ini meliputi proses penerimaan bahan baku, proses pembersihan dan pemisahan (*pemfilletan*), proses pembuatan adonan, proses pendinginan, proses penjemuran, proses pengemasan, serta proses penyimpanan.

A. Proses Penerimaan Bahan Baku

Bahan baku ini berupa ikan Payus yang diperoleh dari tambak sendiri maupun pembudidaya lain yang berada di sekitar lokasi usaha. Jika hasil tambak sendiri kurang memenuhi untuk diproduksi, maka pemilik usaha memperoleh bahan baku dari pembudidaya lain. Bahan diantarkan ke lokasi usaha setiap pukul 10:00 WIB. Proses penerimaan bahan baku mempunyai tujuan sebagai bahan dasar yang akan diproduksi menjadi kerupuk. Harga bahan baku yang berasal dari pembudidaya lain Rp 25.000.-/Kilogram, sedangkan jumlah bahan baku yang digunakan untuk 1 tahun \pm 336 Kilogram. Bahan baku dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Penerimaan Bahan Baku

B. Proses Pembersihan dan Pemisahan (*Pemfilletan*)

Pada proses pembersihan dan pemisahan (*pemfilletan*) dilakukan dengan cara dibersihkan dengan air, disisik, dipotong bagian kepala dan ekor, serta pemisahan (*pemfilletan*) bagian tubuh. Tujuan dari proses tersebut adalah untuk membersihkan bagian ikan Payus yang tidak digunakan, sehingga mudah diambil bagian dagingnya. Kemudian untuk alat-alat yang digunakan berupa pisau dan baskom, terdiri dari 2 unit pisau dan baskom 2 unit setiap kali produksi. Proses pembersihan dan pemisahan (*pemfilletan*) dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Proses Pembersihan dan Pemisahan (*Pemfilletan*)

C. Proses Pembuatan Adonan

Pada proses pembuatan adonan dibutuhkan alat dan bahan setiap kali produksi, seperti alat yang digunakan adalah baskom berjumlah 3 unit dan loyang besar 1 unit, sedangkan bahan yang digunakan adalah telur, ikan Payus, garam, gula, air, bumbu penyedap, baking powder, dan tepung tapioka. Adapun tujuan dari pembuatan adonan adalah sebagai tahapan pertama pada proses produksi setelah bahan baku diperoleh.

Proses pembuatan adonan adalah dengan cara mencampurkan bahan-bahan yang telah disebutkan, setelah adonan dibuat langkah selanjutnya mengembangkan dengan mesin penggiling berjumlah 1 unit dengan waktu yang dibutuhkan beberapa detik. Adonan diangkat kembali dan dibentuk silinder (lonjong) dengan daun pisang, kemudian dapat dimasukkan ke dalam dandang besar untuk dikukus selama 1 jam. Proses pembuatan adonan dapat dilihat pada gambar 8.



Gambar 8. Proses Pembuatan Adonan

D. Proses Pendinginan

Setelah proses pengukusan selesai, adonan diangkat dan didinginkan, proses pendinginan dibagi menjadi 2 yaitu: 1) didinginkan biasa, dilakukan setelah pengangkatan adonan dari pengukusan dengan menekan adonan menggunakan kain lap (serbet); 2) didinginkan dengan dimasukkan ke dalam lemari pendingin (lemari es) selama 1 malam (\pm 12 jam). Tujuan dari proses pendinginan adalah untuk membiarkan adonan mengeras secara sempurna, sehingga memudahkan dalam pemotongan dan penjemuran.

Pada proses pendinginan ini setiap kali produksi menggunakan alat seperti 2 unit lemari es dan 2 unit alat pengangkat adonan (entung kayu), sedangkan bahan yang digunakan adalah daun pisang dan adonan. Proses pendinginan terlihat pada gambar 9.



Gambar 9. Proses Pendinginan

E. Proses Pemotongan dan Penjemuran

Setelah proses pendinginan selesai, langkah selanjutnya adalah pemotongan adonan secara tipis-tipis, hasil dari pemotongan tersebut akan dilakukan penjemuran. Proses tersebut dilakukan

dengan menata sebaris-sebaris kerupuk dan diberi jarak sedikit untuk menghindari kelengketan antara kerupuk satu dengan kerupuk lain. Tujuan dari proses penjemuran adalah untuk mengeringkan kerupuk searah manual dengan menggunakan matahari, dapat mengembangkan kerupuk secara sempurna ketika digoreng, serta tahan lama.

Alat yang digunakan dalam sekali penjemuran adalah alas penjemuran sejumlah 15 unit. Kemudian untuk waktu penjemuran mulai pukul 09:00-10:00 WIB. Proses pemotongan dan proses penjemuran dapat dilihat pada gambar 10.



Gambar 10. Proses Pemotongan dan Penjemuran

F. Proses Penggorengan dan Pengemasan

Proses penggorengan dilakukan 1 jam, setelah kerupuk dijemur, alat yang digunakan adalah wajan, saringan wajan, kompor elpiji.

Sedangkan proses pengemasan dilakukan dengan cara memasukan kerupuk ke dalam kemasan yang telah disediakan, kemudian ditimbang agar isi kemasan tidak kelebihan maupun kekurangan. Setelah dimasukkan ke dalam kemasan baru bisa

direkatkan dengan *siller* (alat perekat). Isi kemasan dibedakan menjadi 2 jenis yaitu: 1) Isi kemasan yang sudah digoreng; 2) Isi kemasan yang belum digoreng (mentah). Tujuan dari proses pengemasan adalah sebagai identitas produk dan menarik konsumen. Alat yang digunakan untuk sekali pengemasan adalah keranjang besar 5 unit, keranjang kecil 5 unit, *siller* (alat perekat) berukuran sedang 1 unit, serta *siller* (alat perekat) berukuran kecil 1 unit. Proses penggorengan dan proses pengemasan terlihat pada gambar 11.



Gambar 11. Proses Penggorengan dan Pengemasan

G. Proses Penyimpanan

Proses penyimpanan pada produk tersebut dibedakan menjadi 2 cara, yaitu: 1) produk setelah dikemas disimpan dalam etalase dengan cara ditata secara rapi, 2) produk sebelum dikemas disimpan di dalam kardus tidak ditata. Tujuan dari proses tersebut adalah agar produk terlihat rapi dan dapat digunakan dalam jangka panjang. Sedangkan alat yang digunakan sekali penyimpanan berupa etalase, keranjang, dan kardus. Proses penyimpanan dapat dilihat pada gambar 12.



Gambar 12. Proses Penyimpanan

5.5 Aspek Finansial

Aspek finansial pada penelitian ini dibedakan menjadi analisis finansial jangka pendek dan analisis finansial jangka panjang.

5.5.1 Analisis Finansial Jangka Pendek

Analisis finansial jangka pendek digunakan untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh dari kondisi sekarang atau jangka pendek. Aspek finansial meliputi analisis finansial jangka pendek, yang mana usaha dapat dikatakan layak untuk kondisi saat ini dengan permodalan Rp354.982.100,-; TC Rp 321.714.100,-; TR Rp 534.960.000; RC ratio 1,66; keuntungan Rp 213.245.900,-; REC 54,77%; BEP (Sales) produk A Rp 88.156,84204, produk B Rp176.313,6841, produk C Rp 73.464,03503, produk D Rp 88.156,84204, produk E Rp 146.928,0701, produk F Rp 7.934.115,784, produk G Rp 2.424.313,156; serta BEP unit (Q) produk A sejumlah 15 bungkus, produk B sejumlah 22 bungkus, produk C sejumlah 7 bungkus, produk D sejumlah 7 bungkus, produk E sejumlah 10 bungkus, produk F sejumlah 661 bungkus, produk G sejumlah 73 bungkus dengan harga yang berbeda-beda berfungsi untuk memenuhi kebutuhan dan

keinginan dari tingkatan segmentasi pasar. Perhitungan jangka pendek terlampir pada lampiran 3.

5.5.2 Analisis Finansial Jangka Panjang

Analisis finansial jangka panjang digunakan untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh dalam jangka panjang. Pada penelitian ini, analisis finansial jangka panjang, yang mana usaha dapat dikatakan layak untuk 10 tahun ke depan diperoleh hasil NPV sebesar Rp 1.082.713.378,63; IRR sebesar 639%; *Profitability Index* atau *Net B/C* sebesar 32; *Payback Periode* adalah 0,15 tahun (1 bulan 24 hari) dapat digunakan kembali untuk memproduksi kerupuk ikan Payus. Perhitungan analisis finansial jangka panjang terlampir pada lampiran 3.

5.6 Aspek Manajemen

Aspek manajemen pada penelitian ini meliputi Perencanaan (*Planning*), Organisasi (*Organizing*), Pergerakan (*Actuating*), Pengawasan (*Controlling*).

5.6.1 Perencanaan (*Planning*)

Pada perencanaan (*planning*) usaha tersebut meliputi 2 macam yaitu perencanaan untuk kondisi sekarang dan perancangan untuk masa yang akan datang. Perencanaan untuk kondisi sekarang, meliputi:

- Ketersediaan bahan baku seperti ikan Payus dapat diperoleh melalui tambak sendiri maupun pembudidaya lain yang berada di sekitar lokasi usaha. Biasanya pemilik usaha meminta pembudidaya lain untuk mengantarkan bahan baku ke rumahnya pukul 10:00 WIB dan

melakukan pembelian Rp 25.000 per kilogram yang digunakan dalam 1 kali produksi, hal tersebut disebabkan karena kapasitas bahan baku yang berada di tambak sendiri kurang memenuhi kebutuhan untuk di produksi.

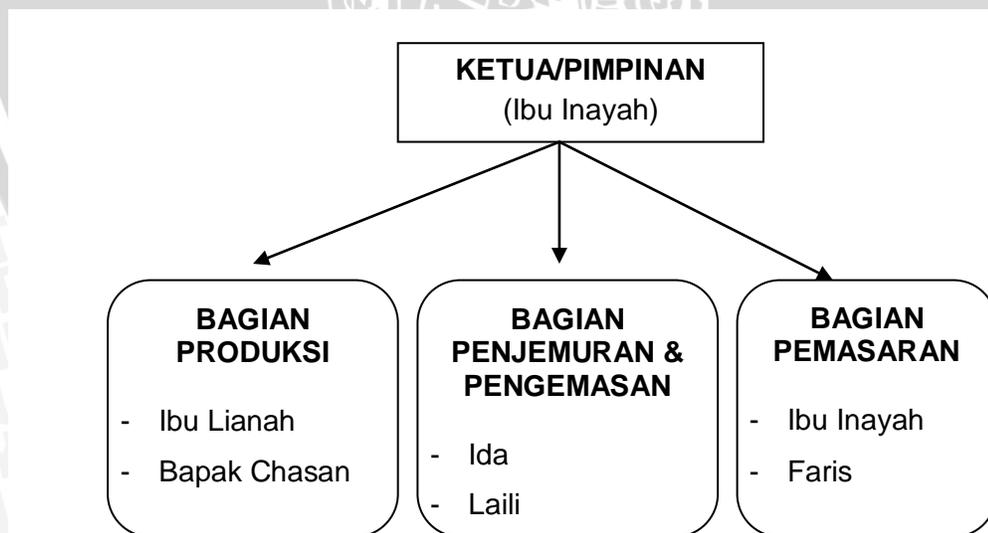
- Proses produksi dilaksanakan oleh tenaga kerja keluarga yang berjumlah 6 orang, mulai dari ketersediaan bahan baku, proses pembersihan dan pemotongan, penjemuran, penggorengan, pengemasan, sampai penyimpanan.
- Pengemasan dilaksanakan oleh 2 orang tenaga kerja keluarga dalam waktu 1 jam setiap kali pengemasan.
- Pemasaran juga dilaksanakan oleh 2 orang tenaga kerja keluarga dalam waktu 3 hari setiap kali produksi.

Perencanaan untuk masa yang akan datang adalah dengan melebarkan ruang produksi dengan memisahkan antara ruang keluarga dengan ruang produksi, penambahan mesin atau alat yang digunakan untuk penjemuran dan pencetak berbagai macam bentuk kerupuk, harga sampai ke konsumen akhir tidak sama, dan memperluas jaringan pemasaran. Tujuan dari kedua macam perencanaan tersebut adalah untuk mengetahui apa yang harus dilakukan oleh pemilik dan organisasi usaha dengan kondisi sekarang maupun kondisi ke depannya. Dalam mengatur jalannya perencanaan ini dilakukan oleh ketua organisasi usaha yang bekerjasama dengan organisasinya.

5.6.2 Organisasi (*Organizing*)

Secara umum, struktur organisasi dibedakan menjadi 4 macam yaitu struktur organisasi garis, struktur organisasi garis dan staf, struktur organisasi fungsional, struktur organisasi matriks. Pada struktur organisasi garis, atasan langsung memberi tugas kepada bawahan tanpa melalui perantara. Struktur organisasi tersebut digunakan untuk perusahaan menengah dan makro (Basu dan Ibnu, 1991).

Pada penelitian ini, usaha yang dijalankan telah memiliki pemimpin organisasi, anggota organisasi, dan bagian masing-masing. Tujuan dari pembentukan organisasi beserta yang lainnya adalah untuk membagi pekerjaan sesuai dengan bidang dan kemampuan masing-masing, sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan sesuai yang direncanakan. Jenis organisasi pada penelitian ini adalah organisasi lini (garis) dapat digambarkan seperti di bawah ini:



Gambar 13. Organisasi Lini (Garis) Pada Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiiensis*)

5.6.3 Pergerakan (*Actuating*)

Pergerakan (*actuating*) pada usaha tersebut untuk kondisi sekarang pemimpin organisasi usaha memiliki sikap positif terhadap anggota organisasinya, tidak terkesan otoriter, sikap kekeluargaan saling membantu dan untuk masa yang akan datang adalah memberikan kompensasi kepada tenaga kerja keluarga berupa bonus dengan syarat memasarkan produk lebih banyak, seminar dan pelatihan-pelatihan usaha yang diadakan oleh Dinas terkait.

Adapun tujuan dari *actuating* (pergerakan) pada usaha tersebut adalah untuk memotivasi pemimpin dan tenaga kerja keluarga, dapat meningkatkan keterampilan, pengetahuan, serta mengembangkan bidangnya masing-masing tidak hanya dalam kondisi saat ini namun untuk masa yang akan datang.

5.6.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan (*controlling*) pada usaha tersebut dilaksanakan untuk mempertahankan usaha yang dijalankan tidak hanya dalam kondisi sekarang namun juga untuk masa yang akan datang. Pengawasan tersebut meliputi:

- ⊕ Ketersediaan bahan baku yang diperoleh dari pembudidaya lain dan tambak sendiri, dapat dilakukan penimbangan untuk memastikan bahan baku dari pembudidaya lain sesuai dengan yang diinginkan pemilik usaha dan memperbaiki proses budidaya.
- ⊕ Pada proses produksi dilakukan pengawasan dalam hal mengukur komposisi bahan yang akan digunakan.

- ⊕ Untuk pengemasan dilakukan penimbangan isi produk dan pemberian nama label di luar kemasan yang berfungsi sebagai identitas produk tersebut.
- ⊕ Pemasaran dilakukan dengan memperhatikan keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap produk tersebut.
- ⊕ Serta, pengawasan terhadap mutu dan kualitas produk dengan memperhatikan komposisi setiap kali diproduksi dan mendaftarkan ulang sertifikasi produk sesuai dengan batas waktu yang ditentukan.

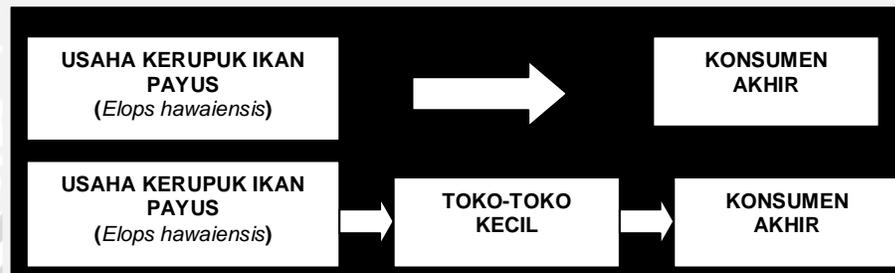
5.7 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran dilaksanakan setelah aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial (keuangan), serta aspek manajemen terpenuhi. Pada penelitian ini meliputi rantai pemasaran, sistem distribusi, dan bauran pemasaran.

5.7.1 Rantai Pemasaran

Rantai pemasaran pada usaha kerupuk ikan Payus merupakan suatu proses pemasaran yang berasal dari produk-produk yang telah diproduksi untuk sampai ke konsumen akhir. Pada usaha ini, rantai pemasaran termasuk saluran tingkat nol dan saluran tingkat pertama. Pada saluran pemasaran tingkat nol yang mana produsen menyampaikan produknya dapat langsung diterima oleh konsumen akhir, sedangkan saluran pemasaran tingkat pertama, yaitu konsumen menyampaikan produknya melalui perantara (toko-toko kecil) agar sampai ke konsumen akhir. Namun, tingkatan-tingkatan saluran pemasaran tersebut juga dilatarbelakangi oleh pameran, media sosial, dan sarana pemasaran (jasa

pengiriman) yang dilakukan oleh bagian pemasaran usaha tersebut, sehingga dapat tersampaikan ke konsumen akhir. Terlihat seperti pada gambar 14.



Gambar 14. Rantai Pemasaran Pada Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiiensis*)

Pada gambar tersebut, untuk saluran pemasaran tingkat nol bahwa usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) yang berlokasi di Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya disampaikan langsung ke konsumen akhir yang berlokasi di Kota Surabaya, Kota Jakarta, Kabupaten Sidoarjo, dan Pulau Madura dengan menggunakan sepeda motor dan jasa pengiriman. Sedangkan untuk saluran pemasaran tingkat satu, perantara (toko-toko kecil) dan konsumen akhir berlokasi di Kota Surabaya.

Usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) di Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya pada saluran pemasaran tingkat nol, konsumen akhir menerima harga langsung dari pemilik usaha sedangkan untuk saluran pemasaran tingkat satu, adanya perbedaan harga setelah produk sampai ke pedagang perantara dan biasanya mengambil 20 bungkus. Hal ini bertujuan untuk menambah keuntungan bagi pedagang perantara dalam menetapkan harga.

5.7.2 Sistem Distribusi

Setelah diketahui rantai pemasaran pada usaha tersebut, langkah selanjutnya adalah menentukan sistem distribusi yang digunakan untuk mendukung pemasaran agar sampai ke konsumen akhir yang berasal dari Kota Surabaya, Kota Jakarta, Pulau Madura, dan Kabupaten Sidoarjo. Sistem distribusi pada usaha tersebut adalah sistem distribusi langsung dan tidak langsung, cara yang dilakukan untuk menunjang pemasaran yang digunakan oleh produsen melalui komunikasi, transportasi, dan melalui perantara. Komunikasi tersebut berupa handphone, email, blog, instagram, kartu nama, dan pameran. Sedangkan transportasi pada usaha ini menggunakan jasa pengiriman untuk pemesanan luar kota dan sepeda motor untuk pemesanan dalam kota. Sedangkan perantara tersebut adalah melalui toko-toko kecil yang berlokasi di Kota Surabaya.

5.7.3 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran pada usaha kerupuk ikan Payus meliputi produk (*product*), harga (*price*), saluran distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*) yang harus dilakukan oleh produsen, sehingga produk-produk yang dihasilkan dapat sampai ke konsumen akhir.

A. Produk (*Product*)

Produk yang dihasilkan pada usaha tersebut berupa kerupuk ikan Payus, yang dibedakan menjadi 2 macam kemasan yaitu kerupuk ikan Payus mentah dengan berat 500 gram dan 500 gram, sedangkan siap saji (gorengan) dengan berat kemasannya yaitu 100

gram, 100 gram, 200 gram, 200 gram, 250 gram. Di luar kemasannya terdapat identitas produk. Masing-masing produk memiliki tujuan untuk menarik konsumen, mendapatkan pelanggan, memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sesuai dengan tingkatan segmentasi pasar. Terlihat pada gambar 15.



Gambar 15. Produk Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiiensis*)

Sumber: Mifrahul, 2015

B. Harga (Price)

Pada produk yang dihasilkan usaha tersebut memiliki 2 macam kemasan yaitu kemasan kerupuk ikan Payus mentah dan siap saji (gorengan). Harga produk mulai Rp 6.000,-; Rp 8.000,-; Rp 10.000,-; Rp 12.000,-; Rp 15.000,-; Rp 12.000,-; sampai Rp 33.000,-. Perbedaan tersebut bertujuan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Namun, adanya perbedaan harga ketika pedagang perantara memasarkan produk tersebut ke konsumen akhir dan biasanya produk yang diambil dari pemilik usaha sebanyak 20 bungkus.

C. Saluran Distribusi (*Place*)

Saluran distribusi dengan sistem distribusi erat kaitannya, saluran distribusi merupakan tingkatan saluran yang digunakan produsen ke konsumen akhir menggunakan produk yang dihasilkan oleh usaha tersebut, sedangkan sistem distribusi merupakan cara penyampaian produsen ke konsumen akhir. Pada usaha tersebut saluran distribusinya adalah secara langsung tidak melalui berbagai perantara, tingkatan salurannya termasuk sederhana karena dari produsen langsung disampaikan ke konsumen akhir dan saluran distribus tidak langsung mellaui perantara yaitu toko-toko kecil untuk sampai ke konsumen akhir.

D. Promosi (*Promotion*)

Promosi pada usaha kerupuk ikan Payus dilakukan melalui blog, email, instagram, pameran dan sarana pemasaran (jasa pengiriman) agar sampai ke konsumen akhir. Konsumen usaha tersebut berasal dari Kota Surabaya, Kota Jakarta, Pulau Madura dan Kabupaten Sidoarjo.

Peneliti ikut berpartisipasi dalam kegiatan promosi usaha tersebut yaitu berupa pembuatan media sosial seperti instagram dan blog. Hal tersebut bertujuan untuk menyampaikan informasi produk yang lebih luas dan menarik konsumen yang tidak hanya berasal dari daerah-daerah tersebut saja melainkan dari berbagai wilayah.

5.8 Analisis SWOT

Hasil dari analisis SWOT meliputi matriks faktor strategi eksternal dan tabel EFAS, matriks faktor strategi internal tabel IFAS, diagram analisis SWOT, strategi analisis SWOT, serta solusi untuk program kerja.

5.8.1 Matriks Faktor Strategi Internal

Matriks faktor strategi internal pada penelitian ini terdiri dari 2 macam indikator yaitu kekuatan dan ancaman yang masing-masingnya berjumlah 7 indikator. Matriks ini digunakan untuk mengetahui pada jumlah (bobot x rating) lebih besar atau lebih kecil antara kekuatan dan kelemahan, serta untuk mengetahui strategi yang digunakan pada matriks analisis SWOT. Sehingga, hasil dari matriks tersebut ditampilkan pada tabel 8.

Tabel 8. Tabel IFAS (FAKTOR STRATEGI INTERNAL)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
KEKUATAN:			
1. Memiliki surat ijin usaha dan sertifikat usaha	0,078	4	0,312
2. Terdapat sarana yang mudah diperoleh	0,075	4	0,300
3. Prasarana yang mudah dijangkau	0,059	4	0,236
4. Proses produksi yang berlangsung secara teratur	0,078	4	0,312
5. Usaha layak dijalankan untuk kondisi sekarang dan masa yang akan datang secara finansial	0,075	4	0,300
6. Sistem manajemen yang dijalankan tidak otoriter	0,066	3	0,198
7. Pemasaran produk kerupuk ikan Payus ke Kota Surabaya, Kota Jakarta, Kabupaten Sidoarjo, dan Pulau Madura.	0,064	3	0,192
JUMLAH:	0,495		1,850

Sumber: Data Diolah, 2015

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
KELEMAHAN:			
1. Belum adanya pemisahan ruang produksi dengan ruang keluarga	0,075	2	0,150
2. Pembukuan keuangan dapat dikatakan masih sederhana	0,064	3	0,192
3. Tenaga kerja masih menggunakan keluarga sendiri	0,064	3	0,192
4. Belum adanya cabang-cabang usaha kerupuk ikan Payus	0,066	1	0,066
5. Teknologi produksi hanya sebagian yang menggunakan mesin	0,087	3	0,261
6. Usaha kerupuk ikan Payus belum memasarkan ke dalam pasar sekitar	0,075	4	0,300
7. Belum terdapat manajemen resiko yang handal	0,075	4	0,300
JUMLAH:	0,506	-	1,461
TOTAL:	1,000	-	3,311

Sumber: Data Diolah, 2015

5.8.2 Matriks Faktor Strategi Eksternal

Matriks faktor strategi Eksternal pada penelitian ini terdiri dari 2 macam indikator strategi yaitu peluang dan ancaman, masing-masing kedua indikator tersebut berjumlah 7 indikator yang digunakan untuk mengetahui total (bobot x rating), serta untuk menentukan strategi mana yang akan digunakan pada matriks analisis SWOT. Oleh karena itu, hasil matriks faktor eksternal ditampilkan pada tabel 9.

Tabel 9. EFAS (FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
PELUANG:			
1. Produk yang diproduksi hanya terdapat di lokasi usaha tersebut	0,060	4	0,240
2. Luasnya pasar dan termasuk bidang usaha yang memiliki potensi berpeluang besar	0,082	1	0,082
3. Di sekitar lokasi usaha terdapat pembudidaya lain yang menyediakan bahan baku untuk diproduksi	0,082	2	0,164
4. Terdapat teknologi berupa peralatan yang mendukung kegiatan produksi usaha	0,069	2	0,138
5. Permintaan konsumen cukup luas terhadap usaha tersebut	0,054	3	0,162
6. Kebijakan pemerintah dalam mempercepat pembangunan	0,080	2	0,160
7. Terdapat izin lingkungan dalam mendirikan usaha	0,060	4	0,240
JUMLAH:	0,487	-	1,186

Sumber: Data Diolah, 2015

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
ANCAMAN:			
1. Dalam 1 wilayah usaha tersebut terdapat beberapa rumah yang menghasilkan produk kerupuk ikan	0,069	2	0,138
2. Perubahan musim akan mempengaruhi harga bahan baku dari pembudidaya lain dan tambak sendiri	0,069	4	0,276
3. Lemahnya kemampuan sumber daya manusia dalam informasi dan teknologi	0,075	4	0,300
4. Perubahan harga dan kualitas akan mempengaruhi permintaan konsumen	0,082	4	0,328
5. Konsumen menginginkan harga terjangkau namun kualitas menjanjikan	0,082	4	0,328
6. Persaingan produk secara global	0,060	1	0,060
7. Fluktuasi harga BBM akan mempengaruhi harga produk	0,077	4	0,308
JUMLAH:	0,514		1,738
TOTAL:	1,000		2,924

Sumber: Data Diolah, 2015

Pada penelitian ini, langkah terakhir adalah menentukan diagram analisis SWOT yang memiliki tujuan untuk menentukan posisi hasil analisis SWOT. Dalam menentukan posisi tersebut, titik koordinat X dari kondisi internal dan titik koordinat Y dari kondisi eksternal. Perhitungan tersebut adalah:

- Perhitungan titik koordinat X dari kondisi internal

Jumlah Skor Kekuatan – Jumlah Skor kelemahan

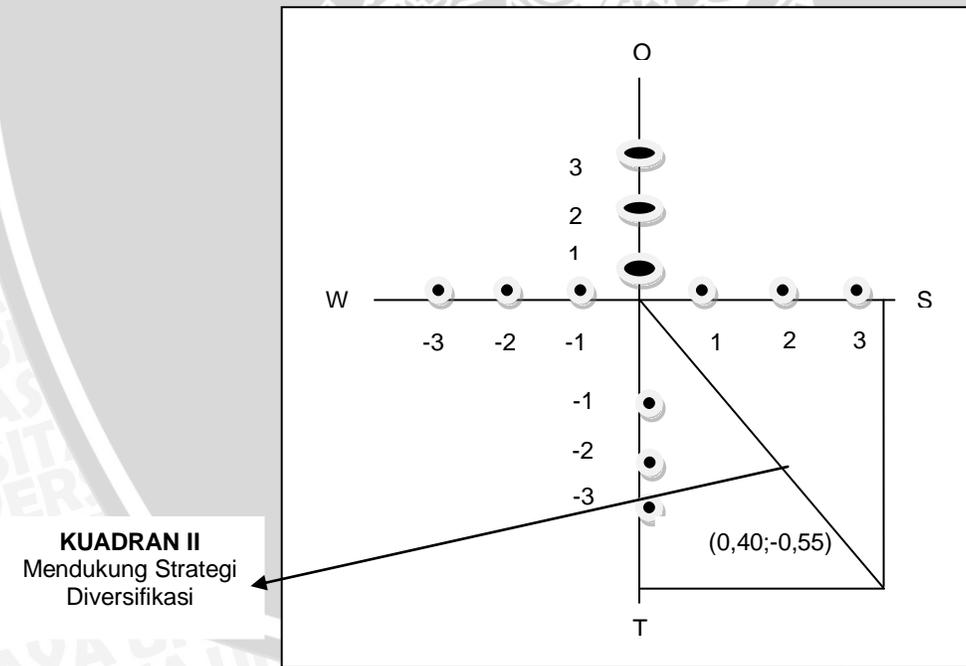
$$(1,850) - (1,461) = 0,40$$

- Perhitungan titik koordinat Y dari kondisi eksternal

Jumlah Skor Peluang – Jumlah Skor Ancaman

$$(1,186) - (1,738) = (-0,55)$$

Dari hasil perhitungan tersebut, diperoleh hasil yang digambarkan pada gambar 16.



Gambar 16. Diagram Analisis SWOT

5.8.4 Strategi Analisis SWOT

Pada penelitian ini, strategi analisis SWOT yang digunakan untuk mengembangkan usaha kerupuk ikan Payus adalah mendukung strategi ST (*strength, threat*) yaitu mengatasi ancaman di luar usaha dengan memanfaatkan kekuatan di dalam usaha. Pada diagram analisis SWOT, posisi koordinat X dan Y terletak di kuadran II yang termasuk mendukung strategi diversifikasi produk usaha tersebut, strategi ST adalah sebagai berikut:

a. KEKUATAN (*STRENGTH*)

- ▶ Memiliki surat ijin usaha dan sertifikast usaha.
- ▶ Terdapat sarana yang mudah diperoleh.
- ▶ Prasarana yang mudah dijangkau.
- ▶ Proses produksi yang berlangsung secara teratur.
- ▶ Usaha layak dijalankan untuk kondisi sekarang dan masa yang akan datang secara finansial.
- ▶ Sistem manajemen yang dijalankan tidak otoriter.
- ▶ Pemasaran produk kerupuk ikan Payus ke Kota Surabaya, Kota Jakarta, Kabupaten Sidoarjo, dan Pulau Madura.

b. ANCAMAN (*THREAT*)

- ▶ Dalam 1 wilayah usaha tersebut terdapat beberapa rumah yang menghasilkan produk kerupuk ikan.
- ▶ Perubahan musim akan mempengaruhi harga bahan baku dari pembudidaya lain dan tambak sendiri.

- ▶ Lemahnya kemampuan sumber daya manusia dalam informasi dan teknologi.
- ▶ Perubahan harga dan kualitas akan mempengaruhi permintaan konsumen.
- ▶ Konsumen menginginkan harga terjangkau namun kualitas menjanjikan.
- ▶ Persaingan produk secara global
- ▶ Fluktuasi harga BBM akan mempengaruhi harga produk.

5.8.5 Solusi Untuk Program Kerja

Pada penelitian ini, solusi untuk program kerja diperoleh dari responden tenaga kerja pada usaha kerupuk ikan Payus dan kombinasi dari hasil penelitian yang bertujuan untuk menghadapi masalah yang terjadi sekarang ini, sehingga program kerja ini harus dilaksanakan oleh usaha tersebut. Program kerja usaha kerupuk ikan Payus dapat dilihat pada tabel 11 dan 12.

Tabel 11. Program Kerja Usaha Kerupuk Ikan Payus dari Hasil Responden.

No.	Program Kerja	Tujuan	Caranya (Inisiatif Strategi)
1.	Memisahkan ruang produksi dan lebih berinovasi lagi	Agar tidak menjadi satu dengan dapur keluarga dan agar menarik konsumen	Membuat ruang produksi kerupuk ikan Payus dan mengikuti pelatihan.
2.	Memperluas jaringan pemasaran dan pembukuan lebih rinci	Untuk memperluas pemasaran produk, serta pemasukan dan pengeluaran dapat diketahui secara jelas.	Menitipkan produk ke toko-toko lebih banyak lagi, memperkenalkan produk ke berbagai wilayah dan mengikuti pelatihan.
3.	Menggunakan sistem internet dan aplikasi komputer seperti windows excel dan word, serta membuat cabang-cabang baru	Agar produk dapat diketahui oleh konsumen dari berbagai daerah, untuk mengefektifkan pembukuan, serta pendapatan bertambah.	Mengikuti pelatihan aplikasi komputer dan sitem internet dari dinas terkait, serta mengumpulkan dana untuk membuat cabang-cabang baru.

Tabel 12. Program Kerja Usaha Kerupuk Ikan Payus dari Hasil

Penelitian

No.	Program Kerja	Tujuan	Caranya (Inisiatif Strategi)
1.	Memisahkan ruang produksi dengan dapur keluarga.	Agar tidak menjadi satu dengan dapur keluarga, memperluas pemasaran.	Membuat ruang khusus produksi kerupuk ikan Payus dan membuka cabang mulai dari sekitar Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo.
2.	Diversifikasi bentuk kerupuk seperti bentuk binatang, buah, sayur dan bentuk kemasan seperti bentuk ikan Payus, toples kerupuk, sayur, buah.	Agar bentuk kerupuk dan kemasan memiliki inovasi lain yang dapat menarik konsumen dan pelanggan.	Pelatihan di lokasi usaha maupun di luar kota dari Dinas terkait, belajar dari teman yang berpengalaman.
3.	Pelatihan Pembukuan yang lebih lengkap dengan mengombinasikan pembukuan sederhana.	Agar pemasukan dan pengeluaran dapat diketahui secara jelas dan lengkap.	Melakukan pelatihan dari dinas terkait.
4.	Menggunakan sistem internet dan aplikasi komputer seperti windows excel dan word.	Tujuan sistem internet, agar produk dapat diketahui oleh berbagai konsumen. Tujuan aplikasi komputer, untuk mengefektifkan kegiatan seperti pembukuan.	Pelatihan aplikasi komputer dan sistem internet dari dinas terkait.
5.	Ikan Payus termasuk jenis ikan musiman dan penambahan jumlah produksi.	Agar ketersediaan bahan baku tidak terbatas dan dapat memproduksi terus-menerus.	Memperbaiki buddidaya di tambak sendiri dan menambah sumber bahan baku dari pembudidaya lain.

5.7.6 Implikasi Penelitian

Pada penelitian Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiensis*) pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur terdapat implikasi penelitian dari potensi pengembangan usaha, analisis kelayakan usaha, dan analisis SWOT sebagai berikut:

Potensi pengembangan usaha tersebut meliputi ketersediaan bahan baku yang termasuk musiman dan dapat diperbarui dengan cara memperhatikan proses budidaya di tambak sendiri dan dari pembudidaya lain yang digunakan untuk menambah jumlah produksi kerupuk ikan Payus. Kemudian untuk memperluas jaringan pemasaran produk adalah

dengan cara mendiversifikasi produk, kemasan, serta membuka cabang-cabang baru seperti membuat bermacam-macam bentuk kerupuk ikan Payus, contoh: bentuk binatang, sayur, buah, sedangkan bentuk kemasan, contoh: ikan Payus, toples kerupuk, buah, dan sayur. Cabang-cabang baru dapat dibuka di mulai dari wilayah sekitar Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo.

Aspek kelayakan usaha pada penelitian ini meliputi aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, serta aspek pemasaran yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis usaha tersebut dapat dijalankan secara layak dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Pada aspek hukum, usaha telah memiliki surat ijin dan sertifikat usaha yang digunakan untuk mendirikan dan menjalankan usahanya. Surat ijin dan sertifikat usaha meliputi Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Sertifikat Tanda Daftar Industri (TDI), Sertifikat Halal, Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT), dan Sertifikat Merek. Pembuatan maupun pendaftaran ulang surat ijin dan sertifikat usaha tidak dikenakan biaya administrasi.

Aspek teknis meliputi sarana, prasarana, dan proses produksi yang digunakan untuk kelancaran jalannya usaha tersebut. Pada sarana terdapat luas tanah, luas bangunan, ruang produksi, alat dan bahan, sedangkan untuk prasarana yang digunakan seperti kondisi jalan di sekitar lokasi usaha yang dapat dijangkau oleh semua kendaraan, dekat dengan sumber bahan baku, jalan raya, serta pasar rungkut. Transportasi digunakan untuk memperoleh bahan baku dan menunjang pemasaran seperti sepeda motor, jasa pengiriman, sedangkan alat komunikasi yang

digunakan adalah handphone (HP), email, blog, instagram, dan kartu nama. Proses produksi dilakukan mulai dari proses penerimaan bahan baku, proses pembersihan dan pemisahan (*pemfilletan*), proses pembuatan adonan, proses pendinginan, proses penjemuran, proses pengemasan, serta proses penyimpanan.

Aspek finansial dibedakan menjadi dua macam yaitu analisis finansial jangka pendek dan jangka panjang, dimana analisis finansial jangka pendek digunakan untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh dari kondisi sekarang atau jangka pendek. Aspek finansial meliputi analisis finansial jangka pendek, yang mana usaha dapat dikatakan layak untuk kondisi saat ini dengan permodalan Rp354.982.100,-; TC Rp 321.714.100,-; TR Rp 534.960.000; RC ratio 1,66; keuntungan Rp 213.245.900,-; REC 54,77%; BEP (Sales) produk A Rp 88.156,84204, produk B Rp176.313,6841, produk C Rp 73.464,03503, produk D Rp 88.156,84204, produk E Rp 146.928,0701, produk F Rp 7.934.115,784, produk G Rp 2.424.313,156; serta BEP unit (Q) produk A sejumlah 15 bungkus, produk B sejumlah 22 bungkus, produk C sejumlah 7 bungkus, produk D sejumlah 7 bungkus, produk E sejumlah 10 bungkus, produk F sejumlah 661 bungkus, produk G sejumlah 73 bungkus. Aspek finansial juga meliputi analisis finansial jangka panjang, yang mana usaha dapat dikatakan layak untuk 10 tahun ke depan diperoleh hasil NPV sebesar Rp 1.082.713.378,63; IRR sebesar 639%; *Profitability Index* atau *Net B/C* sebesar 32; *Payback Periode* adalah 0,15 tahun (1 bulan 24 hari) dengan harga yang berbeda-beda berfungsi untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan dari tingkatan segmentasi pasar.

Analisis finansial jangka panjang digunakan untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh dalam jangka panjang. Pada penelitian ini, analisis finansial jangka panjang dalam 10 tahun ke depan diperoleh hasil perhitungan adalah NPV sebesar Rp 1.146.903.022,96; IRR sebesar 676%; *Profitability Index* atau *Net B/C* sebesar 33; *Payback Periode* adalah 0,15 tahun (1 bulan 24 hari). Sehingga dengan pengembalian modal lancar selama 0,15 tahun, dapat digunakan kembali untuk memproduksi kerupuk ikan Payus.

Aspek manajemen pada penelitian ini meliputi Perencanaan (*Planning*), Organisasi (*Organizing*), Pergerakan (*Actuating*), Pengawasan (*Controlling*). Pada perencanaan meliputi 2 macam perencanaan yaitu untuk kondisi sekarang dimana pelaku usaha merencanakan ketersediaan bahan baku sampai dengan pemasaran, sedangkan perencanaan untuk masa yang akan datang adalah dengan melebarkan ruang produksi dengan memisahkan antara ruang keluarga dengan ruang produksi, penambahan mesin atau alat yang digunakan untuk penjemuran dan pencetak berbagai macam bentuk kerupuk, harga sampai ke konsumen akhir tidak sama, dan memperluas jaringan pemasaran. Tujuan dari kedua macam perencanaan tersebut adalah untuk mengetahui apa yang harus dilakukan oleh pemilik dan organisasi usaha dengan kondisi sekarang maupun kondisi ke depannya. Dalam mengatur jalannya perencanaan ini dilakukan oleh ketua organisasi usaha yang bekerjasama dengan organisasinya.

Usaha kerupuk ikan Payus ini termasuk ke dalam organisasi lini (garis) yang mana pimpinan usaha memberikan wewenang secara

langsung ke bagian produksi, pengemasan dan bagian penjemuran, serta bagian pemasaran tanpa melalui perantara. Pergerakan pada usaha tersebut untuk kondisi sekarang pemimpin organisasi usaha memiliki sikap positif terhadap anggota organisasinya, tidak terkesan otoriter, sikap kekeluargaan saling membantu dan untuk masa yang akan datang adalah memberikan kompensasi kepada tenaga kerja keluarga berupa bonus dengan syarat memasarkan produk lebih banyak, seminar dan pelatihan-pelatihan usaha yang diadakan oleh Dinas terkait.

Pengawasan pada usaha tersebut dilaksanakan untuk mempertahankan usaha yang dijalankan tidak hanya dalam kondisi sekarang namun juga untuk masa yang akan datang. Pengawasan dilakukan dengan memperhatikan ketersediaan bahan baku, proses produksi, proses pengemasan, proses pemasaran, mutu dan kualitas produk.

Aspek pemasaran meliputi rantai pemasaran, sistem distribusi, dan bauran pemasaran. Pada rantai pemasaran, usaha ini memiliki dua saluran pemasaran yang berbeda yaitu saluran nol, produk langsung sampai ke konsumen akhir. Saluran tingkat satu, produk melalui pedagang perantara untuk sampai ke konsumen akhir. Harga produk yang digunakan oleh pedagang perantara berbeda dengan harga asal. Sistem distribusi yang digunakan adalah sistem distribusi langsung dan tidak langsung, sistem distribusi ini merupakan cara menyampaikan produk sampai ke konsumen akhir dengan transportasi dan komunikasi. Sedangkan untuk bauran pemasaran meliputi produk, harga, saluran

distribusi, dan pemasaran yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sesuai dengan tingkatan segmentasi pasar.

Hasil analisis SWOT pada usaha ini terletak di kuadran II, mendukung strategi ST (*strength, threat*) yaitu mengatasi ancaman di luar usaha dengan memanfaatkan kekuatan di dalam usaha. Adapun strategi-strategi lain dari diagram analisis SWOT meliputi strategi SO, strategi WO, strategi ST, strategi ST.

► **Strategi SO (*Strength, Opportunity*)**

- Produk yang diproduksi hanya terdapat di lokasi usaha tersebut.
- Luasnya pasar dan termasuk bidang usaha yang memiliki potensi berpeluang besar.
- Di sekitar lokasi usaha terdapat pembudidaya lain yang menyediakan bahan baku untuk diproduksi.
- Terdapat teknologi berupa peralatan yang mendukung kegiatan produksi usaha.
- Permintaan konsumen cukup luas terhadap usaha tersebut.
- Kebijakan pemerintah dalam mempercepat pembangunan.
- Terdapat izin lingkungan dalam mendirikan usaha.

► **Strategi WO (*Weakness, Opportunity*)**

- Produk yang diproduksi hanya terdapat di lokasi usaha tersebut.
- Luasnya pasar dan termasuk bidang usaha yang memiliki potensi berpeluang besar.
- Di sekitar lokasi usaha terdapat pembudidaya lain yang menyediakan bahan baku untuk diproduksi.

- Terdapat teknologi berupa peralatan yang mendukung kegiatan produksi usaha.
- Permintaan konsumen cukup luas terhadap usaha tersebut.
- Kebijakan pemerintah dalam mempercepat pembangunan.
- Terdapat izin lingkungan dalam mendirikan usaha.

► **Strategi ST (*Strength, threat*)**

- Memiliki surat ijin usaha dan sertifikast usaha.
- Terdapat sarana yang mudah diperoleh.
- Prasarana yang mudah dijangkau.
- Proses produksi yang berlangsung secara teratur.
- Usaha layak dijalankan untuk kondisi sekarang dan masa yang akan datang secara finansial.
- Sistem manajemen yang dijalankan tidak otoriter.
- Pemasaran produk kerupuk ikan Payus ke Kota Surabaya, Kota Jakarta, Kabupaten Sidoarjo, dan Pulau Madura.

► **Strategi WT (*Weakness, Threat*)**

- Belum adanya pemisahan ruang produksi dengan ruang keluarga.
- Pembukuan keuangan dapat dikatakan masih sederhana.
- Tenaga kerja masih menggunakan keluarga sendiri.
- Belum adanya cabang-cabang usaha kerupuk ikan Payus.
- Teknologi produksi hanya sebagian yang menggunakan mesin.

- Usaha kerupuk ikan Payus belum memasarkan ke dalam pasar sekitar secara finansial.
- Belum terdapat manajemen resiko yang handal.

Pada penelitian tersebut yang berlokasi di Gunung Anyar Tambak terdapat potensi perikanan dan kelautan yang memiliki peluang secara ekonomis, jika potensi pengembangan usaha tersebut terus ditingkatkan maka hasil yang diperoleh terutama masyarakat sekitar wilayah adalah memandirikan dan meningkatkan pendapatan.

Peneliti dapat memberikan solusi-solusi dari masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha kerupuk ikan Payus dengan menggunakan analisis potensi pengembangan kerupuk ikan Payus, analisis kelayakan usaha, dan analisis SWOT yang menghasilkan strategi yang diramalkan untuk kondisi saat ini dan masa yang akan datang. Strategi tersebut adalah mengatasi ancaman di luar usaha dengan menggunakan kekuatan di dalam usaha, jadi pelaku usaha tersebut dapat mendiversifikasi produknya seperti bentuk kerupuk dan kemasan kerupuk.

6. PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) Pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, adalah sebagai berikut:

- ❑ Potensi pengembangan usaha tersebut meliputi ketersediaan bahan baku yang termasuk musiman dan dapat diperbarui dengan cara memperhatikan proses budidaya di tambak sendiri dan dari pembudidaya lain yang digunakan untuk menambah jumlah produksi kerupuk ikan Payus. Mendiversifikasi bentuk kerupuk dan kemasan, serta membuat cabang baru di sekitar wilayah Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo.
- ❑ Aspek kelayakan usaha ini meliputi aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, dan aspek pemasaran.
 - Aspek hukum usaha tersebut meliputi surat ijin usaha perdagangan (SIUP), sertifikat tanda daftar industri (TDI), sertifikat halal, sertifikat produksi pangan industri rumah tangga (PIRT), serta sertifikat merek.
 - Aspek teknis meliputi sarana dan prasarana yang tersedia dan mudah dijangkau, sedangkan untuk proses produksi berlangsung secara terus-menerus atau dalam 1 tahun 209 hari orang kerja (HOK).
 - Aspek finansial meliputi analisis finansial jangka pendek, yang mana usaha dapat dikatakan layak untuk kondisi saat ini dengan permodalan Rp354.982.100,-; TC Rp 321.714.100,-; TR Rp 534.960.000; RC ratio 1,66; keuntungan Rp 213.245.900,-; REC 54,77%; BEP (Sales) produk A

Rp 88.156,84204, produk B Rp176.313,6841, produk C Rp 73.464,03503, produk D Rp 88.156,84204, produk E Rp 146.928,0701, produk F Rp 7.934.115,784, produk G Rp 2.424.313,156; serta BEP unit (Q) produk A sejumlah 15 bungkus, produk B sejumlah 22 bungkus, produk C sejumlah 7 bungkus, produk D sejumlah 7 bungkus, produk E sejumlah 10 bungkus, produk F sejumlah 661 bungkus, produk G sejumlah 73 bungkus. Aspek finansial juga meliputi analisis finansial jangka panjang, yang mana usaha dapat dikatakan layak untuk 10 tahun ke depan diperoleh hasil NPV sebesar Rp 1.082.713.378,63; IRR sebesar 639%; *Profitability Index* atau *Net B/C* sebesar 32; *Payback Periode* adalah 0,15 tahun (1 bulan 24 hari).

- Aspek manajemen meliputi perencanaan (*planning*), organisasi (*organizing*), pergerakan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*) yang digunakan untuk kondisi saat ini dan untuk masa yang akan datang. Pada fungsi aspek manajemen tersebut memiliki perannya masing-masing dalam mempertahankan usahanya seperti memperhatikan proses produksi, kualitas produk, konsumen, dan pemasaran.
- Aspek Pemasaran meliputi rantai pemasaran yang termasuk saluran tingkat nol dan tingkat pertama; sistem distribusi yaitu langsung dan tidak langsung yang disampaikan ke konsumen akhir melalui komunikasi, transportasi, dan perantara; bauran pemasaran meliputi a) *product* (produk) mentah dan siap saji (gorengan), b) *price* (harga) adalah Rp 6.000,-; Rp 8.000,-; Rp 10.000,-; Rp 12.000; Rp 15.000; Rp 12.000,-; Rp 33.000,- c) *place* (saluran distribusi) adalah secara langsung dan tidak langsung melalui komunikasi, transportasi, dan perantara, d) *promotion*

(promosi) dilakukan melalui blog, email, instagram, pameran, dan sarana pemasaran (jasa pengiriman).

- ❑ Strategi analisis SWOT yang digunakan untuk mengembangkan usaha kerupuk ikan Payus adalah mendukung strategi ST (*strength, threat*) yaitu mengatasi ancaman di luar usaha dengan memanfaatkan kekuatan di dalam usaha. Pada diagram analisis SWOT, posisi koordinat X dan Y terletak di kuadran II yang termasuk mendukung strategi diversifikasi produk usaha tersebut.
- ❑ Adapun program kerja yang harus dilaksanakan oleh usaha tersebut untuk mengatasi dan meminimalisir masalah yang terjadi sekarang ini, program tersebut meliputi memisahkan ruang produksi dengan ruang keluarga, diversifikasi bentuk dan kemasan kerupuk, penggunaan aplikasi komputer dan sistem internet, membuka cabang baru di sekitar Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo, serta menambah jumlah produksi.

6.2 Saran

Saran dari hasil penelitian Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiiensis*) Pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, sebagai berikut: mahasiswa, pemerintah, masyarakat, pemilik usaha

▶ Pemerintah

Mengadakan penyuluhan lebih lanjut dan memberikan pelatihan, seminar secara rutin mengenai usaha kerupuk ikan Payus yang bertujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan perekonomian sekitar wilayah

tersebut. Serta menentuka kebijakan-kebijakan pada setiap permasalahan di lapang.

► Masyarakat

Mengikuti pelatihan dan seminar terkait dengan usaha di bidang perikanan dan kelautan terutama kerupuk ikan Payus. Sehingga masyarakat tidak hanya memperoleh pengetahuan, wawasan, pengalaman saja namun juga dapat mengaplikasikannya dengan mengembangkan usaha kerupuk ikan Payus.

► Pemilik Usaha

Mengikuti pelatihan dan seminar yang telah diadakan oleh Dinas Pertanian dan Perikanan, Dinas Perdagangan dan Perindustrian, sehingga dapat mengaplikasikannya ke dalam usaha yang sedang berjalan. Menambah jumlah produksi kerupuk ikan Payus dengan memperbaiki sistem budidaya tambak sendiri dan memperhatikan kualitas bahan baku dari pembudidaya lain, menambah ruang produksi dengan cara membangun cabang baru terutama di sekitar wilayah Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo, Menerapkan sistem informasi dan teknologi (IT) dalam pembuatan pembukuan, menerapkan strategi diversifikasi bentuk kerupuk berupa binatang, sayur, buah, dan bentuk kemasan seperti bentuk ikan Payus, toples kerupuk, binatang, sayur, buah.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrianto, E dan Liviawaty, E. 1989. Pengawetan dan Pengolahan Ikan. Kanisius. Yogyakarta.
- Ahman, E. 2007. Membina Kompetensi Ekonomi. Grafindo Media Pratama: Bandung.
- Al Qur'an. 1998. Al Quran dan Terjemahannya Dengan Transliterasi Arab-Latin. PT. Karya Toha Putra. Semarang.
- Anonymous. 2004. Penyusunan Profil Investasi Komoditi Unggulan Tepung Ikan Di Jawa Timur. Badan Penanaman Modal Propinsi Jawa Timur dan Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat. Universitas Brawijaya. Malang.
- Antonio, M. S. 2004. Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional. Gema Insani Press. Jakarta.
- Aprihandini, Y. T. 2006. *Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Udang dan Ikan Pada Perusahaan "Candramawa" di Kabupaten Indramayu. Program Sarjana Ekstensi Manajemen Agribisnis*. Program Sarjana Ekstensi Manajemen Agribisnis, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian. Bogor.
- Aprilia, S. 2014. *Perencanaan Pengembangan Wirausaha Produk Kerupuk Cumi-Cumi (Loligo vulgaris) dan kerupuk kerang darah (Anadara Gramosa) di UD. Pelangi Sari Kabupaten Banyuwangi Provinsi Jawa Timur*. Laporan Skripsi, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya. Malang.
- Basu, S. dan Ibnu, S. W. 1991. Pengantar Bisnis Modern. Edisi 3. Liberty. Yogyakarta.
- Boone, L. E dan Kurtz, D. L. 2007. Contemporary Business (Pengantar Bisnis Kontemporer). Edisi 11. Salemba Empat. Jakarta.
- Budiarto, E dan Anggraeni, D. 2003. Pengantar Epidemiologi, Edisi 2. Buku Kedokteran EGC. Jakarta.
- Case, K. E dan Fair, R. C. 2006. Prinsip-Prinsip Ekonomi. Erlangga. Jakarta.
- Deliarnov. 2007. Ilmu Pengetahuan Ekonomi, Sosial. Erlangga. Jakarta.
- Endraswara, S. 2006. Metode, Teori, Teknik Penelitian Kebudayaan, Ideologi, Epistemologi, dan Aplikasi. Pustaka Widyatama. Sleman.
- Fuad, M., dkk. 2000. Pengantar Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Gade, M. 2005. Teori Akuntansi. Almahira: Jakarta.

GoogleImage. 2014. Elops hawaiiensis.
<https://www.google.com/search?hl=id&site=imghp&tbm=isch&source=hp&biw=1024&bih=463&q=ikan+payus>. Diakses pada Senin, 10 November 2014 pukul 05:00 WIB.

GoogleImage. 2014. Peta Kota Surabaya.
https://www.google.com/search?hl=id&site=imghp&tbm=isch&source=hp&biw=1024&bih=463&q=peta+kota+surabaya&oq=peta+kota+surabaya&gs_l=img.3. Diakses pada Senin, 10 November 2014 pukul 05:05 WIB.

Handoko, T. H. 2009. Manajemen. BPFE. Yogyakarta.

Husna, A. A., Helminuddin dan Fitriyana. 2013. Studi Kasus Prospek Usaha Kerupuk Ikan Di Kampung Semanting Kelurahan Teluk Semanting Kecamatan Pulau Derawan Kabupaten Berau. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Mulawarman (Unmul). **Jurnal Ilmu Perikanan Tropis. Vol.18. No.2.** Samarinda.

Hanafiah, A. M dan Saefuddin. 1986. Tata Niaga Hasil Perikanan. Edisi 1. UI-Press. Jakarta.

Hermawan, A. 2005. Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif. PT Grasindo, Anggota IKAPI. Jakarta.

Indonesia, Bank. 2015. Suku Bunga Dasar Kredit.
<http://www.bi.go.id/id/perbankan/suku-bunga-dasar/Default.aspx>. Senin, 23 Maret 2015 pukul 22:14 WIB.

Istijanto. 2005. Aplikasi Praktis Riset Pemasaran. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Jatimprov. 2014. Prospek Jawa Timur. <http://www.jatimprov.go.id/site/prospek-jawa-timur/>. Diakses pada Senin, 10 November 2014 pukul 07:00 WIB.

Jatimprov. 2015. Daftar UMK Jatim 2015. <http://www.jatimprov.go.id/site/ini-daftar-umk-jatim-2015/>. Senin, 23 Maret 2015 pukul 22:12 WIB.

Jatimprov. 2015. Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 72 Tahun 2014: Tentang Upah Minimum Kabupaten/Kota Di Jawa Timur Tahun 2015. http://jdih.jatimprov.go.id/download/Peraturan%20Gubernur%20Provinsi%20Jawa%20Timur/pegub_tahun_2014/Penetapan%20UMK%202015%20.pdf. Senin, 23 Maret 2015 pukul 22:12 WIB.

Juliandi, A., Irfan dan Manurung, S. 2014. Metodologi Penelitian Bisnis: Konsep dan Aplikasi. Umsu Press. Medan.

KKP. 2014. Data Statistik Kelautan dan Perikanan.
<http://statistik.kkp.go.id/index.php/arsip/c/69/Statistik-Impor-Hasil-Perikanan-Menurut-Komoditi-Provinsi-Pelabuhan-Impor-dan-Negara-Asal>

2012/?category_id=. Diakses pada tanggal 10 Desember 2014 pukul 07:03 WIB.

Kasmir dan Jakfar. 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Prenada Media – Kencana. Bogor.

Kusnadi dan Rahim, A. 2007. Jaminan Sosial Nelayan. LKiS. Yogyakarta.

Mahyuddin, K. 2007. Panduan Lengkap Agribisnis Lele. Penebar Swadaya. Jakarta.

Marimin, 2004. Teknik dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk. Grasindo. Jakarta.

Mifrahul, A. 2015. Ikan Payus (*Elops hawaiiensis*). Kecamatan Gunung Anyar Tambak, Kelurahan Gunung Anyar Tambak. Surabaya.

Mifrahul, A. 2015. Produk Kerupuk Ikan Payus. Kecamatan Gunung Anyar, Kelurahan Gunung Anyar Tambak. Surabaya.

Muchtar. 2010. Panduan Praktis Strategi Memenangkan Usaha Dengan Menyusun Business Plan. PT Elex Media Komputindo-KOMPAS GRAMEDIA. Jakarta.

Mustahal, Haryati, S., dan Suherman. 2013. Aspek Biologi dan Morfologi Ikan Payus (*Elops Hawaiiensis*) dari Perairan Tambak Di Provinsi Banten (Biology And Morphology Aspect Of Elops Hawaiiensis From Pond Water In Banten Province). **Jurnal Ilmu Pertanian dan Perikanan Desember 2013. Vol.2. Hal.2: 99-107**. Banten.

Narbuko, C dan Achmadi, A. 2009. Metodologi Penelitian. Bumi Aksara. Jakarta.

Naja, H. R. D. 2004. Membangun Micro Banking. Pustaka Widyatama. Yogyakarta.

Parera, J. D. 2004. Teori Semantik (Edisi kedua). Erlangga. Jakarta.

PIPU Bank Indonesia, 2015. Suku Bunga Deposito Rupiah. <http://pusatdata.kontan.co.id/bungadeposito/>. Senin, 6 April 2015 pukul 16:08 WIB.

Prasetya, H dan Lukiastuti, F. 2009. Manajemen Operasi. MedPress. Yogyakarta.

Prayitno, S dan Susanto, T. 2001. Kupang dan Produk Olahannya. Kanisius. Yogyakarta.

Pudjosumarto, M. 1992. Evaluasi Proyek Uraian Singkat dan Soal Jawab. Liberty. Yogyakarta.

Purnomowati, I., Hidayati, D dan Saparinto, C. 2007. Ragam Olahan Bandeng. Kanisius. Yogyakarta.

- Primyastanto, M. 2003. Evaluasi Proyek Dari Teori Ke Praktek (Studi Pembesaran Ikan Gurame). PT. Dinar Wijaya – Brawijaya University Press. Malang.
- Primyastanto, M. 2011. Manajemen Agribisnis Perikanan Antara Teori Dan Aplikasinya. Universitas Brawijaya Press (UB Press). Malang.
- Primyastanto, M. 2011. Feasibility Study Usaha Perikanan (Sebagai Aplikasi dari Teori Studi Kelayakan Usaha Perikanan. Cetakan Pertama. Universitas Brawijaya (UB) Press. Malang.
- Rangkuti, F. 2002. Creating Effective Marketing Plan: Teknik Membuat Rencana Pemasaran Berdasarkan Customer Values & Analisis Kasus. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Riyanto, 2010. Dasar Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Keempat. BPFE. Yogyakarta.
- Rangkuti, F. 1997. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Riyanto, B. 1995. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE. Yogyakarta.
- Ruslan, R. 2010. Metode Penelitian: Public Relation dan Komunikasi. Rajawali Pers. Jakarta.
- Sari, W. B. P. 2014. *Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan di UD. Sekarwangi Desa Klangonan, Kecamatan Kebomas, Kabuoaten Gresik, Jawa Timur*. Laporan Skripsi, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang.
- Siagian, D dan Sugiarto, 2000. Metode Statistika Untuk Bisnis Dan Ekonomi. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Soekartawi, dkk. 1986. Ilmu Usaha Tani dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil, Cetakan Ketiga. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Subagyo, A. 2007. Studi Kelayakan. PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Umar, H. 2002. Evaluasi Kinerja Perusahaan. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Umar, H. 2000. Business An Introduction. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Umar, H. 2000. Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen. PT. Gramedia Pustaka Utama: Anggota IKAPI. Jakarta.
- Utoyo, B. 2007. Geografi: Membuka Cakrawala Dunia. PT. Setia Purna Inves. Bandung.

Widjajanta, B dan Widyaningsih, A. 2007. Mengasah Kemampuan Ekonomi. Citra Praya. Bandung.

Widjono, 2007. Mata Kuliah Pengembangan Kepribadian di Perguruan Tinggi (Edisi Revisi). PT Grasindo, Anggota Ikapi BAHASA INDONESIA. Jakarta.

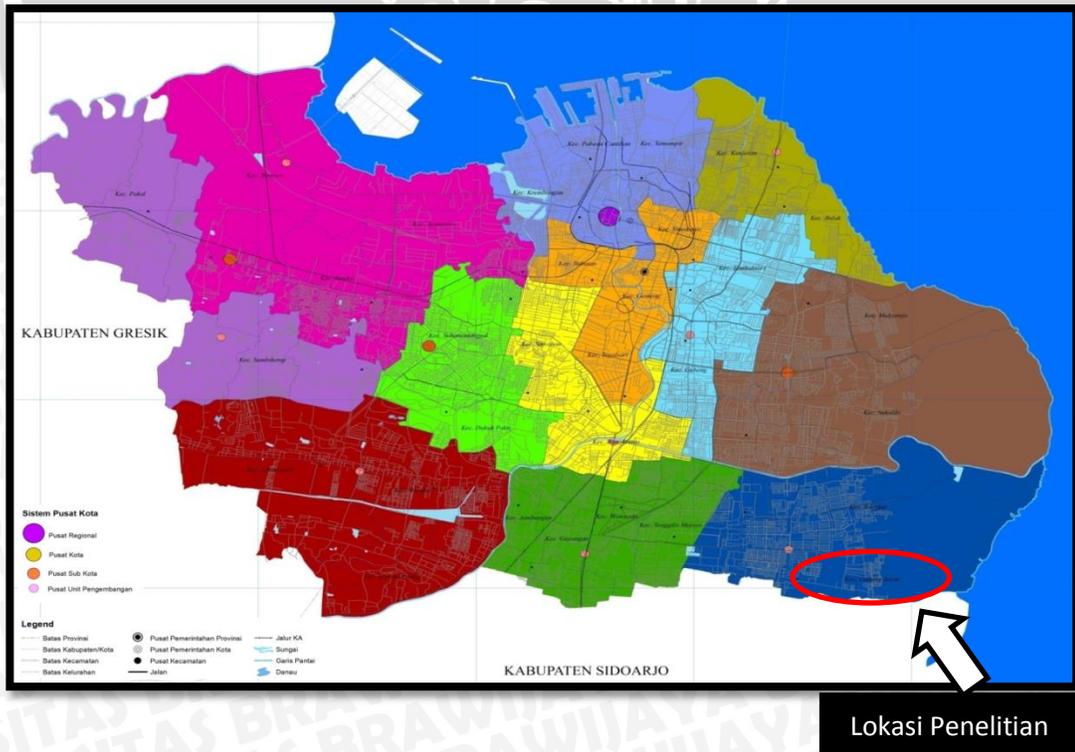
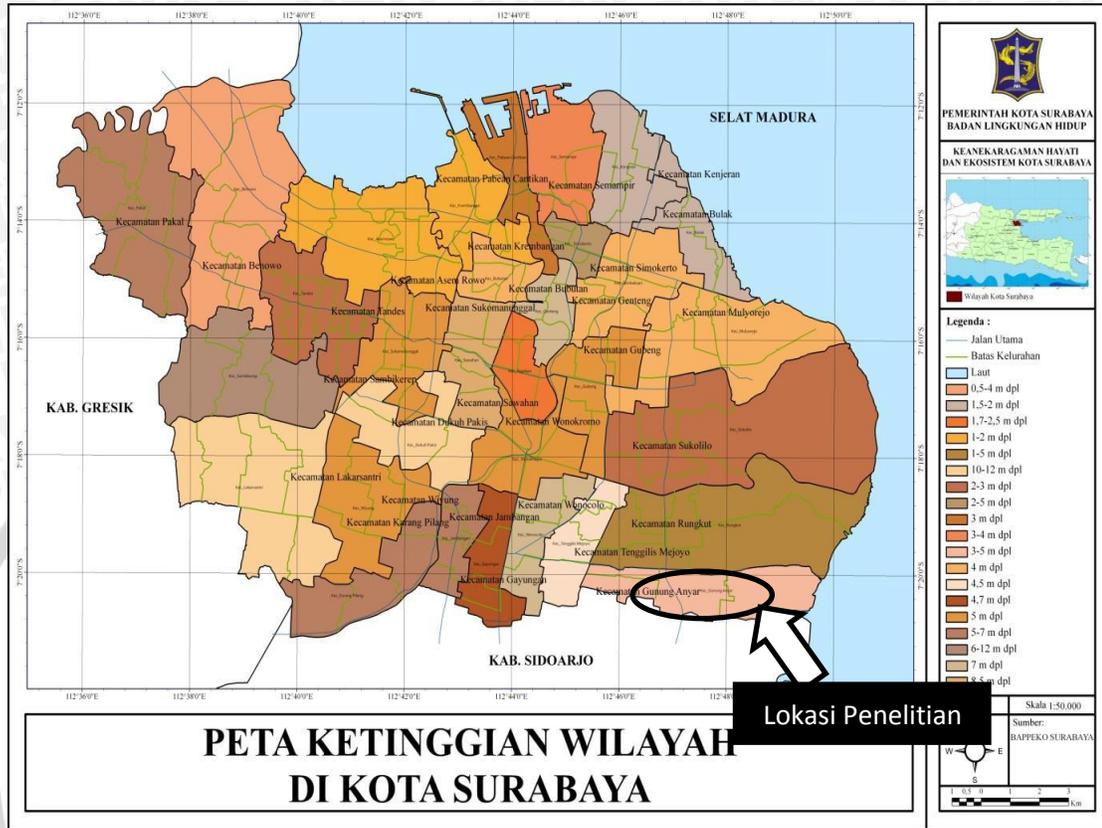
Zed, M. 2008. Metode Penelitian Kepustakaan. Yayasan Obor Indonesia. Jakarta.

Zipcodezoo, 2014. Elops Hawaiiensis. http://zipcodezoo.com/Animals/E/Elops_hawaiiensis/. Diakses pada Senin, 10 November 2014 pukul 08:18 WIB.

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



LAMPIRAN 1. PETA KOTA SURABAYA



LAMPIRAN 2. JADWAL PELAKSANAAN PENELITIAN

NO.	JENIS KEGIATAN	TAHUN 2015							
		BULAN FEBRUARI				BULAN MARET			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Mengurus surat ijin ke Bakesbang dan Linmas, Kecamatan Gunung Anyar, Kelurahan Gunung Anyar Tambak, RW 01, dan Pemilik Usaha Kerupuk Ikan Payus.								
2.	Penelitian (Pengambilan data: Observasi, wawancara, dan kuisisioner).								
3.	Evaluasi hasil penelitian								
4.	Penyusunan laporan akhir								
5.	Bimbingan laporan skripsi								



Lampiran 3. Perhitungan Analisis Finansial Usaha Kerupuk Ikan Payus Jangka Pendek

Jumlah hari orang kerja (HOK) per tahun adalah 209 hari, kemudian untuk hasil produksi kerupuk ikan Payus dalam 1 tahun yaitu 5.225 kilogram dengan setiap kali produksi 25 kilogram. Produk-produk tersebut terdiri dari 7 macam, yaitu produk siap saji (gorengan) kerupuk ikan Payus biasa Rp 6.000 (100 gr); Rp 12.000 (250 gr); kerupuk ikan Payus spesial Rp 8.000 (100 gr); Rp 10.000 (200 gr); Rp 15.000 (200 gr). Sedangkan produk mentah kerupuk ikan Payus spesial Rp 12.000 (500 gr); Rp 33.000 (500 gr). Permodalan pada penelitian ini dibagi menjadi 2 jenis yaitu modal kerja dan modal usaha.

- ▶ Permodalan (Modal Kerja) Per-Tahun = Biaya Tetap + Biaya Tidak Tetap
 = Rp 4.454.500 + Rp 317.259.600
 = Rp 321.714.100,-

- ▶ Permodalan (Modal Usaha) Per-Tahun = Modal Operasional + Modal Tetap
 = Rp 321.714.100 + Rp 33.268.000
 = Rp 354.982.100,-

- ▶ Biaya Total (*Total Cost*) Per-Tahun

$$TC = TFC (\text{Total Biaya Tetap}) + TVC (\text{Total Biaya Variabel})$$

$$TC = Rp 4.454.500 + Rp 317.259.600$$

$$TC = Rp 321.714.100,-$$

► Total Penerimaan (*Total Revenue*) Per-Tahun

$$TR = P \text{ (Harga)} \times Q \text{ (Jumlah Produksi)}$$

a. $TR = \text{Rp } 6.000 \times 720 \text{ bungkus} = \text{Rp } 4.320.000$

b. $TR = \text{Rp } 8.000 \times 1.080 \text{ bungkus} = \text{Rp } 8.640.000$

c. $TR = \text{Rp } 10.000 \times 360 \text{ bungkus} = \text{Rp } 3.600.000$

d. $TR = \text{Rp } 12.000 \times 360 \text{ bungkus} = \text{Rp } 4.320.000$

e. $TR = \text{Rp } 15.000 \times 432 \text{ bungkus} = \text{Rp } 6.480.000$

f. $TR = \text{Rp } 12.000 \times 32.400 \text{ bungkus} = \text{Rp } 388.800.000$

g. $TR = \text{Rp } 33.000 \times 3600 \text{ bungkus} = \text{Rp } 118.800.000$

+
Rp 534.960.000,-

► Keuntungan (π) Per-Tahun

$$\pi = TR \text{ (Total Penerimaan)} - TC \text{ (Biaya Total)}$$

$$\pi = \text{Rp } 534.960.000 - \text{Rp } 321.714.100$$

$$\pi = \text{Rp } 213.245.900,-$$

► RC Ratio Per-Tahun

$$\text{RC Ratio} = \frac{TR \text{ (Total Penerimaan)}}{TC \text{ (Biaya Total)}}$$

$$\text{RC Ratio} = \frac{\text{Rp } 534.960.000}{\text{Rp } 321.714.100}$$

$$\text{RC Ratio} = 1,66$$



REC Per-Tahun

$$\text{REC} = \frac{\text{Pendapatan} - \text{NKK (Nilai Kerja Keluarga)}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

$$\text{REC} = \frac{\text{Rp 213.245.900} - 18.810.000}{\text{Rp 354.982.100}} \times 100\%$$

REC = 54,77%

Break Even Point Harga Per Kemasan

Produk A = Kerupuk Ikan Payus Biasa (Siap Saji) = Rp 6.000 (100 gram)

Produk B = Kerupuk Ikan Payus Spesial (Siap Saji) = Rp 8.000 (100 gram)

Produk C = Kerupuk Ikan Payus Spesial (Siap Saji) = Rp 10.000 (200 gram)

Produk D = Kerupuk Ikan Payus Biasa (Siap Saji) = Rp 12.000 (250 gram)

Produk E = Kerupuk Ikan Payus Spesial (Siap Saji) = Rp 15.000 (200 gram)

Produk F = Kerupuk Ikan Payus Spesial (Mentah) = Rp 12.000 (500 gram)

Produk G = Kerupuk Ikan Payus Spesial (Mentah) = Rp 33.000 (500 gram)

Perhitungan BEP sales mix dari rasio antara produk A, B, C, D, E, F, dan G

BEP Sales Mix = A : B : C : D : E : F : G

BEP Sales Mix = Rp 4.320.000 : Rp 8.640.000 : Rp 3.600.000 : Rp 4.320.000 : Rp 6.480.000 : Rp 388.800.000 : Rp 118.800.000

BEP Sales Mix = 1,2 : 2,4 : 1 : 1,2 : 2 : 108 : 33

BEP Sales Mix = 148,8 = 149

Break Even Point (BEP) Totalitas =

$$= \frac{\text{TFC}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\text{TR}}} = \frac{\text{Rp 4.454.500}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\text{TR}}} = \text{Rp 10.946.141,22}$$

► Break Event Point atas dasar sales dalam rupiah

$$\begin{aligned} \text{a) BEP (S) Produk A} &= \frac{1,2}{149} \times \text{Rp } 10.946.141,22 \\ &= \text{Rp } 88.156,84204 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b) BEP (S) Produk B} &= \frac{2,4}{149} \times \text{Rp } 10.946.141,22 \\ &= \text{Rp } 176.313,6841 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{c) BEP (S) Produk C} &= \frac{1}{149} \times \text{Rp } 10.946.141,22 \\ &= \text{Rp } 73.464,03503 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{d) BEP (S) Produk D} &= \frac{1,2}{149} \times \text{Rp } 10.946.141,22 \\ &= \text{Rp } 88.156,84204 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{e) BEP (S) Produk E} &= \frac{2}{149} \times \text{Rp } 10.946.141,22 \\ &= \text{Rp } 146.928,0701 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{f) BEP (S) Produk F} &= \frac{108}{149} \times \text{Rp } 10.946.141,22 \\ &= \text{Rp } 7.934.115,784 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{g) BEP (S) Produk G} &= \frac{33}{149} \times \text{Rp } 10.946.141,22 \\
 &= \text{Rp } 2.424.313,156
 \end{aligned}$$

Break Even Point Unit (Q)

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Q) Produk A} &= \frac{\text{BEP sales produk A}}{\text{Harga Satuan Produk A}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 88.156,84204}{\text{Rp } 6.000} \\
 &= 15 \text{ Bungkus}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Q) Produk B} &= \frac{\text{BEP sales produk B}}{\text{Harga Satuan Produk B}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 176.313,6841}{\text{Rp } 8.000} \\
 &= 22 \text{ Bungkus}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Q) Produk C} &= \frac{\text{BEP sales produk C}}{\text{Harga Satuan Produk C}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 73.464,03503}{\text{Rp } 10.000} \\
 &= 7 \text{ Bungkus}
 \end{aligned}$$



$$\text{BEP (Q) Produk D} = \text{BEP sales produk D}$$

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Harga Satuan Produk D}}{\text{Rp 88.156,84204}} \\ & = \frac{\text{Rp 12.000}}{\text{Rp 88.156,84204}} \\ & = 7 \text{ Bungkus} \end{aligned}$$

$$\text{BEP (Q) Produk E} = \text{BEP sales produk E}$$

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Harga Satuan Produk E}}{\text{Rp 7.934.115,784}} \\ & = \frac{\text{Rp 15.000}}{\text{Rp 7.934.115,784}} \\ & = 10 \text{ Bungkus} \end{aligned}$$

$$\text{BEP (Q) Produk F} = \text{BEP sales produk F}$$

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Harga Satuan Produk F}}{\text{Rp 7.934.115,784}} \\ & = \frac{\text{Rp 12.000}}{\text{Rp 7.934.115,784}} \\ & = 661 \text{ Bungkus} \end{aligned}$$

$$\text{BEP (Q) Produk G} = \text{BEP sales produk G}$$

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Harga Satuan Produk G}}{\text{Rp 2.424.313,156}} \\ & = \frac{\text{Rp 33.000}}{\text{Rp 2.424.313,156}} \\ & = 73 \text{ Bungkus} \end{aligned}$$

Jadi, perhitungan jangka pendek pada usaha kerupuk ikan Payus dapat disimpulkan pada tabel di bawah ini:

No.	Uraian	Hasil Analisis	Keterangan
1.	Modal Tetap	Rp 354.982.100,-	Modal Sendiri
2.	Biaya Tetap	Rp 4.454.500,-	Modal Sendiri
	Biaya Tidak Tetap	Rp 317.259.600,-	Modal Sendiri
3.	Total Biaya (TC)	Rp 321.714.100,-	Modal Sendiri
4.	Total Penerimaan (TR)	Rp 534.960.000,-	Modal Sendiri
5.	Keuntungan	Rp 213.245.900,-	>0 (Menguntungkan)
6.	R/C ratio	1,66	>1 (Menguntungkan)
7.	REC (Return to Equity Capital)	54,77%	>12% (Tingkat Suku Bunga, dikatakan layak)
8.	BEP Sales (S)	a) Rp 88.156,84204 b) Rp 176.313,6841 c) Rp 73.464,03503 d) Rp 88.156,84204 e) Rp 146.928,0701 f) Rp 7.934.115,784 g) Rp 2.424.313,156	-
9.	BEP Unit (Q)	a) 15 Bungkus b) 22 Bungkus c) 7 Bungkus d) 7 Bungkus e) 10 Bungkus f) 661 Bungkus g) 73 Bungkus	-

Lampiran 4. Perhitungan Analisis Finansial Usaha Kerupuk Ikan Payus Jangka Panjang

Pada analisis finansial jangka panjang 10 tahun ke depan, memiliki tujuan untuk mengetahui nilai NPV, IRR, PI atau NET B/C, *Payback Period*et. Hasil yang diperoleh dapat disimpulkan seperti pada tabel di bawah ini:

No.	Uraian	Hasil Analisis	Keterangan
1.	<i>Net Present Value</i> (NPV)	1.082.713.378,63	>0 (dikatakan layak)
2.	IRR	639%	>i (tingkat suku bunga bank/ dikatakan layak)
3.	PI atau Net B/C	32	>1 (menguntungkan)
4.	<i>Payback Periode</i> (PP)	0,15 tahun atau 1 bulan 24 hari	PPusaha<PPmax (PPmax=1,11 Tahun atau 13 bulan 10 hari)

Tabel keterangan investasi dan penyusutan, biaya tetap, nilai kerja keluarga (nkk), biaya tidak tetap, re-investasi, laba atau rugi, *cash flow* UD. Sumber Rezeki akan dijelaskan pada tabel di bawah ini:

UNIVERSITAS BRAWIJAYA





UNIVERSITAS BRAWIJAYA



UNIVERSITAS BRAWIJAYA







UNIVERSITAS BRAWIJAYA



UNIVERSITAS BRAWIJAYA





Lampiran 5. Hasil Responden dan Analisis SWOT

No.	JENIS RESPONDEN	PENILAIAN KONDISI SAAT INI						URGENSI PENANGANAN					
		1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
	Indikator Kekuatan												
1.	Indikator Kekuatan 1	3	6	5	5	5	3	2	3	4	4	3	3
2.	Indikator Kekuatan 2	4	4	5	5	5	4	4	3	2	4	1	2
3.	Indikator Kekuatan 3	4	4	5	5	6	3	3	4	3	3	2	4
4.	Indikator Kekuatan 4	6	5	6	6	6	6	3	3	4	4	3	3
5.	Indikator Kekuatan 5	4	6	6	6	5	5	3	3	3	3	3	4
6.	Indikator Kekuatan 6	6	6	5	5	5	4	2	2	3	3	4	3
7.	Indikator Kekuatan 7	3	4	6	6	5	4	2	2	3	3	3	3
No.	JENIS RESPONDEN	PENILAIAN KONDISI SAAT INI						URGENSI PENANGANAN					
		1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
	Indikator Kelemahan												
1.	Indikator Kelemahan 1	5	5	6	6	6	5	3	3	3	3	4	3
2.	Indikator Kelemahan 2	6	5	4	4	6	4	3	3	2	2	4	2
3.	Indikator Kelemahan 3	5	5	5	5	6	5	2	2	3	3	3	3
4.	Indikator Kelemahan 4	5	4	5	5	5	5	2	3	3	3	3	3
5.	Indikator Kelemahan 5	5	6	6	5	5	5	3	4	4	4	4	3
6.	Indikator Kelemahan 6	4	5	5	5	6	4	3	3	3	3	4	3
7.	Indikator Kelemahan 7	4	5	4	5	6	5	4	4	3	3	3	2

Lanjutan lampiran 5. Hasil Responden dan Analisis SWOT

No.	JENIS RESPONDEN	PENILAIAN KONDISI SAAT INI						URGENSI PENANGANAN					
		1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
	Indikator Peluang												
1.	Indikator Peluang 1	4	5	5	5	5	5	2	3	3	3	3	3
2.	Indikator Peluang 2	6	5	4	4	4	6	3	4	4	4	4	4
3.	Indikator Peluang 3	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3
4.	Indikator Peluang 4	6	4	6	6	6	4	4	4	4	2	2	3
5.	Indikator Peluang 5	3	6	6	6	3	5	2	3	3	3	2	2
6.	Indikator Peluang 6	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	3	3
7.	Indikator Peluang 7	5	5	5	5	4	3	3	3	3	3	3	2
No.	JENIS RESPONDEN	PENILAIAN KONDISI SAAT INI						URGENSI PENANGANAN					
		1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
	Indikator Ancaman												
1.	Indikator Ancaman 1	5	5	5	5	6	5	3	3	3	3	4	3
2.	Indikator Ancaman 2	4	5	5	5	6	5	3	3	3	3	4	3
3.	Indikator Ancaman 3	4	4	5	5	5	4	4	4	4	3	3	3
4.	Indikator Ancaman 4	5	5	6	6	6	6	3	4	4	4	4	4
5.	Indikator Ancaman 5	5	4	6	6	5	6	4	4	4	4	3	4
6.	Indikator Ancaman 6	5	5	6	6	5	5	2	3	3	3	3	3
7.	Indikator Ancaman 7	5	5	6	6	5	5	3	3	4	4	4	4

Bagian Produksi	: 2 Orang
Bagian Pejemuran dan Pengemasan	: 2 Orang
Bagian Pemasaran	: 2 Orang
Total Responden	: 6 Orang

• **Perhitungan hasil responden faktor internal (kekuatan dan kelemahan):**

1) Indikator Kekuatan 1

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{3+6+5+5+5+3}{6} = 4,5$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{2+3+4+4+3+3}{6} = 3,16 = 3,2$$

2) Indikator Kekuatan 2

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{4+4+5+5+5+4}{6} = 4,5$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{4+3+2+4+1+2}{6} = 2,66 = 2,7$$

3) Indikator Kekuatan 3

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{4+4+5+5+6+3}{6} = 4,5$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+4+3+3+2+4}{6} = 3,16 = 3,2$$

4) Indikator Kekuatan 4

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{6+5+6+6+6+6}{6} = 5,83$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+3+4+4+3+3}{6} = 3,33 = 3,3$$

5) Indikator Kekuatan 5

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{4+6+6+6+5+5}{6} = 5,33$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+3+3+3+3+4}{6} = 3,17 = 3,2$$

6) Indikator Kekuatan 6

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{6+6+5+5+5+4}{6} = 5,17$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{2+2+3+3+4+3}{6} = 2,83 = 2,8$$

7) Indikator Kekuatan 7

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{3+4+6+6+5+4}{6} = 4,67$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{2+2+3+3+3+3}{6} = 2,67 = 2,7$$

8) Indikator Kelemahan 1

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{5+5+6+6+6+5}{6} = 5,5$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+3+3+3+4+3}{6} = 3,17 = 3,2$$

9) Indikator Kelemahan 2

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{6+5+4+4+6+4}{6} = 4,83$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+3+2+2+4+2}{6} = 2,67 = 2,7$$

10) Indikator Kelemahan 3

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{5+5+5+5+6+5}{6} = 5,17 = 5,2$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{2+2+3+3+3+3}{6} = 2,66 = 2,7$$

11) Indikator Kelemahan 4

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{5+4+5+5+5+5}{6} = 4,83$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{2+3+3+3+3+3}{6} = 2,83 = 2,8$$

12) Indikator Kelemahan 5

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{5+6+6+5+5+5}{6} = 5,33$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+4+4+4+4+3}{6} = 3,66 = 3,67$$

13) Indikator Kelemahan 6

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{4+5+5+5+6+4}{6} = 4,83$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+3+3+3+4+3}{6} = 3,17 = 3,2$$

14) Indikator Kelemahan 7

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{4+5+4+5+6+5}{6} = 4,83$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{4+4+3+3+3+2}{6} = 3,16 = 3,2$$

• **Perhitungan hasil responden faktor eksternal (peluang dan ancaman):**

1) Indikator Peluang1

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{4+5+5+5+5+5}{6} = 4,83$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{2+3+3+3+3+3}{6} = 2,83 = 2,8$$

2) Indikator Peluang 2

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{6+5+4+4+4+6}{6} = 4,83$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+4+4+4+4+4}{6} = 3,83 = 3,8$$

3) Indikator Peluang 3

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{4+4+5+5+5+4}{6} = 4,5$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{4+4+4+4+4+3}{6} = 3,83 = 3,8$$

4) Indikator Peluang 4

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{6+4+6+6+6+4}{6} = 5,33$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{4+4+4+2+2+3}{6} = 3,17 = 3,2$$

5) Indikator Peluang 5

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{3+6+6+6+3+5}{6} = 4,83$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{2+3+3+3+2+2}{6} = 2,5 = 3$$

6) Indikator Peluang 6

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{5+5+5+5+4+5}{6} = 4,83$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{4+4+4+4+3+3}{6} = 3,67 = 3,7$$

7) Indikator Peluang 7

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{5+5+5+5+4+3}{6} = 4,5$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+3+3+3+3+2}{6} = 2,83 = 2,8$$

8) Indikator Ancaman 1

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{5+5+5+5+6+5}{6} = 5,17$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+3+3+3+4+3}{6} = 3,17 = 3,2$$

9) Indikator Ancaman 2

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{4+4+5+5+6+5}{6} = 4,83$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{3+3+3+3+4+3}{6} = 3,17 = 3,2$$

10) Indikator Ancaman 3

$$\text{- Penilaian Kondisi Saat Ini} = \frac{4+4+5+5+5+4}{6} = 4,5$$

$$\text{- Urgensi Penanganan} = \frac{4+4+4+3+3+3}{6} = 3,5$$

11) Indikator Ancaman 4

- Penilaian Kondisi Saat Ini = $\frac{5+5+6+6+6+6}{6} = 5,67$
- Urgensi Penanganan = $\frac{3+4+4+4+4+4}{6} = 3,83$

12) Indikator Ancaman 5

- Penilaian Kondisi Saat Ini = $\frac{5+4+6+6+5+6}{6} = 5,33$
- Urgensi Penanganan = $\frac{4+4+4+4+3+4}{6} = 3,83 = 3,8$

13) Indikator Ancaman 6

- Penilaian Kondisi Saat Ini = $\frac{5+5+6+6+5+5}{6} = 5,33$
- Urgensi Penanganan = $\frac{2+3+3+3+3+3}{6} = 2,83 = 2,8$

14) Indikator Ancaman 7

- Penilaian Kondisi Saat Ini = $\frac{5+5+6+6+5+5}{6} = 5,33$
- Urgensi Penanganan = $\frac{3+3+4+4+4+4}{6} = 3,66 = 3,6$



Perhitungan Bobot, Rating, dan Total Rating sebagai berikut:

► Perhitungan *Internal Factor* (Faktor Internal)

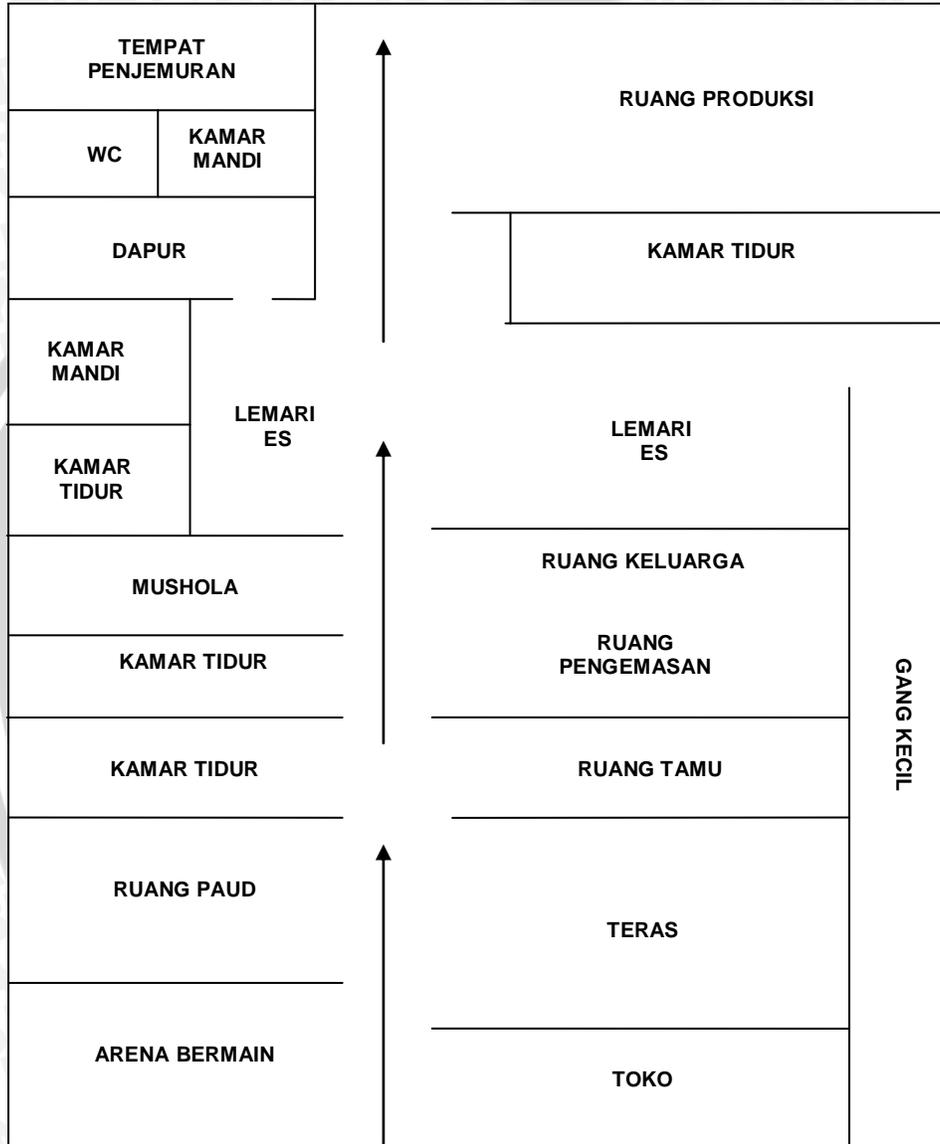
No.	KEKUATAN	BOBOT	RELATIF	RATING	SCORE
1.	Indikator Kekuatan 1	3,3	0,078	4,5	0,351
2.	Indikator Kekuatan 2	3,2	0,075	4,5	0,338
3.	Indikator Kekuatan 3	2,5	0,059	4,5	0,266
4.	Indikator Kekuatan 4	3,3	0,078	5,83	0,344
5.	Indikator Kekuatan 5	3,2	0,075	5,33	0,455
6.	Indikator Kekuatan 6	2,8	0,066	5,17	0,341
7.	Indikator Kekuatan 7	2,7	0,064	4,7	0,301
	Total:	21,0	0,495	-	2,396
No.	KELEMAHAN	BOBOT	RELATIF	RATING	SCORE
1.	Indikator Kelemahan 1	3,2	0,075	5,5	0,413
2.	Indikator Kelemahan 2	2,7	0,064	4,83	0,309
3.	Indikator Kelemahan 3	2,7	0,054	5,17	0,331
4.	Indikator Kelemahan 4	2,8	0,066	4,83	0,319
5.	Indikator Kelemahan 5	3,7	0,087	5,33	0,464
6.	Indikator Kelemahan 6	3,2	0,075	4,83	0,362
7.	Indikator Kelemahan 7	3,2	0,075	4,83	0,362
	Total:	21,5	0,506	-	2,56
	Total Bobot x Score Untuk <i>Internal Factor</i>:	42,5	1,000	-	4,956

► **Perhitungan Eksternal Factor (Faktor Eksternal)**

No.	PELUANG	BOBOT	RELATIF	RATING	SCORE
1.	Indikator Peluang 1	2,8	0,060	4,83	0,290
2.	Indikator Peluang 2	3,8	0,082	4,83	0,396
3.	Indikator Peluang 3	3,8	0,082	4,5	0,369
4.	Indikator Peluang 4	3,2	0,069	5,33	0,368
5.	Indikator Peluang 5	2,5	0,054	4,83	0,261
6.	Indikator Peluang 6	3,7	0,080	4,83	0,386
7.	Indikator Peluang 7	2,8	0,060	4,5	0,27
Total:		22,6	0,487	-	2,34
No.	ANCAMAN	BOBOT	RELATIF	RATING	SCORE
1.	Indikator Ancaman 1	3,2	0,069	5,2	0,359
2.	Indikator Ancaman 2	3,2	0,069	4,83	0,333
3.	Indikator Ancaman 3	3,5	0,075	4,5	0,338
4.	Indikator Ancaman 4	3,8	0,082	5,67	0,465
5.	Indikator Ancaman 5	3,8	0,082	5,33	0,437
6.	Indikator Ancaman 6	2,8	0,060	5,33	0,320
7.	Indikator Ancaman 7	3,6	0,077	5,33	0,410
Total:		23,9	0,514	-	2,662
Total Bobot x Score Untuk Eksternal Factor:		46,5	1,000	-	5,002

Lampiran 6. Tata Letak Tempat Usaha

↓
Selatan



PINTU MASUK



Lampiran 7. Surat Ijin dan Sertifikat Usaha

a. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)

004826

016870



PEMERINTAH KOTA SURABAYA
DINAS PERDAGANGAN DAN PERINDUSTRIAN
 Jl. Arif Rachman Hakim No.99 Telp. (031) 5945343, 5982291, Fax. 5945343
 SURABAYA (60117)

SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (MIKRO)

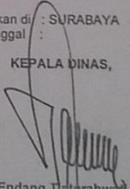
NOMOR : 603 / 8503A / 436.6.11 / 2010

NAMA PERUSAHAAN	: SUMBER REZEKI
NAMA PENANGGUNG JAWAB & JABATAN	: LI ANAH
ALAMAT PERUSAHAAN	: JL. GUNUNG ANYAR TAMBAK / 63 KEL. GUNUNG ANYAR TAMBAK KEC. GUNUNG ANYAR SURABAYA
NOMOR TELEPON	: 031-72689349 FAX : -
KEKAYAAN BERSIH PERUSAHAAN (TIDAK TERMASUK TANAH DAN BANGUNAN)	: Rp. 25.000.000,-
KELEMBAGAAN	: SUPPLIER
KEGIATAN USAHA (KBLI)	: PERDAGANGAN (5122)
BARANG/JASA DAGANGAN UTAMA	: KERUPUK,==

- IZIN INI BERLAKU UNTUK MELAKUKAN KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DI SELURUH WILAYAH REPUBLIK INDONESIA, SELAMA PERUSAHAAN MASIH MENJALANKAN USAHANYA, DAN WAJIB DIDAFTR ULANG SETIAP 5 (LIMA) TAHUN SEKALI. Selambat-lambatnya tanggal

- PENERBITAN SURAT IZIN INI TIDAK DIPUNGUT RETRIBUSI



Dikeluarkan di : SURABAYA
 Pada tanggal :
 KEPALA DINAS,

 Dra. Endang Teterahwati, MM
 Pembina Utama Muda
 NIP. 19591212 197903 2 003

b. Sertifikat Tanda Daftar Industri (TDI)

716356

Pdf. II-IK



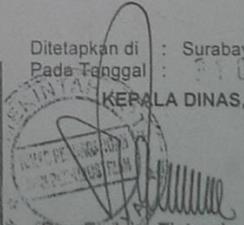
PEMERINTAH KOTA SURABAYA
DINAS PERDAGANGAN DAN PERINDUSTRIAN
 Jl. Arif Rahman Hakim No. 99 Telp.(031) 5945343
 SURABAYA (60117)

TANDA DAFTAR INDUSTRI
 NOMOR : 535/486.F / 436.6.11 / 2011

1. a.	Nama Perusahaan	:	" SUMBER REJEKI "
b.	Alamat dan Nomor Telepon	:	JL. GUNUNG ANYAR TAMBAK I / 63 SURABAYA 031 - 72689349
2.	Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)	:	35.130.874.7 - 615.000
3.	Nomor Induk Pendaftaran Industri Kecil (NIPIK)	:	09.3578-04061
4. a.	Nama Pemilik / Penanggung Jawab	:	HJ. LIANAH
b.	Alamat Pemilik / Penanggung Jawab	:	JL. GUNUNG ANYAR TAMBAK I / 63 SURABAYA
5.	Jenis Industri (KBLI)	:	INDUSTRI KRUPUK, KERIPIK, PEYEK DAN SEJENISNYA (10794)
6.	Komoditi Industri	:	KRUPUK UDANG, KRUPUK IKAN, KRUPUK KERANG.
7.	Lokasi Pabrik	:	JL. GUNUNG ANYAR TAMBAK I / 63 SURABAYA
a.	Kelurahan	:	GUNUNG ANYAR TAMBAK
b.	Kecamatan	:	GUNUNG ANYAR
c.	Kota	:	SURABAYA
d.	Propinsi	:	JAWA TIMUR
8.	Mesin dan Peralatan Produksi	:	
a.	Mesin / Peralatan Utama	:	1 BUAH TIMBANGAN, 2 BUAH LANGSENG / DANDANG, 1 BUAH KOMPOR, 1 BUAH ALAT PEREKAT PLASTIK, 1 BUAH BLENDER.
b.	Mesin / Peralatan Pembantu	:	1 BUAH LEMARI PENDINGIN, 1 BUAH MEJA PERSIAPAN.
c.	Tenaga Penggerak	:	PLN
9.	Nilai Investasi	:	Rp. 53.300.000.- (LIMA PULUH TIGA JUTA TIGA RATUS RIBU RUPIAH)
10.	Kapasitas Produksi terpasang per tahun	:	6.000 KG

Pemegang Tanda Daftar Industri ini agar menyampaikan informasi industri dengan mengisi formulir Model Pdf-III-IK pada setiap tahun paling lambat tanggal 31 Januari tahun berikutnya.
 Tanda Daftar Industri ini akan ditinjau kembali sebagaimana mestinya, apabila dikemudian hari ternyata ada kesalahan / kekeliruan.
 Tanda Daftar Industri ini berlaku sebagai Izin Usaha Industri dan berlaku sampai dengan tanggal : 31.01.12

Ditetapkan di : Surabaya
 Pada Tanggal : 31.01.12
KEPALA DINAS,



Dra. Endang Tjaturahwati, MM
 Pembantu Utama Muda
 NIP. 19591212 197903 2 003





Website : www.dpd.surabaya.go.id Email : dpd@surabaya.go.id

c. Sertifikat Halal



d. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT)



		(250) MEREK INDONESIA	(111) IDM000367022
		(190) DIREKTORAT JENDERAL HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL	(151) 6 September 2012
(210) Nomor Permohonan	: D002010041905	(730) Nama dan Alamat Pemilik Merek:	LIANAH
(220) Tanggal Pengajuan	: 22 November 2010		Jl. Gunung Anyar I/63 RT/RW. 002/001
	Tanggal Penerimaan : 22 November 2010		Kec. Gunung Anyar
(511) Kelas Barang/Jasa (NCL 9)	: 30		Surabaya - 60294
(591) Uraian warna	: Hijau	(740) Nama dan Alamat Konsultan HKI:	
(506) Arti bahasa/huruf/angka asing dalam contoh Merek: PAMURBAYA = Merupakan suatu penamaan		(540) Contoh Etiket:	
(320) Nomor Tanggal Negara	: : :		
(610) Uraian Barang/Jasa:	<p>=== Kerupuk,===</p>		
2012-04- 000014944		[1]	IDM000367022



Lampiran 8. Alat dan Bahan

No.	Alat	Fungsi	Σ (Unit)	Gambar
1.	Mesin Penggiling	Untuk menggiling dan mengambangkan adonan kerupuk.	1	
2.	Alat Pemotong	Untuk memotong kerupuk setelah melalui proses pendinginan.	1	
3.	Timbangan	Untuk menimbang ikan Payus dan gumpalan adonan kerupuk.	1	
4.	Blender	Untuk menghaluskan daging ikan Payus.	2	
5.	Dandang Besar	Untuk mengukus dan mengambangkan adonan kerupuk.	1	

No.	Alat	Fungsi	Σ (Satuan)	Gambar
6.	Entung Kayu	Untuk mengangkat kukusan adonan kerupuk setelah melalui proses pengukusan.	2	
7.	Spatula	Untuk menggoreng kerupuk ikan Payus.	2	
8.	Wajan	Untuk tempat penggorengan kerupuk ikan Payus.	2	
9.	Alas Penjemuran	Untuk alas penjemuran kerupuk ikan Payus.	15	
10.	Baskom	Untuk tempat bahan baku dan bahan produksi.	10	

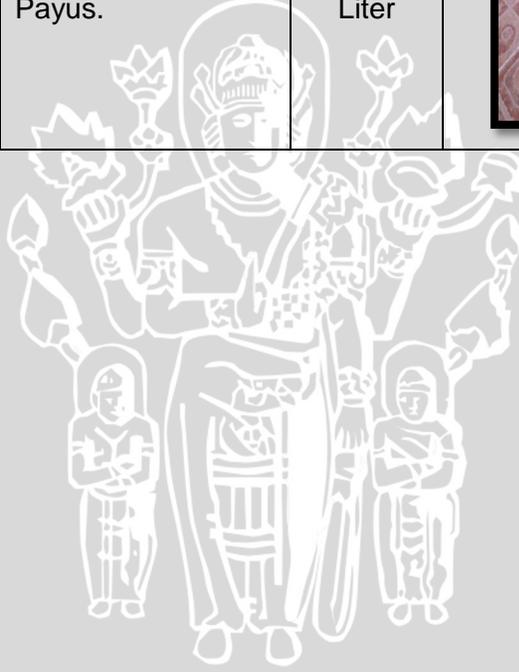
No.	Alat	Fungsi	Σ (Satuan)	Gambar
11.	Loyang Besar	Untuk tempat pencampuran bahan baku dan bahan produksi.	2	
12.	Kompor	Untuk menggoreng dan mengukus kerupuk ikan Payus.	1	
13.	Saringan Wajan	Untuk menyaring kerupuk ketika diangkat dari wajan.	2	
14.	Lemari Pendingin	Untuk proses pendinginan dan pengembangan kerupuk setelah dikukus.	2	

No.	Alat	Fungsi	Σ (Satuan)	Gambar
15.	Siler	Untuk merekatkan kemasan dengan ukuran kecil dan sedang	2	
17.	Keranjang	Untuk tempat penyimpanan kerupuk mentah dan siap dikemas.	10	
18.	Etalase	Untuk tempat penyimpanan kerupuk setelah dikemas.	1	
19.	Pisau	Untuk membersihkan dan memisahkan (<i>memfillet</i>) ikan Payus.	2	

No.	Bahan	Fungsi	Σ (Satuan)	Gambar
1.	Ikan Payus	Sebagai bahan baku yang siap diproduksi.	336 Kilogram	
2.	Plastik Kemasan	Sebagai tempat produk kerupuk ikan Payus.	300 Kemasan	
3.	Sablon Plastik Kemasan	Sebagai identitas produk.	300 Kemasan	
4.	Garam	Sebagai bahan produksi.	48 kilogram	

No.	Bahan	Fungsi	Σ (Satuan)	Gambar
5.	Gula	Sebagai bahan produksi.	24 Kilogram	
6.	Penyedap Rasa	Sebagai bahan produksi.	12 Kilogram	
7.	Bawang Putih	Sebagai bahan produksi.	48 Kilogram	
8.	Tepung Tapioka	Sebagai bahan produksi.	120 Kilogram	

No.	Bahan	Fungsi	Σ (Satuan)	Gambar
9.	Daun Pisang	Sebagai pembungkus adonan kerupuk ketika proses pengukusan.	480 Helai	
10.	Minyak Goreng	Untuk menggoreng kerupuk ikan Payus.	192 Liter	



Lampiran 9. Proses Produksi dan Pemasaran

- Proses penerimaan bahan baku dari pembudidaya lain dan tambak sendiri, dikarenakan pelaku usaha tidak dapat memperoleh bahan baku hanya dari tambak sendiri dan bahan baku termasuk musiman. Kegiatan di bawah ini dilakukan untuk mengukur bahan baku yang akan digunakan untuk proses produksi.



- Proses pembersihan dan pemisahan (*pemfilletan*) bahan baku dilakukan setelah proses penimbangan selesai, hal ini digunakan untuk memisahkan antara daging dengan kulit ikan Payus yang nanti akan dijadikan sebagai bahan dasar pembuatan kerupuk.



- Proses pengembangan adonan dan pengukusan dilakukan setelah proses pembersihan selesai, proses tersebut bertujuan untuk menjadikan bahan dasar menjadi adonan yang dikembangkan. Pengukusan dilaksanakan 1 jam, agar adonan dapat matang secara merata.



- Proses pendinginan adonan dan penjemuran kerupuk dilakukan untuk mengeringkan adonan secara sempurna dan memudahkan dalam pemotongan dan penjemuran.





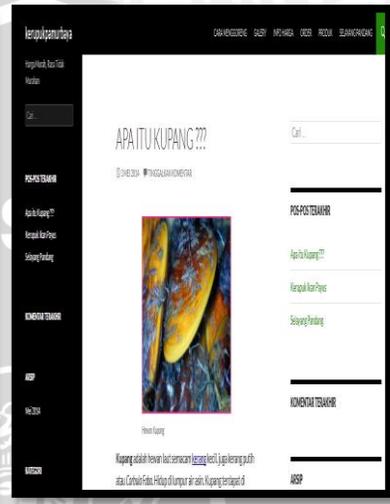
- Proses penggorengan dan pengemasan dilakukan setelah proses sebelumnya diselesaikan, hal ini bertujuan untuk memberikan identitas pada produk agar sampai ke konsumen akhir.



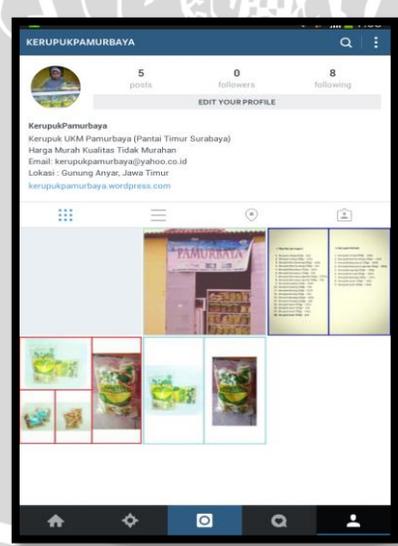
- Proses pemasaran dilakukan menggunakan media sosial yaitu berupa blog, instagram, wordpress. Hal ini berfungsi untuk memudahkan konsumen memilih produk yang diinginkan dan dapat meluaskan jaringan pemasaran



Pemasaran Produk Kerupuk Ikan Payus Melalui Blogspot



Pemasaran Produk Kerupuk Ikan Payus Melalui Wordpress



Pemasaran Produk Kerupuk Ikan Payus Melalui Instagram

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

