

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S. An-Nisa’ : 29).

Indonesia memiliki kekayaan alam laut yang banyak dan beraneka ragam. Luas perairan laut Indonesia diperkirakan sebesar 5,8 Km², panjang garis pantai 81.000 Km, dan gugusan pulau-pulau sebanyak 17.508 tentu saja berpotensi untuk menghasilkan produk hasil laut yang jumlahnya cukup besar, yaitu 6,26 juta ton per tahun. Sektor perikanan mempunyai peranan penting sebagai penyumbang protein bagi masyarakat Indonesia. Akan tetapi tidak semua wilayah Indonesia dapat tercukupi kebutuhannya akan protein karena ketersediaan ikan per kapita belum terdistribusi secara merata. Pengolahan dapat membuat ikan menjadi awet dan memungkinkan untuk didistribusikan dari pusat produksi ke pusat konsumsi (Raymond, 2012).

Ikan sebagai bahan makanan yang mengandung protein tinggi dan mengandung asam amino esensial yang diperlukan oleh tubuh, di samping itu nilai biologisnya mencapai 90%, dengan jaringan pengikat sedikit sehingga mudah dicerna. Hal paling penting adalah harganya jauh lebih murah dibandingkan dengan sumber protein lain. Ikan juga dapat digunakan sebagai bahan obat-obatan, pakan ternak, dan lainnya. Kandungan kimia, ukuran, dan nilai gizinya tergantung pada jenis, umur kelamin, tingkat kematangan, dan kondisi tempat hidupnya (Adwyah, 2008).

Ikan Pari merupakan tangkapan utama nelayan di Indonesia. Ikan ini mudah ditangkap sepanjang tahun. Hasil tangkapan ikan Pari pada tahun 2002 sebesar 105.000 ton dan tahun 2003 sebesar 118.000 ton. Besarnya sumber daya alam ini, memungkinkan untuk diolah menjadi berbagai macam produk makanan (Mardiah dkk, 2008).

Menurut Pelu, U, (1993) *dalam* Manik (2004), perairan Indonesia adalah perairan tropis yang terkenal kaya akan sumberdaya ikan dengan beraneka ragam jenisnya. Salah satu sumberdaya ikan yang tergolong bernilai ekonomi penting dan merupakan komoditi ekspor, yaitu Hiu. Ikan Hiu dikenal sebagai "sang pemburu" yang banyak diburu di seluruh belahan dunia, karena keser-bagunaannya. Hampir seluruh bagian tubuh Ikan Hiu dapat dimanfaatkan dan dikomersilkan, terutama sebagai bahan baku berbagai produk industri.

Gresik dikenal sebagai salah satu kawasan industri utama di Jawa Timur. Beberapa industri di Gresik antara lain: Semen Gresik, Petrokimia Gresik, Nippon Paint, BHS-TEX, Industri perkayuan/ Plywood dan Maspion. Gresik juga merupakan penghasil perikanan yang cukup signifikan, baik perikanan laut, tambak, maupun perikanan darat (Kusuma, 2013).

Pengolahan ikan sangat penting karena ikan merupakan komoditi yang tidak tahan lama atau mudah mengalami pembusukan. Untuk itu keberadaan usaha perikanan atau perusahaan yang dapat mengolah ikan menjadi suatu produk setengah jadi atau produk jadi yang siap dikonsumsi oleh konsumen. Seperti salah satunya adalah usaha pengolahan ikan UD. Sinar Jaya di Gresik.

Proses pengolahan dan pengawetan ikan merupakan salah satu bagian penting dari mata rantai industri perikanan. Adapun tujuan utama proses pengolahan dan pengawetan ikan adalah: 1) Mencegah proses pembusukan pada

ikan, terutama pada saat produksi melimpah. 2) Meningkatkan jangkauan pemasaran ikan. 3) Melaksanakan diversifikasi pengolahan produk-produk perikanan. 4) Meningkatkan pendapatan.

Melihat peningkatan akan kebutuhan konsumen untuk mengkonsumsi produk ikan di berbagai daerah dalam negeri maupun luar negeri. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut sangat dibutuhkan strategi pengembangan usaha perikanan. Hal ini merupakan salah satu prioritas yang sangat penting karena bisa untuk memanfaatkan ikan sehingga memiliki harga jual yang tinggi. Tidak hanya itu namun bisa sebagai penunjang pembangunan Nasional yang dapat meningkatkan devisa Negara, daerah dan keuntungan pada usaha UD. Sinar Jaya itu sendiri. Dalam hal ini mendasari penelitian untuk mengetahui bagaimana pengembangan strategi usaha olahan ikan pada UD. Sinar Jaya.

1.2 Rumusan Masalah

Berkaitan dengan uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana kelayakan usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto yang ditinjau dari aspek finansial dan aspek nonfinansial ?
2. Apa saja faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto?
3. Alternatif strategi apa saja yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto?
4. Prioritas strategi apa yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian strategi pengembangan usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto adalah untuk:

1. Menganalisis kelayakan usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto berdasarkan aspek finansial (modal, biaya, penerimaan, RC Ratio, keuntungan, *Analisis Break Event Point* (BEP), rentabilitas, *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PP) dan aspek nonfinansial (aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial, aspek ekonomi, aspek lingkungan, dan aspek pemasaran).
2. Menganalisis faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto.
3. Merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto.
4. Menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto.

1.4 Kegunaan

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan berguna bagi:

1. Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu yang bermanfaat, pengalaman, pengetahuan, di samping untuk memenuhi

persyaratan guna memperoleh derajat sarjana di Fakultas Perikanan dan Kelautan Universitas Brawijaya.

2. Pelaku Usaha UD. Sinar Jaya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan mengenai strategi pengembangan usahanya.

3. Pemerintah Daerah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan yang lebih baik di masa yang akan datang, terutama dalam pengembangan usaha pengolahan ikan UD. Sinar Jaya di desa Randuboto.

4. Lembaga Akademis atau Peneliti

Semoga penelitian ini dapat menjadi salah satu masukan sumber informasi, wawasan dan pengetahuan serta sebagai pedoman untuk mengadakan kegiatan penelitian lebih lanjut.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Pada penelitian Senjaya dan Mustamu (2013), dengan judul Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Pengolahan Ikan Bandeng di Sidoarjo menyatakan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional, sebagai penyedia tenaga kerja, dan sebagai distribusi hasil pembangunan. Berdasarkan data 2009-2010 UMKM di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya. Bertambahnya jumlah UMKM dari tahun ke tahun masih belum diimbangi dengan peningkatan pada segi kualitasnya, sehingga terdapat permasalahan lama yang masih dimiliki oleh kelompok usaha ini yakni permasalahan fungsi manajemen (*planning, organizing, actualing, dan controlling*) masih belum diterapkan secara maksimal oleh pemilik usaha sehingga aktivitas pengelolaan usaha tidak dapat dijalankan secara teratur dan tidak dapat meminimalkan masalah yang dapat terjadi. Objek penelitian yaitu perusahaan pengolahan ikan bandeng di Sidoarjo. Jenis penelitian adalah kualitatif, yang bersifat deskriptif yaitu dengan menggunakan teknik studi kasus. Sumber data yang digunakan dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data primer yang digunakan adalah dengan wawancara semi terstruktur untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Peneliti menggunakan teknik triangulasi untuk menguji validitas dan kredibilitas data yang diperoleh. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa fungsi manajemennya masih belum berjalan secara profesional dan terdapat ancaman dari lingkungan eksternal yang sangat tinggi. Untuk memperbaiki pengelolaan dan membantu upaya pengembangan

perusahaan, maka perusahaan dapat menerapkan strategi diferensiasi seperti menciptakan varian rasa yang baru, melakukan upaya pemasaran untuk produk baru tersebut, dan tetap melakukan kontrol kualitas terhadap produk lama dan produk barunya.

Menurut Sari (2014), dalam penelitian yang berjudul strategi pengembangan usaha kerupuk ikan di UD. Sekarwangi Desa Klanganon Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kondisi usaha pengolahan kerupuk ikan UD.Sekarwangi di Desa Klanganon, kelayakan usaha berdasarkan aspek teknis dan finansil, serta strategi pengembangan usaha kerupuk ikan UD.Sekarwangi di Desa Klanganon.Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif, baik kualitatif, kuantitatif serta analisis SWOT.Jenis sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder.Dengan teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, kuesioner, dan studi pustaka.

Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha kerupuk ikan UD. Sekarwangi di Desa Klanganon yaitu menjaga hubungan yang baik dengan pemerintah dalam kegiatan promosi, memperluas tempat produksi, menambah tenaga kerja, menjaga hubungan yang baik dengan pedagang dan pemasok bahan baku, dan menambah kegiatan promosi dengan media lain seperti internet.

Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Ramayta (2015) dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Penepungan Limbah Kulit Kupang & Kerang Sebagai Bahan Pakan Ternak di UD. Aneka Mil Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur menunjukkan bahwa perusahaan ini layak dikembangkan sesuai dengan analisis yang dilakukan yaitu analisis finansil dengan hasil RC Ratio

sebesar 2,25, keuntungan sebesar Rp. 694.625.000. Berdasarkan hasil dari analisis SWOT terletak di kuadran II yaitu menggunakan strategi WO, cara yang bisa dilakukan dengan cara mengoptimalkan pemanfaatan sarana, melakukan upaya pemasaran, menjalin hubungan baik dengan *supliyer* bahan baku serta konsumen, serta memperhatikan kondisi tenaga kerja dan mesin.

2.2 Deskripsi dan Klasifikasi Ikan

a. Ikan Pari

Menurut Nelson (1976) dalam Manik (2003), klasifikasi Ikan Pari adalah sebagai berikut:

Filum	: Chordata
Kelas	: Condrichthyes
Subkelas	: Elasmobranchii
Superordo	: Batoidea
Ordo	: Rajiformes
Famili	: Dasyatidae
Spesies	: <i>Himantura sp</i>

Semua Ikan Pari sengat berekor kecil panjang mirip cambuk, lebih panjang daripada tubuhnya. Mata terletak di puncak kepala dan di belakangnya terletak lubang pernapasan yang merupakan pintu masuk air untuk memasok insangnya yang terletak di sisi bawah belakang mulut. Di sisi atas dan di dekat pangkal pangkal ekor terdapat 1-3 sengat yang merupakan duri tajam, digunakan hanya untuk membela diri bila diganggu atau diserang. Di dalam duri tersebut terdapat sel-sel kelenjar bisa, sehingga di banyak daerah duri-duri ini digunakan sebagai ujung

tombak. Panjang duri ini biasanya 7, 5-10 cm, bahkan ada yang mencapai 38 cm pada ikan berukuran besar. Gambar Ikan Pari dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Ikan Pari (*Himantura sp*)

(Google Image, 2015)

Umumnya Ikan Pari ini hidup di daerah benthik perairan pantai, selain di daerah payau dan air tawar di seluruh daerah tropis, subtropis dan daerah beriklim sedang dengan makanannya adalah cacing, moluska, krustasea dan ikan. Semua jenis Ikan Pari sangat bersifat ovovivipar (anaknyanya menetas di dalam rahim induk dan baru kemudian dilahirkan) (Manik, 2003).

b. Ikan Hiu

Menurut Jones & Larson, dkk (1974) dalam Manik (2004), Ikan Hiu adalah jenis ikan pelagis dan juga demersal yang bersifat "euryhalin", derajat toleransinya lebar terhadap salinitas, sehingga dapat hidup di perairan payau dan perairan tawar (sungai dan danau), selain laut sebagai habitat utamanya. Seperti ikan laut lainnya, Hiu juga memiliki ciri khas yang mudah dikenal. Badan Hiu biasanya memanjang berbentuk cerutu atau poros yang memungkinkan dapat bergerak dengan cepat. Sirip ekornya banyak berujung runcing, dimana cuping ekor atas sering jauh lebih panjang dari cuping bawahnya. Salah satu ciri khas yang menarik adalah posisi mulutnya yang terletak di bagian bawah. Insangnya terbuka keluar dengan

celah insang 5-7 buah yang terletak pada sisi kepala. Untuk gambar Ikan Hiu dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Ikan Hiu (*Alopias sp*)

(Google Image, 2015)

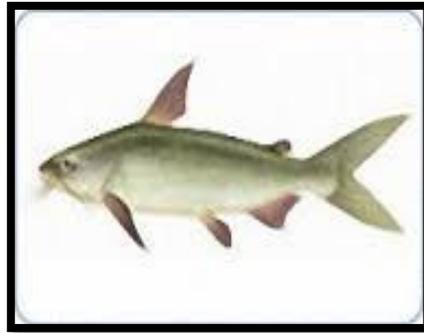
Nelson (1976) dalam Manik (2004), klasifikasi ikan Hiu adalah sebagai berikut:

Filum	: Chordata
Kelas	: Chondrichthyes
Subkelas	: Elasmobranchii
Ordo	: Lamniformes (Galeoidea)
Famili	: Lamnidae
Subfamili	: Alopiinae
Genus	: <i>Alopias</i>
Spesies	: <i>Alopias sp</i>

c. Ikan Manyung

Habitat Ikan Manyung termasuk jenis ikan demersal. Habitatnya adalah Perairan Pantai dengan tipe dasar lunak seperti lumpur. Ikan ini paling banyak ditemukan pada muara sungai dekat hutan bakau, bahkan beberapa diantaranya

sampai masuk ke Sungai. Ikan Manyung termasuk predator dengan jenis makanan beragam (makro fauna). Fishing ground utama ikan ini adalah Utara Jawa, Sumatera dan Kalimantan. Ikan ini juga banyak ditemukan di wilayah Papua Tenggara, namun nelayan lokal tidak tertarik untuk menangkap ikan ini di sana (Wiadnyadgr, 2012). Untuk gambar Ikan Manyung dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Ikan Manyung (*Arius thalassinus*)

(Google Image, 2015)

Menurut Saanin (1968), ikan Manyung (*Arius thalassinus*) dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

Kingdom	: Animalia
Phylum	: Chordata
Class	: Pisces
Subclass	: Teleostei
Ordo	: Ostariophysis
Famili	: Ariidae
Genus	: Arius
Spesies	: <i>Arius thalassinus</i>

2.3 Kelayakan Usaha

Menurut Husnan dan Muhammad (2000), menyatakan bahwa untuk melakukan studi kelayakan, terlebih dahulu harus ditentukan aspek-aspek apa yang akan dipelajari. Aspek-aspek yang harus diperhatikan adalah aspek pasar, aspek teknis, aspek keuangan, aspek manajemen dan aspek hukum.

Hal-hal yang mendasari menjalankan studi kelayakan usaha jika suatu pihak atau seseorang dengan melihat suatu kesempatan usaha, apakah kesempatan usaha tersebut bisa bermanfaat secara ekonomis serta apakah bisa mendapatkan suatu tingkat keuntungan yang layak dari usaha tersebut. Semakin luas skala usaha maka dampak yang dihasilkan baik secara ekonomi maupun sosial semakin luas.

2.3.1 Aspek Teknis

Aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasi sangat tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersendiri (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Analisis aspek teknis berhubungan dengan input usaha (penyediaan bahan baku) dan (produksi) berupa barang-barang nyata dan jasa-jasa. Aspek teknis berpengaruh terhadap kelancaran usaha terutama kelancara proses produksi. Analisis ini dikaji secara kualitatif untuk mengetahui gambaran mengenai lokasi usaha pengolahan ikan, besarnya skala operasi atau luas produksi, peralatan dan

perlengkapan yang digunakan serta proses kegiatan produksi yang dilakukan dalam usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya.

2.3.2 Aspek Manajemen

Menurut Suliyanto (2010), suatu ide bisnis dikatakan layak berdasarkan aspek manajemen dan sumber daya manusia jika terdapat kesiapan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis dan bisnis tersebut dapat dibangun sesuai waktu yang telah diperkirakan. Secara spesifik analisis aspek manajemen dan sumber daya manusia pada studi kelayakan bertujuan untuk:

- menganalisis penjadwalan pelaksanaan pembangunan bisnis,
- menganalisis jenis-jenis pekerjaan yang diperlukan untuk melaksanakan setiap jenis pekerjaan yang diperlukan untuk pembangunan bisnis,
- menganalisis biaya yang diperlukan untuk melaksanakan setiap jenis pekerjaan yang diperlukan untuk pembangunan bisnis,
- menganalisis persyaratan yang diperlukan untuk memangku pekerjaan pada suatu bisnis,
- menganalisis struktur organisasi yang cocok untuk menjalankan bisnis,
- menganalisis metode pengadaan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis,
- menganalisis kesiapan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis.

Aspek manajemen dikaji secara deskriptif untuk mengetahui sumberdaya manusia dalam menjalankan jenis-jenis pekerjaan pada usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam aspek tersebut diantaranya adalah bentuk badan usaha yang digunakan, struktur organisasi yang berguna dalam menentukan garis kerja untuk mengatur pelaksanaan operasional perusahaan serta sistem ketenagakerjaan yang diterapkan oleh pihak manajemen.

2.3.3 Aspek Pemasaran

Inti dari pemasaran (*marketing*) adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Salah satu definisi yang baik dan singkat dari pemasaran adalah memenuhi kebutuhan dengan cara yang menguntungkan. Manajemen pemasaran (*marketing management*) sebagai seni dalam ilmu memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan yang unggul (Kotler dan Keller, 2008).

Analisis aspek pemasaran dikaji dengan cara deskriptif untuk mengetahui berapa besar potensi pasar untuk masa yang akan datang. Untuk keperluan ini perlu diketahui tingkat permintaan pasar pada masa lalu, sekarang dan masa yang akan datang. Dan berapa bagian dari keseluruhan potensi pasar yang dapat diserap oleh perusahaan UD. Sinar Jaya serta strategi pemasaran yang digunakan untuk mencapai market share yang telah diterapkan.

Menurut Swasta B. (1997) dalam Primyastanto (2010), Marketing Mix adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari system pemasaran perusahaan, yaitu: produk, struktur harga, kegiatan promosi dan distribusi.

a. Strategi Produk

Menurut Assauri, S (1988) dalam Primyastanto (2010), strategi harga adalah cara dan penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan para konsumennya dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang melalui peningkatan penjualan dan share pasar.

b. Strategi Harga (*price*)

Menurut Hanafiah dan Saefuddin (1986) *dalam* Primyastanto (2010), pemetaan harga dapat banyak membantu dalam memberi pengertian yang baik dari sistem pemasaran yang ada, dan dalam pengidentifikasian masalah pemasaran struktur harga geografis adalah salah satu titik pangkal pada analisis biaya dan margin dalam rangka penelitian untuk perbaikan efisiensi pemasaran.

c. Strategi Pemasaran (*promotion*)

Menurut Swasta (1997) *dalam* Primyastanto (2010), promosi adalah usaha perusahaan untuk memberitahukan, membujuk atau mengingatkan konsumen tentang perusahaan, produknya/idenya supaya tujuan perusahaan tercapai.

Moko W (1993) *dalam* Primyastanto (2010), umumnya ada tiga metode penetapan harga produk, yaitu:

➤ *Penetapan harga yang berorientasi biaya*

Kebanyakan perusahaan menetapkan harga berdasarkan biaya yang dikeluarkan. Umumnya, semua biaya termasuk pengalokasian biaya tambahan selalu berubah dan dibuat berdasarkan perkiraan tingkat pelaksanaan.

➤ *Penetapan harga yang berorientasi permintaan*

Penetapan harga sebagian besar berdasarkan ada banyaknya permintaan. Apabila permintaan banyak harga yang dikenakan akan tinggi. Akan tetapi, bila permintaan sedikit, harga yang dikenakan akan rendah walaupun dalam kedua kasus di atas harga satuan yang berlaku mungkin sama.

➤ *Penetapan harga yang berorientasi persaingan*

Penetapan harga dilakukan bila harga tersebut sebagian besar ditentukan oleh harga pesaing yang lain. Dalam hal ini, harga tidak perlu sama. Perusahaan dapat mempertahankan harga produknya lebih tinggi atau lebih rendah dari harga produk pesaing dalam batasan persentase tertentu.

d. Strategi Distribusi

Menurut Habibie (1993) dalam Primyastanto (2010), dalam upaya untuk mencapai pola pangan berimbang dan meningkatkan nilai gizi masyarakat perlu adanya perbaikan pola penyediaan dan distribusi sehingga harganya terjangkau oleh konsumen dan dengan kualitas yang tinggi.

2.3.4 Aspek Finansial

Menurut Sulyanto (2010), suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek keuangan jika sumber dana untuk membiayai ide bisnis tersebut tersedia serta bisnis tersebut mampu memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan dengan berdasarkan asumsi-asumsi yang logis dan secara spesifik kajian aspek keuangan dalam studi kelayakan bertujuan untuk:

- menganalisis sumber dana untuk menjalankan usaha,
- menganalisis besarnya kebutuhan biaya investasi yang diperlukan,
- menganalisis besarnya kebutuhan modal kerja yang diperlukan,
- memproyeksikan rugi laba usaha yang akan dijalankan,
- memproyeksikan arus kas dari usaha yang akan dijalankan,
- memproyeksikan neraca dari usaha yang akan dijalankan,
- menganalisis sumber dana untuk menjalankan bisnis, menganalisis tingkat pengembalian investasi yang ditanamkan dengan berdasarkan beberapa analisis kelayakan investasi, seperti *Payback Period (PP)*, *Net*

Present Value (NPV), Profitabilitas Indeks (PI), dan Internal Rate of Return (IRR).

Analisis finansial dikaji dengan kuantitatif melalui analisis biaya, penerimaan, RC Ratio, analisis laba rugi, *Analisis Break Event Point (BEP)*, rentabilitas, analisis kriteria investasi, yaitu meliputi *Net Present Value (NPV), Internal Rate Return (IRR), Profitability Index (PI), dan Payback Period (PP).*

2.3.5 Aspek Sosial, Ekonomi, dan Lingkungan

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003) *dalam* Primyastanto (2011), dampak positif dari aspek sosial bagi masyarakat secara umum adalah tersedianya sarana dan prasarana yang dibutuhkan, seperti pembangunan jalan, jembatan, listrik, dan sarana lainnya. Dampak negatif bagi pemerintah dari aspek sosial yaitu adanya perubahan demografi di suatu wilayah, perubahan budaya, dan kesehatan masyarakat. Dampak negatif dari aspek sosial termasuk terjadinya perubahan gaya hidup, budaya, adat istiadat, dan struktur sosial lainnya.

Aspek ekonomi (*economic analysis*) suatu proyek tidak hanya memperhatikan manfaat yang dinikmati dan pengorbanan yang ditanggung oleh perusahaan, akan tetapi oleh semua pihak dalam perekonomian. Analisis ekonomi penting dilakukan untuk usaha-usaha yang berskala besar, yang menimbulkan perubahan dalam penambahan *supply* dan *demand* produk-produk tertentu, oleh karena itu dampak yang ditimbulkan pada ekonomi nasional akan cukup berarti (Husnan dan Muhammad, 2000).

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003) *dalam* Primyastanto (2011), aspek lingkungan merupakan analisis yang paling dibutuhkan pada saat ini karena setiap usaha yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan

disekitarnya, baik terhadap darat, air dan udara yang pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia dan makhluk hidup lain disekitarnya.

Analisis aspek sosial, ekonomi dan lingkungan dikaji secara deskriptif untuk mengetahui yang ditimbulkan oleh adanya kegiatan usaha pengolahan ikan di UD.Sinar Jaya terhadap kondisi sosial, ekonomi dan lingkungan masyarakat sekitarnya maupun manfaat-manfaat yang timbul secara menyeluruh dari usaha ini. Analisis aspek sosial, ekonomi dan lingkungan tersebut berfungsi untuk mengetahui dampak pada pencemaran lingkungan yang disebabkan bau tidak sedap yang keluar dari usaha ini.

2.4 Strategi

Strategi adalah tindakan awal yang menuntut keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak untuk merealisasikannya. Di samping itu strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan (David, 2004).

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk usaha pengolahan ikan agar berkesinambungan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat nelayan sehingga perlunya suatu strategi yang tepat dalam pengembangan usaha pengolahan ikan lebih lanjut di UD. Sinar Jaya.

2.5 Perumusan strategi

Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari

kelemahan dan kekuatan yang dimiliki. Strategi yang dirumuskan bersifat lebih spesifik tergantung kegiatan fungsional manajemen (Hunger and Wheelen, 2003).

Untuk mengetahui langkah-langkah apa yang perlu dilakukan dalam rangka pengembangan usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya diantaranya dapat digunakan analisis SWOT sebagai alat penyusun strategi.

2.6 Analisis SWOT

Dengan analisis ini, strategi pengembangan usaha pengolahan ikan dalam jangka pendek maupun jangka panjangpun dapat disusun dengan menentukan analisis terdapat strategi-strategi yang dipilih sehingga arah tujuan dapat tercapai dengan jelas dan dengan demikian dapat segera diambil keputusan.

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT (Rangkuti, 2002).

Alat untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah Matriks SWOT. Matrik ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan serta kelemahan

yang dihadapi oleh perusahaan guna mencapai tujuan yang diharapkan. Matrik ini tergambar sebagai berikut :

Tabel 1. Matriks SWOT

Internal	Strengths (S) Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	Weakness (W) Tentukan 5-10 faktor kelemahan eksternal
	Eksternal	
Opportunities (O) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan Peluang
Threats (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi Ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari Ancaman

Sumber : Kotler, 2002

Setelah melihat dari tabel tersebut, maka terdapat empat alternatif bagi perusahaan untuk melakukan strategi pemasaran produknya. Alternatif-alternatif strategi pemasaran tersebut antara lain:

a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi SO berusaha dicapai dengan menerapkan strategi ST, WO, dan WT. Apabila perusahaan mempunyai kelemahan utama pasti perusahaan akan berusaha menjadikan kelemahan tersebut menjadi kekuatan. Jika perusahaan menghadapi ancaman utama, perusahaan akan berusaha menghindari ancaman jika berkonsentrasi pada peluang yang ada.

b. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Salah satu alternatif strategi

WO adalah dengan perusahaan melakukan perekrutan dan pelatihan staf dengan kemampuan dan kualifikasi yang dibutuhkan.

c. Strategi ST (*Strength-Threat*)

Strategi ini dilakukan dengan menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari ancaman jika keadaan memungkinkan atau meminimumkan ancaman eksternal yang dihadapi. Ancaman eksternal ini tidak selalu harus dihadapi sendiri oleh perusahaan tersebut, bergantung pada masalah ancaman yang dihadapi, seperti halnya faktor perekonomian, peraturan pemerintah, gejala alam, dan lain sebagainya.

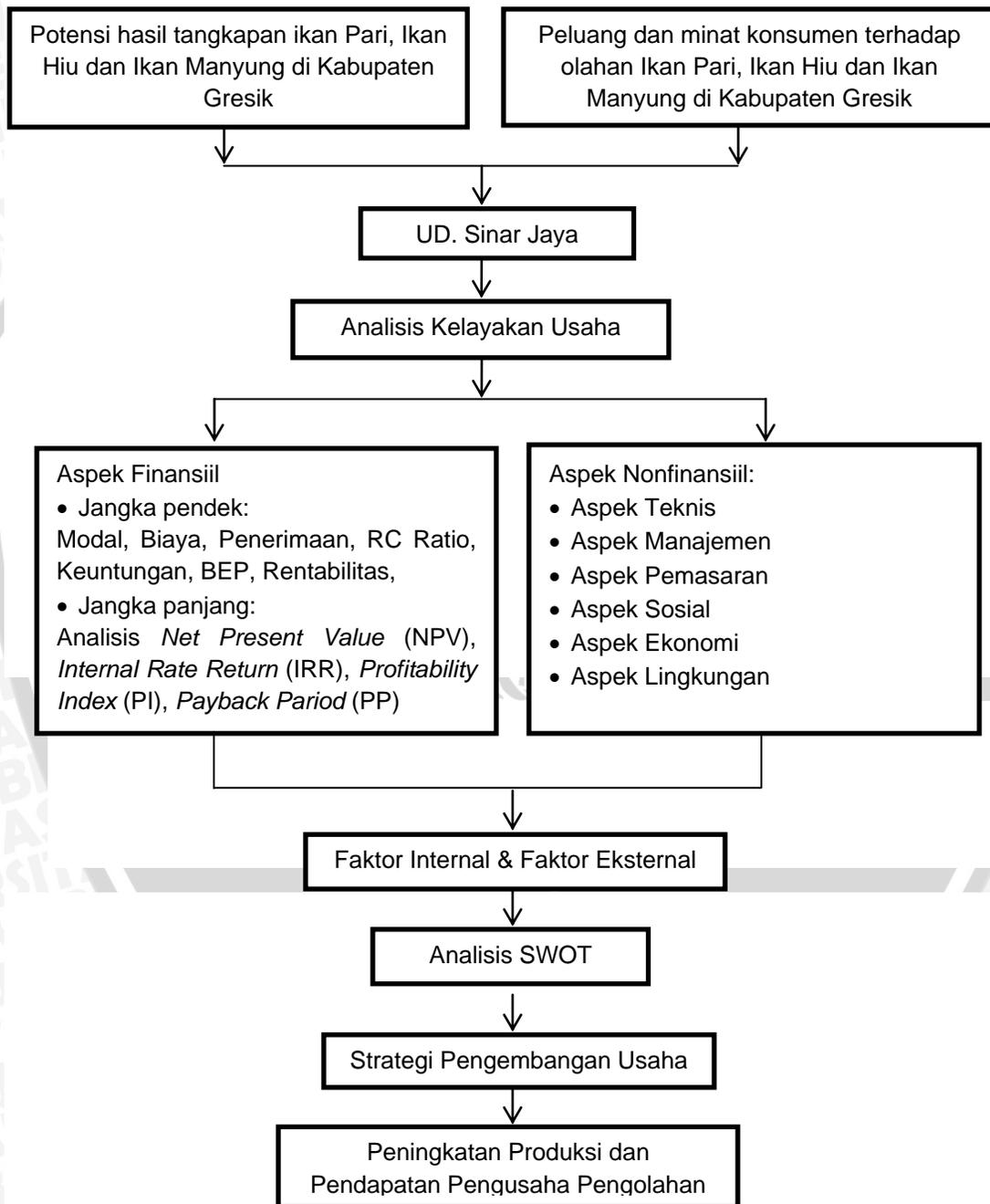
d. Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Posisi ini sangat menyulitkan perusahaan, akan tetapi tidak menutup kemungkinan bagi perusahaan untuk mengatasi posisi yang menyulitkan ini. Perusahaan harus memperkecil kelemahan atau jika memungkinkan perusahaan akan menghilangkan kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal yang ada guna pencapaian tujuan perusahaan.

2.7. Kerangka Pemikiran Penelitian

UD. Sinar Jaya merupakan salah satu usaha perikanan yang memproduksi ikan Pari, Ikan Hiu dan Ikan Manyung yang dilakukan oleh pengusaha di Desa Randuboto dengan mengelolah input produksi yang tersedia dengan segala pengetahuan dan kemampuan untuk memperoleh hasil (produksi) baik untuk pasar lokal maupun luar negeri. Usaha pengolahan ikan dikatakan layak diusahakan bila dari analisis aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial, ekonomi dan lingkungan, aspek pemasaran, dan aspek finansial memberikan hasil layak. Usaha pengolahan ikan juga dipengaruhi oleh faktor internal (kekuatan dan kelemahan)

dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dianalisis dengan satu model analisis yaitu model matriks SWOT untuk menciptakan strategi pengembangan usaha pengolahan ikan. Secara sederhana, penelitian ini digambarkan dalam bentuk diagram kerangka pemikiran operasional seperti disajikan pada Gambar 4.



Gambar 4. Kerangka Pemikiran

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Penelitian dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan dilaksanakan di UD.Sinar Jaya, yang berlokasi di Desa Randuboto, Kecamatan Sidayu, Kabupaten Gresik, Provinsi Jawa Timur. Waktu penelitian dilaksanakan pada Bulan Maret 2015.

3.2 Jenis Penelitian

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah suatu cara atau teknik mengumpulkan, mengolah, menyajikan dan menganalisa data kuantitatif sehingga dapat memberikan gambaran yang teratur tentang suatu peristiwa (Sofyardi, 2010).

3.3 Pengumpulan Data

3.3.1 Observasi

Menurut Rianse dan Abdi (2009), observasi ialah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Observasi menjadi salah satu teknik pengumpulan data apabila sesuai dengan tujuan penelitian, direncanakan, dan dicatat secara sistematis, serta dapat dikontrol kendalanya (reliabilitas) dan validitasnya. Dalam menggunakan teknik observasi yang terpenting ialah mengandalkan pengamatan dan ingatan peneliti.

Observasi ini dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek yang akan diteliti atau kegiatan-kegiatan yang dilakukan tempat penelitian yang berhubungan dengan gambaran umum usaha pengolahan ikan di

UD. Sinar Jaya dan informasi-informasi lainnya yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Variabel-variabel yang akan diamati diantaranya adalah kegiatan manajemen dan produksi, yakni proses penjualan dari biaya-biaya yang dikeluarkan sampai pemasukan atau penerimaan yang diperoleh oleh perusahaan dalam usaha pengolahan ikan.

3.3.2 Wawancara

Nasution, S (2002), menyatakan bahwa interview (wawancara) adalah suatu bentuk komunikasi verbal (percakapan dengan bertatap muka) dengan tujuan memperoleh informasi faktual.

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dalam metode survei secara lisan kepada responden atau subjek penelitian dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah dipersiapkan sebelumnya. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data primer mengenai pendapatan usaha, volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan, penerimaan yang diperoleh perusahaan tersebut dalam usaha pengolahan ikan.

3.3.3 Kuesioner

Kuesioner dipilih sebagai sarana dalam metode wawancara. Pertanyaan peneliti dan jawaban responden dalam penelitian ini dikemukakan secara tertulis melalui suatu kuesioner. Kuesioner yang diajukan kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sifatnya tertutup (*close question*) yaitu: jawaban kuesioner telah tersedia dan responden tinggal memilih beberapa alternatif dari pilihan jawaban yang telah disediakan. Kuesioner ini didistribusikan kepada responden dengan menjawab langsung dibawah pengawasan peneliti. Melalui hasil kuesioner dapat diketahui informasi yang

dibutuhkan dalam penelitian ini berupa pilihan alternatif kebijakan dan prioritas-prioritas yang diperlukan untuk pengelolaan perikanan (Susilowati, 2012).

3.3.4 Studi Pustaka

Studi pustaka yaitu dengan cara mempelajari literatur-literatur yang berhubungan dengan topik penelitian, antara lain: buku, jurnal, laporan dari lembaga-lembaga yang terkait dan bahan lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini (Susilowati, 2012).

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data primer melalui studi pustaka yang dilakukan mengacu pada literatur-literatur yang dianggap relevan dengan penelitian ini.

3.4 Sumber Data

3.4.1 Data Primer

Data Primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh dari pengumpulan secara langsung dari sumber yang diteliti atau sumber asli dan tidak melalui perantara (Nasution S, 2002).

Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan melakukan pengamatan langsung di perusahaan serta wawancara dengan pemilik perusahaan UD. Sinar Jaya maupun pihak-pihak yang terkait dengan menggunakan daftar kuisioner yang telah dipersiapkan. Data primer tersebut antara lain adalah karakteristik penggunaan input dan output usaha pengolahan ikan, teknik pengolahan, luas lahan, dan aspek-aspek yang terkait dengan usaha pengolahan ikan.

3.4.2 Data Sekunder

Data Sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara misalnya dari pemerintah dan instansi terkait dan dari bahan bacaan (Nasution, 2002).

Data sekunder sebagai data pelengkap dan penunjang, dicatat secara sistematis dan dikutip secara langsung dari dokumen tertulis perusahaan yang berkaitan dengan penelitian, instansi pemerintah atau lembaga-lembaga yang terkait, literatur yang diperoleh dari perpustakaan, Dinas Perikanan Gresik, kantor Desa Randuboto, dan internet.

3.5 Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan cara kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk mengetahui gambaran mengenai aspek-aspek yang dikaji dalam analisis kelayakan usaha pengolahan ikan di UD.Sinar Jaya yang dijelaskan secara deskriptif.Aspek-aspek tersebut meliputi aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial, ekonomi dan lingkungan, dan aspek pemasaran.Analisis kuantitatif dilakukan untuk mengetahui kelayakan finansil usaha pengolahan ikan di UD.Sinar Jaya berdasarkan dengan kriteria kelayakan investasi. Data kuantitatif dikumpulkan, kemudian diolah dengan menggunakan komputer software microsoft excel yang akan ditampilkan dalam bentuk tabel sehingga dapat dijelaskan secara deskriptif.

3.4.1 Analisis Deskriptif Kualitatif

Analisis deskriptif kualitatif dilakukan dalam situasi yang wajar (*natural setting*) dan data yang dikumpulkan bersifat kualitatif.Metode kualitatif lebih berdasarkan pada filsafat fenomenologis yang mengutamakan

penghayatan. Metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu (Usman dan Purnomo, 2009).

Metode kualitatif dilakukan dengan analisis deskriptif untuk mengetahui gambaran mengenai beberapa aspek yaitu:

Aspek	Deskripsi
Aspek Teknis	Mencakup tata letak lokasi perusahaan, besarnya skala perusahaan, jenis pemilihan bahan baku, proses produksi, peralatan & perlengkapan yang digunakan, penanganan limbah, fasilitas dan teknologi perusahaan.
Aspek Manajemen	Mengetahui struktur organisasi perusahaan, job deskripsi, ketenagakerjaan perusahaan, hari dan jam kerja perusahaan, kompensasi karyawan,
Aspek Sosial, Ekonomi, & Lingkungan	Meliputi devisa negara, kesempatan kerja, pemerataan, dampak pada industri lain, dan dampak pada masyarakat.
Aspek Pasar	Mengenai potensi pasar hasil olahan ikan dan bauran pemasaran yang dilakukan perusahaan menyangkut bauran pemasaran.
Faktor Internal	<ul style="list-style-type: none"> - Kekuatan yang dianalisis meliputi: permodalan, peralatan, penyuluhan, pengawasan, dan infrastruktur. - Kelemahan yang dianalisis meliputi: ketersediaan bahan baku, standarisasi produk, sumber daya manusia, manajemen produksi, dan pemasaran.
Faktor Eksternal	<ul style="list-style-type: none"> -Peluang yang dianalisis kondisi lingkungan, teknologi, kualitas bahan baku, dan kepercayaan konsumen. -Ancaman yang dianalisis perubahan pasar, persaingan, kesenjangan sosial, dan lingkungan produksi.

3.5.2 Analisis Deskriptif Kuantitatif

Analisis deskriptif kuantitatif berupa angka dapat digambarkan dalam bentuk statistik deskriptif, antara lain berupa skala pengukuran, hubungan, variabilitas, dan sentral tendensi (Usman dan Purnomo, 2009).

Metode kuantitatif dilakukan dengan analisis finansial untuk mengetahui analisis jangka pendek seperti: besarnya modal, biaya, penerimaan, RC Ratio, keuntungan, *Analisis Break Event Point* (BEP), rentabilitas dan kriteria-kriteria analisis jangka panjang seperti: *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), dan *Payback Period* (PP).

1. Analisis Jangka Pendek

a. Modal

Dalam prakteknya kebutuhan modal untuk melakukan investasi terdiri dari dua macam modal yaitu modal investasi dan modal kerja. Modal investasi digunakan untuk membeli aktiva tetap, seperti: tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan serta inventaris lainnya, dan biasanya modal investasi memiliki jangka waktu yang panjang. Sedangkan modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan dan biasanya memiliki jangka waktu yang pendek. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya (Kasmir dan Jakfar, 2003).

b. Biaya

Secara umum biaya adalah sesuatu atau jumlah uang yang dikeluarkan/dikorbankan guna mencapai suatu tujuan. Tujuan tersebut dapat diartikan sebagai pengorbanan barang atau jasa. Adapun dilihat secara khusus biaya tersebut dapat dibagi menjadi 2 investasi yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) (Adi, 2011).

c. Penerimaan

Menurut Neo (2011), jumlah uang yang diperoleh dari penjualan sejumlah output atau dengan kata lain merupakan segala pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan hasil dari penjualan produksinya. Hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan.

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

P = Harga

Q = Jumlah barang per unit

d. RC Ratio

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

e. Keuntungan

Menurut Soekartawi (2006), perhitungan keuntungan usaha dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

Π = Keuntungan

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Total Biaya)

Untuk membersihkan harta/*benefit* yang didapat maka perlu dikeluarkan zakat sebesar 2,5% dari *benefit* yang diperoleh. Firman Allah dalam surat At Taubah :103. *“Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka, dan berdo’alah untuk mereka. Sesungguhnya do’a kamu itu (menjadi) ketentraman jiwa bagimereka. Dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui”*.

Menurut Primyastanto (2011), zakat wajib dikeluarkan dalam setiap keuntungan yang diterima atas usaha yang telah dilakukan. Tujuan dari mengeluarkan zakat adalah untuk membersihkan harta agar harta yang dimiliki adalah harta yang bersih dan barokah, besar zakat untuk usaha dibidang pertanian dan perikanan yaitu sebesar 2,5 % dari keuntungan yang diperoleh. Selain zakat bertujuan untuk membersihkan harta pemilik usaha, zakat juga membantu orang-orang miskin yang lebih membutuhkan yang ada disekitar lokasi usaha. Perhitungan nilai setelah dikeluarkan zakat atau biasanya disebut dengan *Earning After Zakat* (EAZ) adalah sebagai berikut:

$$\text{Zakat} = 2,5\% \times \Pi$$

$$\text{EAZ} = \Pi - \text{zakat}$$

Keterangan :

Π : Keuntungan

EAZ : *Earning After Zakat* (Nilai setelah dikeluarkan zakat)

f. Analisis Break Event Point (BEP)

Break Event Point (BEP) merupakan suatu alat analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antar beberapa variabel didalam kegiatan perusahaan seperti tingkat produksi yang dilaksanakan, biaya yang dikeluarkan, serta pendapatan yang diterima perusahaan dari kegiatannya.

Penentuan *Break Event Point* didasarkan pada persamaan penjualan dengan total biaya. Adapun perhitungan BEP menurut Garisson, dkk (2008) adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP Produk} = \frac{\text{TFC}}{\text{P} - \text{AVC}}$$

Keterangan :

P = Harga

AVC = Biaya Variabel

TC = Total Biaya

Sedangkan BEP atas dasar sales, dirumuskan :

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

Keterangan :

FC = Biaya Tetap

VC = Variabel Cost

S = Nilai Penjualan (Jumlah Penerimaan)

g. Rentabilitas Usaha

Rentabilitas merupakan salah satu pengukuran efisiensi penggunaan modal dalam suatu usaha. Apabila nilai rentabilitas tinggi dari suku bunga bank yang berlaku maka investasi usaha tersebut dapat dipertanggung jawabkan secara ekonomi. Hal itu dapat diartikan bahwa jika tingkat rentabilitas semakin tinggi maka semakin besar juga kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan (Komariyah, 2004).

Perumusan rentabilitas usaha sebagai berikut:

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

2. Analisis jangka panjang

a. *Net Present Value* (NPV)

Metode *Net Present Value* (NPV) adalah menghitung antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih (operasional maupun terminal cash flow) di masa yang akan datang. Untuk menghitung nilai sekarang tersebut perlu ditentukan terlebih dulu tingkat suku bunga yang dianggap relevan. Apabila nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar daripada nilai sekarang investasi, maka proyek ini dikatakan menguntungkan sehingga diterima. Sedangkan apabila lebih kecil (NPV negatif), proyek ditolak karena tidak menguntungkan (Husnan dan Suwarsono, 2000).

Nilai NPV dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

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

Dimana:

B_t = Manfaat pada tahun t

C_t = Biaya pada tahun t

n = Umur proyek

i = Suku bunga (DR/%)

t = Tahun kegiatan bisnis

Dengan kriteria adalah sebagai berikut :

- a). $PV > 0$ → maka secara finansial usaha layak untuk dilaksanakan karena manfaat yang diperoleh lebih besar dari biaya.
- b). $NPV < 0$ → maka secara finansial usaha tersebut tidak layak untuk dilaksanakan, karena manfaat yang diperoleh lebih kecil dari biaya atau cukup untuk menutup biaya yang dikeluarkan.
- c). $NPV = 0$ → maka secara finansial usaha tidak menguntungkan dan juga tidak rugi, karena manfaat yang diperoleh hanya cukup untuk menutupi biaya yang dikeluarkan.

b. *Internal Rate of Return (IRR)*

Metode penilaian usul-usul investasi lain yang menggunakan "*discounted cash flow*" ialah apa yang disebut metode "*internal rate of return*". Pengertian "*internal rate of return*" itu sendiri dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceeds* yang diharapkan akan diterima (*PV of future proceeds*) sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal (*PV of capital outlays*). Pada dasarnya "*internal rate of return*" harus dicari dengan cara "*trial and error*" dengan serba coba-coba (Riyanto, 2010).

Secara matematik rumus *internal rate of return* dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\sum_{t=0}^n \frac{At}{(1+r)^t}$$

Keterangan :

r =Tingkat bunga yang akan menjadikan PV dari *proceeds* sama dengan PV dari *capital outlays*

At =Cash flow untuk periode t

n = Periode yang terakhir dari *cash flow* yang diharapkan

c. *Profitability Index (PI)*

Profitability Index atau *Benefit and Cost Ratio (BC Ratio)* merupakan metode menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa datang dengan nilai sekarang investasi. Kalau *Profitability Index* (IP)-nya lebih besar dari satu, maka proyek dikatakan menguntungkan, tetapi kalau kurang dari satu maka dikatakn tidak menguntungkan. Sebagaimana metode NPV, maka metode ini perlu menentukan dulu tingkat bunga yang akan digunakan (Husnan dan Suwarsono, 2000).

Dalam kasmir dan jakfar (2003), Rumus yang digunakan untuk mencari PI atau *BCRatio* adalah sebagai berikut:

$$PI : \frac{\sum PV_{netBenefit}}{\sum PV_{Investasi}} 100\%$$

d. *Payback Period (PP)*

Menurut Sofyan (2003), *Payback Period* adalah masa pengembalian modal, artinya lama periode waktu untuk mengembalikan modal investasi. Cepat atau lambatnya sangat tergantung pada sifat aliran kas masuknya. Jika aliran kas masuknya besar atau lancar, maka proses pengembalian modal akan lebih cepat dengan asumsi modal yang digunakan tetap atau tidak ada penambahan modal selama umur proyek.

Payback Period atau analisis waktu pengembalian investasi merupakan suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas (Kasmir dan jakfar, 2004). Rumus yang digunakan dalam perhitungan *Payback Period* adalah sebagaiberikut:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{kas bersih/tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

3.5.3 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (1997), analisis SWOT adalah suatu alat indentifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi suatu usaha secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada logika suatu faktor internal dan eksternal, yaitu memaksimalkan kekuatan (*Stregths*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Sebelum melakukan analisis SWOT terdapat tahapan analisis EFAS dan IFAS, analisis IFAS dan EFAS didapatkan dari nilai bobot, relatif, dan rating. Masing-masing kriteria penilaian tersebut akan diuraikan sebagai berikut:

- ✚ **Bobot**, kriteria pemberian nilai bobot adalah 1 sampai 5, dimana nilai suatu faktor akan semakin besar apabila pemberian nilai bobot itu besar pula. Dapat disimpulkan bahwa semakin mendekati angka 5 maka faktor tersebut dianggap penting.
- ✚ **Relatif**, nilai relatif dapat diketahui dengan membagi nilai bobot suatu faktor dengan jumlah keseluruhan nilai bobot IFAS/EFAS.
- ✚ **Rating**, pemberian nilai rating dalam suatu faktor analisis IFAS/EFAS dapat ditentukan dari angka 1-4. Untuk faktor kekuatan semakin angkanya besar maka faktor kekuatan tersebut sangat berpengaruh dalam usaha, sebaliknya untuk faktor kelemahan semakin nilainya besar maka faktor kelemahan tersebut dianggap tidak terlalu berpengaruh terhadap suatu usaha. Sedangkan untuk analisis EFAS juga sama dengan analisis IFAS semakin besar nilainya maka faktor peluang semakin berpengaruh terhadap usaha dan sebaliknya untuk faktor ancaman.

Tahapan untuk menganalisis IFAS DAN EFAS adalah sebagai berikut:

a. Langkah-langkah analisis matriks IFAS

- Membuat matriks yang terdiri dari 7 kolom dan 4 baris
- Buatlah daftar faktor kekuatan dan faktor kelemahan organisasi atau perusahaan
- Tentukan bobot (*weight*) dari 1 sampai 5, pemberian bobot semakin besar angkanya maka pengaruhnya akan semakin besar pula pada suatu usaha.
- Hitung nilai relatif setiap faktor kekuatan dan kelemahan dengan cara membagi nilai faktor kekuatan/kelemahan dengan total jumlah bobot IFAS.

- Tentukan rating setiap faktor antara 1 sampai 4, pada faktor kekuatan rating 1 untuk faktor kekuatan yang bernilai kecil dan nilai 4 untuk faktor yang bernilai besar. Sedangkan pada faktor kelemahan berlaku kebalikannya.
 - Kalikan nilai bobot dengan nilai ratingnya untuk mendapatkan skor semua faktor dan jumlahkan semua skor untuk memperoleh total skor pembobotan yang menunjukkan usaha dalam mengenali kekuatan dan kelemahan
- Matriks IFAS dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Faktor Internal Usaha

Key Internal Factors	Bobot	Relatif	Rating	Skor
KEKUATAN (<i>Strengths</i>)				
*				
*				
*				
KELEMAHAN (<i>Weaknesses</i>)				
*				
*				
*				
Total	1,0			

b. Langkah - langkah analisis matriks EFAS

- Membuat matriks yang terdiri dari 7 kolom dan 4 baris dan daftar faktor kekuatan dan faktor kelemahan usaha
- Tentukan bobot (*weight*) dari 1 sampai 5, pemberian bobot semakin besar angkanya maka pengaruhnya akan semakin besar pula pada suatu usaha.
- Hitung nilai relatif setiap faktor kekuatan dan kelemahan dengan cara membagi nilai faktor peluang/ancaman dengan total jumlah bobot EFAS.

- Tentukan rating setiap faktor antara 1 sampai 4, pada faktor peluang rating 1 untuk faktor peluang yang bernilai kecil dan nilai 4 untuk faktor yang bernilai besar. Sedangkan pada faktor ancaman berlaku kebalikannya.
- Kalikan nilai bobot dengan nilai ratingnya untuk mendapatkan skor semua faktor dan jumlahkan semua skor untuk memperoleh total skor pembobotan yang menunjukkan potret usaha dalam mensikapi peluang dan ancaman.

Tabel analisis EFAS dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Faktor Eksternal Usaha

Key Eksternal Factors	Bobot	Relatif	Rating	Skor
PELUANG (<i>Opportunities</i>)				
*				
*				
*				
ANCAMAN (<i>Threats</i>)				
*				
*				
*				
Total	1,0			

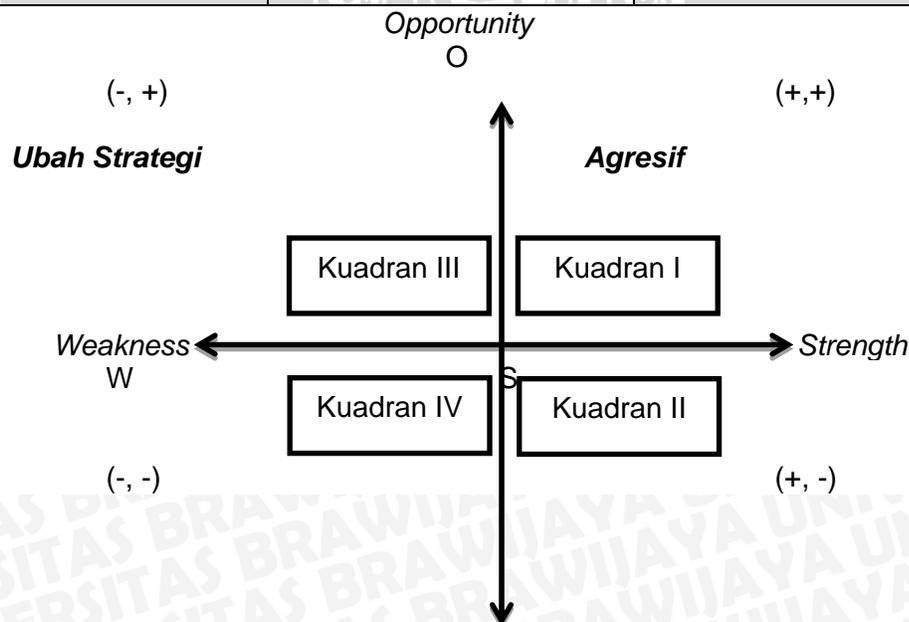
Kriteria penilaian bobot dilakukan dengan cara menentukan prioritas strategis bagi keputusan perusahaan. Pembobotan dimulai dari angka 1 bagi faktor yang kurang berpengaruh, dan angka 5 untuk faktor yang sangat berpengaruh. Setelah itu bobot dijumlah dan hasilnya penjumlahan tersebut dibagi dengan angka bobot dalam suatu faktor untuk mendapatkan nilai relatif. Sedangkan untuk penilaian rating dimulai dari 1 untuk faktor yang sangat lemah dan nilai 4 untuk faktor yang dianggap lebih kuat.

Matriks SWOT merupakan alat yang digunakan untuk pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : strategi SO (*strengths-opportunities*), strategi WO (*weaknesses-opportunities*),

strategi ST (*strengths-threats*) dan strategi WT (*weaknesses-threats*). Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan strategi alternatif, matriks SWOT dapat dilihat pada tabel 4 dibawah ini:

Tabel 4. Matriks SWOT

INTERNAL	Strengths (S) Mengidentifikasi kekuatan	Weaknesses (W) Mengidentifikasi kelemahan
EKSTERNAL		
Opportunities (O) Mengidentifikasi peluang	Strategi (SO) Memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang	Strategi (WO) Mengatasi kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Mengidentifikasi ancaman	Strategi (ST) Memanfaatkan kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi (wt) Mengatasi kelemahan dan menghindari ancaman



Strategi Bertahan**Diversifikasi Strategi****T**
Threat

- Kuadran I (positif, positif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Agresif, artinya organisasi dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

- Kuadran II (positif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Diversifikasi Strategi, artinya organisasi dalam kondisi mantap namun menghadapi sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan roda organisasi akan mengalami kesulitan untuk terus berputar bila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karena, organisasi disarankan untuk segera memperbanyak ragam strategi taktisnya.

- Kuadran III (negatif, positif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah namun sangat berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Ubah Strategi, artinya organisasi disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya. Sebab, strategi yang lama dikhawatirkan sulit untuk dapat menangkap peluang yang ada sekaligus memperbaiki kinerja organisasi.

- Kuadran IV (negatif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah dan menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Strategi Bertahan,

artinya kondisi internal organisasi berada pada pilihan dilematis. Oleh karenanya organisasi disarankan untuk menggunakan strategi bertahan, mengendalikan kinerja internal agar tidak semakin terperosok. Strategi ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.



IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Letak Geografis dan Topografis

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Randuboto yang merupakan salah satu dari desa di Kecamatan Sidayu Kabupaten Gresik Provinsi Jawa Timur. Secara geografis Desa Randuboto memiliki luas sebesar 936.439,24 Ha. Kabupaten Gresik terletak di sebelah Barat Laut dari ibukota Provinsi Jawa Timur (Surabaya) yang memiliki luas mencapai 1.191,5 km², terdiri dari 996,14 km² luasan daratan yang terbagi atas pulau Jawa dan 196,11 km² pulau Bawean. Sedangkan luas perairan adalah 5.773,80 km² yang sangat potensial untuk perikanan laut (Desa Randuboto, 2014).

Menurut data dari profil Desa Randuboto (2014), Kabupaten Gresik terletak pada posisi wilayah 112°-113° Bujur Timur dan 7°-8° Lintang Selatan dan berbatasan dengan wilayah sebelah Utara Laut Jawa, sebelah Timur selat Madura, sebelah Selatan Kabupaten Sidoarjo, Mojokerto dan Kota Surabaya, sedangkan sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Lamongan. Adapun batas-batas wilayah Desa Randuboto dengan daerah sekitarnya adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Desa Pangkah Wetan, Kecamatan Ujung Pangkah
- Sebelah Selatan : Desa Gumeng, Kecamatan Bungah
- Sebelah Timur : Laut Jawa
- Sebelah Barat : Desa Ngawen, Kecamatan Dukun

Berdasarkan kondisi topografisnya Desa Randuboto terletak pada ketinggian 13,1 m dari permukaan air laut sehingga wilayah ini termasuk dataran rendah. Iklim daerah tersebut dipengaruhi oleh dua musim yaitu musim penghujan

dan musim kemarau dengan suhu rata-rata harian 60°C dan curah hujan rata-rata 0,5 mm/tahun (Desa Randuboto, 2014).

Orbitasi atau jarak dari pusat pemerintahan Desa Randuboto dengan pusat pemerintahan Kecamatan Sidayu 3 Km, dari pemerintahan Kabupaten Gresik sejauh 27 Km, jarak dari Propinsi Jawa Timur sejauh 45 Km dan jarak dari Pemerintahan Pusat sejauh 740 Km. Lokasi usaha pengolahan ikan ini kondisi jalannya aspal sehingga dapat mendukung untuk kelancaran transportasi dan pemasaran, ditinjau dari segi ekonomi gambaran lokasi ini sangat menguntungkan bagi pemilik usaha (Desa Randuboto, 2014). Untuk peta lokasi UD.Sinar Jaya dapat dilihat pada lampiran 1.

4.2 Keadaan Penduduk

4.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan data dari profil Desa Randuboto tahun 2014 diperoleh data total jumlah penduduk sebanyak 4.564 jiwa, dengan perincian jumlah laki-laki sebanyak 2.242 jiwa dan jumlah perempuan 2.322 jiwa, yang terbagi dalam 1.014 kepala keluarga. Keadaan penduduk Desa Randuboto berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Data Penduduk Desa Randuboto Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah(Jiwa)	Persentase(%)
1	Laki-laki	2.242	49
2	Perempuan	2.322	51
	Total	4.564	100

Sumber: Desa Randuboto, 2014

4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Sedangkan berdasarkan tingkat pendidikan penduduk Desa Randuboto sudah mulai peduli dan mengerti tentang arti pentingnya pendidikan. Hal tersebut terdapat pada tabel 6 sebagai berikut:

Tabel 6. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Tamat D-1/ sederajat	40	1
2.	Tamat D-2/ sederajat	60	1
3.	Tamat D-3/ sederajat	75	2
4.	Tamat S1/ sederajat	85	2
5.	Tamat S2/ sederajat	25	1
6.	Tamat S3/ sederajat	5	1
7.	Tamat SD/ sederajat	492	12
8.	Tamat SLB A	0	0
9.	Tamat SLB B	0	0
10.	Tamat SLB C	0	0
11.	Tamat SMA/ sederajat	275	7
12.	Tamat SMP/ sederajat	365	9
13.	Usia 12-56 tahun tidak tamat SLTP	275	7
14.	Usia 18-56 tahun SD tetapi tidak tamat	485	11
15.	Usia 18-56 tahun tidak pernah sekolah	0	0
16.	Usia 18-56 tahun tidak tamat SLTA	305	7
17.	Usia 3-6 tahun yang belum masuk TK	89	2
18.	Usia 3-6 tahun yang sedang TK/Playgroup	489	12
19.	Usia 7-18 tahun yang sedang sekolah	1.048	25
20.	Usia 7-18 tahun yang tidak pernah sekolah	0	0
	Total	4.113	100

Sumber : Desa Randuboto, 2014

Masyarakat Desa Randubotomasih tergolong mempunyai pendidikan yang rendah karena masih banyak penduduk desa yang tidak tamat SD yaitu 11 % dan prosentase yang paling tinggi hanya tamat/ lulus SD sejumlah 12 % dan tidak melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi. Adapun yang melanjutkan ke jenjang SLTA dan perguruan tinggi sangat sedikit prosentasenya.

4.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Keadaan penduduk Desa Randuboto berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Data Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

No.	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Buruh Tani	225	11
2.	Dosen Swasta	2	1
3.	Karyawan Perusahaan Swasta	40	1
4.	Montir	5	1
5.	Nelayan	950	45
6.	Pedagang Keliling	5	1
7.	Pegawai Negeri Sipil	27	1
8.	Pengerajin	225	11
9.	Pengusaha kecil, menengah, dan besar	104	4
10.	Pertanian	425	20
11.	Peternakan	25	1
12.	POLRI	3	1
13.	Purnawirawan/pensiunan	3	1
14.	TNI	5	1
	Total	2.044	100

Sumber : Desa Randuboto, 2014

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa mata pencaharian pokok penduduk Desa Randuboto di sektor perikanan, yaitu nelayan. Karena Desa Randuboto merupakan daerah dataran rendah dan berpotensi untuk usaha-usaha perikanan, maka semua itu dimanfaatkan oleh penduduk secara optimal dan digunakan sebagai mata pencaharian sehari-hari. Sedikitnya penduduk Desa Randuboto yang bekerja di luar sektor perikanan dikarenakan masih kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai ilmu-ilmu di bidang lainnya dan hasil upah yang didapat tidak seberapa serta persaingan untuk mendapat pekerjaan lain sangat ketat.

4.3 Keadaan Umum Perikanan

Dataran wilayah kabupaten Gresik dilintasi 2 sungai besar masing-masing adalah sungai Bengawan Solo dan Sungai Lamong. Sungai Bengawan Solo bermuara di laut Jawa setelah melintasi wilayah kecamatan Dukun, kecamatan Bungah, kecamatan Sidayu dan kecamatan Ujung Pangkah tepat di wilayah-wilayah potensial untuk usaha perikanan. Sedangkan Sungai Lamong masih bermuara di selat Madura dan melintas wilayah kecamatan Cerme dan kecamatan Kebomas yang juga merupakan daerah potensial untuk usaha perikanan. Selain dua sungai tersebut, masih terdapat saluran-saluran tambak. Saluran-saluran tambak tersebut mempunyai peran yang cukup penting dalam rangka pemenuhan kebutuhan air untuk usaha perikanan, khususnya usaha budidaya tambak, baik tambak air payau maupun tambak air tawar.

Alat tangkap ikan di laut yang digunakan oleh nelayan bermacam-macam menurut jenis ikan yang ingin ditangkap, antara lain: purse seine, payang, gill net, trammel net, garuk, bagan, pancing tonda, dan lain-lain. Jenis ikan yang ditangkap antara lain: Ikan Manyung, Ikan Bambangan, Ikan Kerapu, Ikan Kakap, Ikan Cucut, Ikan Pari, Ikan Bawal, Ikan Layang, Ikan Belanak, Ikan Teri, Ikan Tembang, Ikan Kembung, Ikan Tenggiri, Ikan Layur, Ikan Tongkol, Udang, Cumi-Cumi, Rajungan, Kepiting, Kerang, dan lain-lain.

Usaha penangkapan ikan di laut banyak dilakukan oleh nelayan kecil dengan menggunakan perahu tanpa motor dan perahu bermotor, sedang kapal motor banyak dilakukan oleh nelayan pendatang dari luar daerah. *Fishing Ground* para nelayan sebagian besar berada di laut Jawa dan ada juga sebagian yang keluar daerah antara lain ke Jawa Tengah dan Jawa Barat.

Kegiatan pengolahan hasil perikanan di Kabupaten Gresik sebagian besar masih bersifat tradisional baik teknisnya maupun peralatannya. Jenis produk olahan yang ada diantaranya: pengeringan/ pengasinan, pemindangan, terasi, petis, kerupuk ikan, tepung ikan, dan lain-lain. Usaha pengolahan ikan merupakan usaha lanjutan dari usaha budidaya dan usaha penangkapan ikan. Hal ini perlu dilakukan oleh pembudidaya ikan/udang ataupun nelayan untuk menampung hasil tangkapan ikan yang melimpah agar dapat dimanfaatkan tanpa ada yang terbuang dan meningkatkan nilai tambah sebelum terjadi penurunan mutu dan nilai jual, mengingat karakteristik produksi sumberdaya dan penangkapan ikan yang mudah rusak.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Kondisi Umum Unit Usaha

5.1.1 Lokasi Usaha

Lokasi usaha pengolahan ikan Bapak H. Kasdi UD. Sinar Jayaini berada di Jalan Pelita III RT/RW: 01/01. Desa Randuboto, Kecamatan Sidayu, Kabupaten Gresik, Jawa Timur, lahan tempat usahanya sudah berstatus milik sendiri. Dengan adanya usaha pengolahan hasil laut UD. Sinar Jaya dapat memberikan dan menyumbangkan dampak positif bagi penduduk yang bertempat tinggal di daerah sekitar perusahaan, hal ini dikarenakan terciptanya lapangan pekerjaan dan dapat memberikan nilai tambah penghasilan bagi ibu-ibu rumah tangga untuk bekerja di tempat usaha pengolahan hasil laut UD. Sinar Jaya tersebut. Untuk peta lokasi Praktek Kerja Lapang dapat dilihat pada lampiran 1.

5.1.2 Sejarah dan Perkembangan Usaha

Usaha pengolahan ikan ini berdiri sejak 14 tahun yang lalu terhitung mulai tanggal 17 Februari 2001, usaha pengolahan dan pemasaran produk-produk perikanan di Desa Randuboto, Kecamatan Sidayu, Kabupaten Gresik Jawa Timur merupakan usaha yang bergerak dibidang pengolahan hasil-hasil dari laut dengan orientasi bisnis pengeringan kulit, tulang, sirip, dan gelembung ikan kering untuk menembus pangsa pasar ekspor.

Pada awal memulai bisnis sekitar pada tahun 1999 pemilik usaha menggunakan modal sebesar Rp. 300.000,- yakni dengan berbisnis rajungan dan masih belum mempunyai gedung perusahaan sendiri atau bisa disebut masih

usaha kecil-kecilan yang bertempat di daerah ujung pangkah Gresik, usaha rajungan ini digeluti selama kurun waktu 11 tahun dengan modal sendiri tanpa bekerja sama dengan orang lain. Lambat laun pemilik usaha merantau ke negara Malaysia, Singapura, dan Hongkong untuk merintis bisnis perikanan lagi agar lebih berkembang. Setelah pulang dari merintis bisnis di luar negeri beliau mengembangkan bisnis lagi bekerja sama dengan PT. Juana Jawa Tengah. Lambat laun beliau bertemu dengan pebisnis di Jogjakarta untuk mengajak bisnis perikanan olahan dalam bentuk kering untuk diekspor dan ternyata keuntungannya memang berlipat ganda. Mulai disinilah UD. Sinar Jaya mulai berkembang pesat sehingga membuat perusahaan-perusahaan disekitar mengajak kerja sama sebagai *supliyer* antara lain dari daerah Sumenep, Brondong, Surabaya, Tegal, Palembang, Medan, Indramayu, Jakarta, Kalimantan, Sulawesi, Merauke, dan lain sebagainya.

Usaha ini didirikan dengan tujuan yakni menghasilkan keuntungan bagi pemilik usaha untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga sendiri, melaksanakan fungsi-fungsi sosial dengan cara menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dan mengoptimalkan pemanfaatan sumberdaya perikanan dan kelautan yang dihasilkan oleh nelayan di berbagai daerah di pulau Jawa maupun luar pulau Jawa. Sedangkan alasan lain didirikannya usaha pengolahan hasil laut UD. Sinar Jaya adalah dikarenakan dalam bisnis perikanan masih minim dan jarang masyarakat yang memanfaatkan pengolahan kulit, tulang, sirip, dan gelembung ikan kering sebagai peluang usaha baru serta permintaan olahan hasil perikanan yang terus meningkat secara berkala.

5.2 Aspek Nonfinansiiil

5.2.1 Aspek Teknis

a. Ketersediaan Bahan Baku

Bahan baku ikan Pari, ikan Hiu, dan ikan Manyungdi UD. Sinar Jaya diperoleh langsung dari para supplier utama dari beberapa wilayah. Dimana masing-masing wilayah yakni Surabaya, Jakarta, Panceng- Gresik, Campurejo- Gresik, Brondong- Lamongan, dan Rembang-Jawa Tengah memiliki penanggung jawab yang ditugaskan dari UD. Sinar Jaya untuk bertanggung jawab terhadap kualitas dan negoisasi harga bahan baku. Untuk harga pembelian Ikan Hiu, Pari dan Manyung basah tergantung dengan jenis atau spesies ikan itu sendiri

Pembelian bahan baku ikan Pari, ikan Hiu, dan ikan Manyung dipilih ikan segar, bebas dari bahan kimia, kondisi utuh (tidak rusak), dan ikan bukan species yang dilindungi. Sistem pembelian bahan baku yaitu pertama, pegawai yang bertugas untuk pengadaan bahan baku langsung datang ke TPI (Tempat Pelelangan Ikan) untuk bernegoisasi harga dan jumlah yang ikan yang akan dibeli di nelayan dengan memakai mobil yang disediakan oleh UD. Sinar Jaya. Untuk sistem pembayarannya langsung diberikan oleh industri ke nelayan melalui karyawannya yang bertanggung jawab untuk penyedia bahan baku.

Sedangkan sistem kedua, para supplier langsung datang ke TPI (Tempat Pelelangan Ikan) di masing-masing kota dan bernegoisasi harga ikan yang telah didapatkan dari nelayan dengan karyawan yang bertanggung jawab dengan bahan baku di masing-masing kota itu, selanjutnya karyawan memberikan informasi ke pihak kantor UD. Sinar Jaya mengenai harga ikan, jumlah, serta waktu pengirimannya. Untuk sistem pembayarannya yaitu pihak industri membeli

dari supplier maka supplier akan membayar langsung kepada nelayan, selanjutnya supplier akan dibayar oleh pihak industri.

b. Tenaga Kerja

Perencanaan Tenaga kerja yang terdapat di usaha pengolahan hasil laut UD. Sinar Jaya berasal dari warga yang bertempat tinggal di sekitar perusahaan yang sedang menganggur atau para nelayan yang tidak atau libur melaut. Ibu-ibu rumah tangga yang tidak ada pekerjaan. Ada pula yang berasal dari luar daerah Desa Randuboto, bahkan ada pula yang dari luar propinsi Jawa timur dengan cara melamar langsung ke perusahaan UD.Sinar Jaya.

Ketersediaan tenaga kerja berasal dari Desa Randuboto, Jawa Tengah dan Bojonegoro, tenaga kerja dijalin dengan sistem kekeluargaan. Ada tiga puluh tiga tenaga kerja tetap yang terdiri dari satu *Manager Operasional*, satu kepala *Quality Control* produksi, satu *Komite Sanitasi*, serta tiga puluh tenaga kerja buruh. Seluruh kebutuhan hidup pekerja terutama yang berasal dari Jawa Tengah ditnggung oleh pemilik usahaseperti makan, tempat tinggal dan lain-lain.

c. Layout Tempat Produksi

Perusahaan pengolahan ikan ini menempati areal seluas 4.056,00 m².bangunan berupa gudang yangdibangun atas beberapa ruangan diantaranya ruang pemfilletan, ruang perebusan, ruang pengolahan, ruang penimbangan, ruang pengemasan, dan ruang penyimpanan sementara produk-produk perikanan yang telah dikeringkan.

Konstruksi bangunan tersebut meliputi lantai, dinding atap, ventilasi dan saluran pembuangan. Lantai untuk proses pemfilletan disemen, sedangkan keadaan lantai di tempat perebusan dan pencucian mempunyai cukup

kemiringan sehingga membersihkannya cukup mudah karena air langsung mengalir ke saluran pembuangan. Dinding tempat proses produksi mulai dari pemfilletan, perebusan dan pencucian dalam keadaan setengah terbuka, sedangkan dinding bangunan lainnya dibuat dari tembok seluruhnya. Atap di ruangan proses produksi keseluruhannya terbuat dari asbes, dalam keadaan baik, tidak retak dan tidak bercelah. Adapun saluran pembuangan terletak di belakang tempat produksi, dimana telah disediakan saluran khusus sehingga tidak menimbulkan bau yang berlebihan karena limbah langsung mengalir ke tempat pembuangan. Hal tersebut juga ditunjang dengan ventilasi udara yang sangat besar.

Lay out perusahaan ini telah diatur menurut urutan kerja dalam menangani produk ikan Pari, Hiu dan Manyung. Proses dimulai dengan penerimaan bahan baku, penimbangan bahan baku, pemfilletan, perebusan, pencucian, pengeringan, pengemasan, dan penyimpanan sampai penyusunan dalam kontainer yang kemudian siap untuk dipasarkan dan diekspor. Dengan pola Lay out yang teratur dan sistematis ini dapat menghemat waktu, mempermudah dalam penanganan, melancarkan komunikasi antar personal terutama dalam melakukan pengawasan baik pengawasan mutu pada setiap tahap maupun pengawasan terhadap karyawan. Untuk denah tata letak UD.Sinar Jaya dapat dilihat pada lampiran 2.

d. Sarana dan Prasarana

- **Sarana**

Sarana produksi yang digunakan pada UD. Sinar Jaya adalah sebagai berikut:

- ❖ **Listrik**

Ketersediaan listrik bagi kegiatan usaha pengolahan ikan sangat penting untuk keperluan proses produksi. Pada UD. Sinar Jaya ini listrik digunakan untuk mengoperasikan beberapa alat utama yang sangat diperlukan untuk menjalankan usaha ini, diantaranya tenaga pompa air karena air yang digunakan untuk proses produksi adalah air yang berasal dari sumber, timbangan listrik, penerangan, dan mesin pendingin.

- ❖ **Fasilitas Transportasi**

Kelancaran fasilitas transportasi merupakan hal yang penting bagi pergerakan usaha pengolahan ikan ini. Yang dimaksudkan adalah kelancaran pengiriman bahan baku untuk diproduksi serta proses pengiriman produk kering ke luar lokasi. Fasilitas transportasi pada UD. Sinar Jaya terdiri dari mobil pick up dan sebuah truck. Transportasi tersebut digunakan untuk keperluan pembelian barang, pengiriman dan pengangkutan produk ke dalam kontainer.

- ❖ **Peralatan Produksi**

Dalam proses pengolahan peralatan merupakan sarana produksi yang penting untuk membantu suatu proses pengolahan dalam merubah bahan hasil perikanan menjadi produk yang dikehendaki. Peralatan produksi pada industri ini masih dalam keadaan baik, hanya ada beberapa peralatan yang sudah tidak layak untuk digunakan. Alat-alat produksi yang diperlukan dalam pengolahan ikan ini adalah sebagai berikut:

1. Tongkat dan Serok Besar

Tongkat berfungsi untuk membantu pengadukan pada saat perebusan kulit dan tulang ikan. Tongkat ini terbuat dari kayu bambu biasa. Sedangkan Serok Besar digunakan sebagai alat untuk membantu mengambil kulit dan tulang ikan dari kuali besar yang telah direbus. Gambar Tongkat dan Serok Besar dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. Tongkat dan Serok Besar

2. Kasak, Pisau Kecil, dan Pisau Fillet

Kasak dan Pisau Kecil berfungsi untuk membersihkan sisa-sisa daging yang masih menempel pada kulit dan tulang ikan. Sedangkan Pisau Fillet berfungsi untuk memisahkan antara kulit dan daging maupun tulang. Gambar Kasak, Pisau Kecil, dan Pisau Fillet dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Kasak, Pisau Kecil, dan Pisau Fillet

3. Bak Plastik dan Tong/drum

Bak Plastik berfungsi sebagai tempat untuk merendam kulit dan tulang ikan yang sebelumnya sudah direbus dengan air biasa. Sedangkan tong/drum berfungsi untuk merendam kulit dan tulang ikan yang telah dibersihkan dari sisa dagingnya. Adapun gambar Bak Plastik dan Tong/drum dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Bak Plastik dan Tong/drum

4. Kereta Dorong dan Keranjang Basket

Kereta Dorong berfungsi untuk mengangkut dan memindahkan produk-produk perikanan baik sebelum dikeringkan maupun setelah proses pengeringan. Sedangkan Keranjang Basket berfungsi untuk mengangkut kulit dan tulang ikan yang siap dijemur ke tempat penjemuran. Gambar Kereta Dorong dan Keranjang Basket dapat dilihat pada gambar 8.



Gambar 8. Kereta Dorong dan Keranjang Basket

5. Tabung Gas dan Kualii Besar

Tabung Gas elpiji 3 Kg ini digunakan sebagai bahan bakar selama proses perebusan. Sedangkan Kualii Besar digunakan sebagai tempat perebusan kulit dan tulang ikan sebelum sisa-sisa daging yang menempel dibersihkan. Untuk gambar Tabung Gas dan Kualii Besar ditunjukkan pada gambar 9.



Gambar 9. Tabung Gas dan Kualii Besar

6. Timbangan Jarum dan Timbangan Digital

Timbangan Jarum digunakan untuk menimbang berat ikan segar yang baru tiba di tempat pengolahan. Sedangkan Timbangan Digital digunakan untuk menimbang kulit dan tulang ikan yang sudah kering sebelum dikemas. Untuk gambar Timbangan Jarum dan Timbangan Digital ditunjukkan pada gambar 10.



Gambar 10. Timbangan Jarum dan Timbangan Digital

7. Kardus dan Karung Plastik

Kardus digunakan untuk membungkus produk-produk kering yang siap untuk dipasarkan. Tujuan diberi kardus sebagai pembungkusnya agar produk tidak rusak saat pengiriman. Sedangkan Karung Plastik digunakan untuk membungkus bagian luar produk yang sebelumnya sudah dikemas dalam kardus. Tujuannya agar produk lebih aman dan resiko kerusakan semakin sedikit. Gambar Kardus dan Karung Plastik dapat dilihat pada gambar 11.



Gambar 11. Kardus dan Karung Plastik

8. Landasan Jemur, Waring dan Terpal

Landasan Jemur digunakan untuk menjemur kulit dan tulang ikan, landasan jemur ini terbuat dari bambu yang diletakkan sejajar dengan jarak 15 cm antar bambu dan tingginya 75 dari tanah. Waring digunakan sebagai alas jemur yang diletakkan diatas landasan jemur yang terbuat dari bambu. Penjemuran yang menggunakan waring sebagai alasnya apabila keadaan kulit ikan masih basah sampai setengah kering. Jika sudah setengah kering maka kulit dipindahkan ke landasan jemur tanpa alas apapun. Untuk tulang tetap menggunakan waring sebagai alasnya sampai benar-benar kering. Sedangkan terpal sebagai penutup di tempat penjemuran pada waktu malam hari dan pada saat turun hujan. Gambar Landasan Jemur, Waring dan Terpal dapat dilihat pada gambar 12.



Gambar 12. Landasan Jemur, Waring dan Terpal

9. Selang Air

Selang air berfungsi sebagai alat untuk menyalurkan air yang akan digunakan. Gambar Selang air dapat dilihat pada gambar 13.



Gambar 13. Selang air

- **Prasarana**

Sedangkan prasarana produksi pada UD. Sinar Jaya adalah sebagai berikut:

- ❖ **Instalasi Air**

Instalasi air merupakan salah satu bahan yang berperan penting dalam industri pengolahan ikan. UD. Sinar Jaya membutuhkan air untuk mencuci bahan baku, merebus tulang ikan, mencuci peralatan, membersihkan lantai, dan digunakan untuk mencuci kaki dan tangan para karyawan. Air yang dipakai berasal dari air sumber dan air PDAM, yang ditampung dalam tendon air dengan

kapasitas 5000 liter. Air tersebut sudah memenuhi persyaratan air minum yaitu tidak berbau dan tidak berwarna.

❖ Jaringan Komunikasi

Di daerah lokasi industri, jaringan komunikasi sudah tersedia dengan baik oleh jaringan telekomunikasi. Hal ini merupakan faktor penunjang kelancaran dalam kegiatan komunikasi antara pemilik dengan pihak-pihak yang terkait dengan industri ini.

❖ Prasarana Jalan

Keadaan jalan menuju UD. Sinar Jaya sudah dalam kondisi baik dalam artian sudah diaspal. Hanya ada beberapa bagian jalan yang mengalami sedikit kerusakan. Hal ini merupakan salah satu penunjang kelancaran transportasi pemasaran produk.

e. Proses Produksi

✚ Proses Pengolahan Kulit Ikan Pari dan Ikan Hiu

Pertama Ikan Pari dan Ikan Hiu diterima oleh UD. Sinar Jaya, bahan baku ini didapatkan sesuai dengan standar dan berasal dari perairan yang tidak tercemar. Kedua, dilakukan pencucian tahap I yaitu bahan baku diletakkan di lantai yang sudah dibersihkan dan disiram dengan air mengalir menggunakan selang dengan tujuan untuk menghilangkan kontaminasi fisik seperti kayu, lumpur, dan lendir. Ketiga, dilakukan penimbangan tahap I dengan timbangan yang telah dikalibrasi sebelumnya, penimbangan dilakukan secara cepat dan tepat, tujuannya adalah untuk mendapatkan berat yang sesuai dengan standar. Keempat, dilakukan pemfilletan yaitu kulit diambil

menggunakan pisau fillet mulai dari bagian bawah kepala hingga ekor tujuannya untuk mendapatkan kulit ikan yang baik sesuai dengan permintaan buyer. Kelima, dilakukan pembersihan tahap I yaitu kulit diletakkan di atas talenan dan dibersihkan sisa dagingnya dengan menggunakan alat khusus dengan tujuan untuk mendapatkan kulit tanpa ada daging yang tersisa. Keenam, dilakukan penjemuran tahap I yaitu kulit dijemur di atas para-para yang terbuat dari bambu dan penjemuran ini dilakukan sampai kulit benar-benar kering, tujuannya untuk mendapatkan kulit dalam kondisi kering.

Proses yang ketujuh yakni perebusan, perebusan dilakukan di atas tungku pemanasan yang didalamnya terdapat wajan berdiameter 1 meter dan memakai bahan gas untuk pembakaran, perebusan memakai waktu ± 5 menit, sekali perebusan memuat 5-10 kulit, air perebusan diganti setiap dua kali sehari. Tujuan proses ini adalah melunakkan kulit untuk mempermudah pembersihan permukaan kulit. Kedelapan, dilakukan pembersihan II yakni pembersihan kulit dilakukan dengan cara menggosokkan alat kikir dan kasa kawat, sesering mungkin peralatan dicuci menggunakan air bersih dan mengalir. Tujuan proses ini agar mendapatkan kulit yang halus dan bersih dari pasir. Kesembilan, pencucian tahap II. Pencucian dilakukan dengan cara membilas kulit ke dalam tong plastik yang berisi air bersih dan mengalir tujuannya membersihkan kulit dari sisa kotoran. Kesepuluh, penjemuran tahap II, penjemuran dilakukan di atas para-para yang terbuat dari bambu yang dilapisi dengan plastik, lama proses ± 2 hari di bawah terik sinar matahari. Tujuannya agar mendapatkan kulit yang kering serta menghambat pertumbuhan bakteri.

Selanjutnya proses kesebelas, penimbangan tahap II, yakni kulit ditimbang menggunakan timbangan digital dengan kapasitas 150 Kg, setiap kemasan berisi kulit sebanyak 50 Kg, tujuannya untuk mendapatkan berat yang diinginkan sesuai dengan kemasan. Keduabelas, pengemasan dan pelabelan, yakni kulit dikemas dalam kardus (MC) dan dilapisi dengan plastic, kemasan ditutup dengan menggunakan isolasi dan tali, kemasan ditulis dengan standar label yang sudah ditentukan. Tujuannya menjaga produk dari kontaminasi fisik dan memudahkan penyimpanan serta pengiriman juga untuk ketertelusuran produk. Ketigabelas, penyimpanan, yakni produk yang sudah dikemas segera dipindahkan ke dalam ruang penyimpanan, dilakukan dengan hati-hati dan rapi. Tujuan penyimpanan ini adalah menjaga kualitas produk sebelum didistribusikan. Proses yang terakhir yaitu pemuatan dimana produk yang siap angkut dimasukkan dan ditata rapi di atas truck kemudian diangkut menuju tempat pemuatan ke container yang berjarak ± 300 meter dari tempat pengolahan tujuannya mengangkut produk untuk didistribusikan ke *buyer*. Adapun alur proses pengolahan kulit Ikan Pari dan Ikan Hiu dapat dilihat pada lampiran 3 .

Proses Pengolahan Tulang Ikan Pari dan Ikan Hiu

Pertama penerimaan, tujuannya mendapatkan bahan baku yang sesuai dengan standar, bahan baku ini berasal dari perairan yang tidak tercemar. Kedua pencucian I, tujuannya menghilangkan kontaminasi fisik seperti kayu, lumpur dan lendir, caranya bahan baku diletakkan di lantai yang sudah dibersihkan dan disiram dengan air mengalir menggunakan selang. Ketiga Penimbangan I, tujuannya untuk mendapatkan berat yang sesuai dengan

standar, caranya disiapkan timbangan yang telah dikalibrasi sebelumnya, penimbangan ini dilakukan secara cepat dan tepat. Keempat pemfilletan, tujuannya mendapatkan tulang ikan yang baik sesuai permintaan buyer, caranya tulang diambil menggunakan pisau mulai dari bagian bawah kepala hingga ekor. Kelima Perebusan, tujuannya melunakkan sisa daging yang masih menempel pada tulang untuk mempermudah pembersihan, caranya perebusan dilakukan di atas tungku pemanasan yang didalamnya terdapat wajan berdiameter satu meter dan memakai bahan gas untuk pembakaran, perebusan memakan waktu ± 5 menit, sekali perebusan memuat ± 10 Kg tulang, dan air perebusan diganti setiap 2 x sehari.

Proses keenam pembersihan, tujuannya mendapatkan tulang yang bersih dari sasi- sisa daging, caranya: pembersihan dilakukan dengan cara mengikir tulang dengan pisau, dan sesering mungkin peralatan dicuci menggunakan air bersih untuk mempermudah pembersihan. Ketujuh Pencucian II, tujuannya membersihkan tulang dari sisa daging yang masih menempel, caranya: pencucian dilakukan dengan cara membilas tulang ke dalam tong plastic yang berisi air bersih dan mengalir. Kedelapan Perendaman, tujuannya memastikan tulang dalam keadaan benar-benar bersih, caranya: tulang direndam dalam kolam-kolam yang berisi air bersih selama ± 24 jam. Kesembilan Penjemuran, tujuannya mendapatkan tulang yang kering serta menghambat pertumbuhan bakteri, caranya: penjemuran dilakukan di atas para-para yang terbuat dari bambu yang dilapisi dengan plastik, lama proses ± 2 hari di bawah terik sinar matahari.

Selanjutnya proses Kesepuluh, Penimbangan II, tujuannya untuk mendapatkan berat yang diinginkan sesuai dengan kemasan, caranya: tulang

ditimbang dengan menggunakan timbangan digital dengan kapasitas 150 Kg, setiap kemasan berisi tulang sebanyak 30 Kg. Kesebelas Pengemasan dan Pelabelan, tujuannya menjaga produk dari kontaminasi fisik dan mempermudah penyimpanan serta pengiriman, caranya: tulang dikemas dalam polybag, kemasan diikat dengan tali, dan kemasan ditulis dengan standar label yang sudah ditentukan. Keduabelas Penyimpanan, tujuannya menjaga kualitas produk sebelum didistribusikan, caranya: produk yang sudah dikemas segera dipindahkan ke dalam ruang penyimpanan, dan dilakukan dengan hati-hati dan rapi. Proses terakhir Pemuatan, tujuannya mengangkut produk untuk didistribusikan ke buyer, caranya: produk yang siap angkut dimasukkan dan ditata rapi di atas truck kemudian diangkut menuju tempat pemuatan ke container yang berjarak ± 300 meter dari tempat pengolahan. Untuk alur proses pengolahan tulang kering Ikan Pari dan Ikan Hiu dapat dilihat pada lampiran 4.

Proses Pengolahan Ikan Manyung

Langkah yang pertama yaitu penerimaan tujuannya adalah untuk mendapatkan bahan baku yang sesuai dengan standar. Caranya yaitu bahan baku berupa perut Ikan Manyung yang sudah dikeringkan dan dalam keadaan utuh, bersih dan dikemas dalam karung yang dilapisi plastik atau polybag. Tahap kedua yakni sortasi, tujuannya adalah untuk mendapatkan size dan grade produk sesuai standar. Caranya yaitu bahan baku langsung disortir menurut size dan grade-nya. Sortasi ini masih dilakukan secara manual oleh pekerja. Tahap ketiga yakni penimbangan, tujuannya adalah untuk mendapatkan berat yang sesuai dengan standar. Caranya yaitu disiapkan

timbangan yang telah dikalibrasi sebelumnya. Penimbangan ini dilakukan secara cepat dan tepat.

Tahap keempat yakni pengemasan dan pelabelan, tujuannya adalah untuk melindungi produk dari kontaminasi dan memberikan informasi yang jelas dan benar. Caranya yaitu setelah produk ditimbang kemudian dikemas menggunakan karung yang disesuaikan dengan masing-masing supplier dan diberi label. Tahap kelima yakni penyimpanan, tujuannya adalah untuk menjaga kualitas produk sebelum didistribusikan. Caranya yaitu produk yang sudah dikemas segera dipindahkan ke dalam ruang penyimpanan. Penyimpanan ini dilakukan dengan baik dan ditata rapi. Tahap yang terakhir yakni pemuatan, tujuannya adalah untuk menjaga kualitas produk sebelum didistribusikan dan melindungi produk dari kontaminasi fisik. Caranya yaitu penyusunan dalam container harus dilakukan secepat dan sehati-hati mungkin. Untuk alur proses pengolahan Ikan Manyung dapat dilihat pada lampiran 5.

5.2.2 Aspek Manajemen

Aspek manajemen adalah tahap rencana pembangunan suatu usaha yang meliputi proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan/pergerakan, dan pengawasan. Usaha pengolahan ikan UD. Sinar Jaya ini diperlukan sebuah manajemen yang baik agar dapat mencapai efisiensi serta efektifitas dengan baik.

a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan usaha di UD. Sinar Jaya berjalan dengan baik dalam wujud manajemen yang sederhana. Kegiatan perencanaan tersebut antara lain: penyediaan bahan baku berupa Ikan Hiu, Ikan Pari, dan Ikan Manyung yang diperoleh dari para *supliyer*, ketersediaan tenaga kerja, kelancaran proses

produksi, kelancaran proses distribusi kepada para konsumen, dan pengembangan usaha untuk kedepan.

Sistem rekrutmen yang dilakukan oleh usaha pengolahan hasil laut UD. Sinar Jaya dalam mendapatkan tenaga kerja yaitu dengan melihat kondisi sosial ekonomi yang ada di kawasan perusahaan tersebut dan tenaga kerja yang melamar sendiri ke perusahaan. Misalnya dalam hal sosial yakni masih ada hubungan kekeluargaan dan teman dekat antara pemilik perusahaan dengan masyarakat sekitar. Sedangkan dalam hal ekonomi pemilik usaha melihat bagaimana kondisi perekonomian sekitar dan tenaga kerja yang melamar dari luar Kabupaten Gresik, sehingga dapat digerakkan dengan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar serta dapat memberi tambahan pendapatan, ibu-ibu rumah tangga yang hanya menjadi ibu rumah tangga biasa juga ikut direkrut agar dapat memberi input penghasilan dalam rumah tangga serta melatih perempuan agar terampil dan produktif.

Pada perencanaan jam kerja yang dilaksanakan oleh usaha pengolahan hasil laut UD. Sinar Jaya terhadap karyawannya adalah semuanya sama. Seluruh karyawan masuk kerja mulai pada pukul 06.45 WIB sampai dengan pukul 15.45 WIB, sedangkan pada bagian kantor sampai pukul 16.00 WIB dengan waktu istirahat siang antara pukul 11.30 sampai dengan 12.30 WIB. Hari efektif masuk kerja karyawan adalah mulai hari sabtu sampai dengan kamis, sedangkan pada hari jum'at perusahaan libur tidak melakukan produksi.

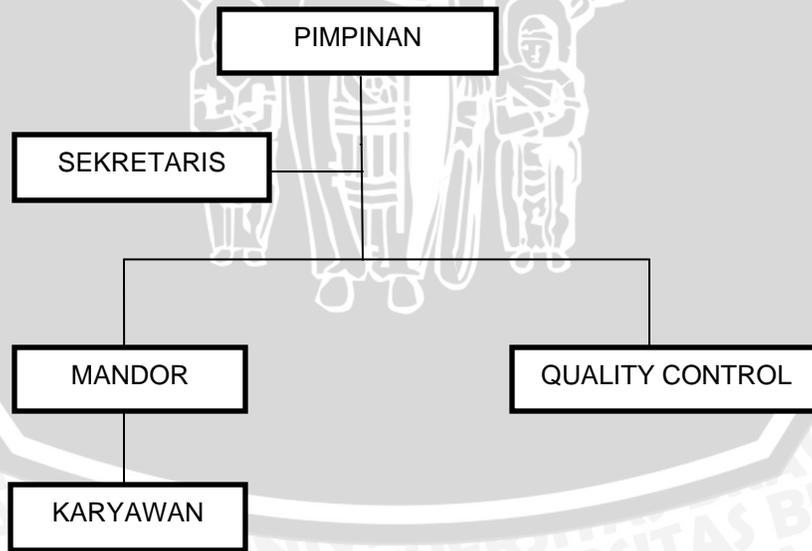
Sistem pengupahan yang dilakukan oleh usaha pengolahan hasil laut UD. Sinar Jaya yakni disesuaikan dengan status kepegawaian karyawan. Pada karyawan tetap akan menerima gajinnya setiap bulan yakni sebesar ± Rp 2.000.000, baik perusahaan pada saat ada produksi maupun tidak ada proses

produksi. Karyawan harian digaji berdasarkan berapa lama hari seorang karyawan tersebut bekerja di perusahaan adalah Rp. 75.000 per hari, sedangkan karyawan borongan digaji setiap satu minggu sekali sebesar Rp. 75.000 per hari.

a. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian berfungsi untuk menjamin kelancaran lalu lintas aktivitas dalam suatu perusahaan, oleh sebab itu memerlukan koordinasi yang baik antara pemilik perusahaan dengan pihak-pihak yang terkait dengan sistem organisasi perusahaan sehingga tujuan dapat tercapai secara optimal.

Dalam usaha pengolahan hasil laut UD. Sinar Jaya sudah menerapkan fungsi-fungsi pengorganisasian. Hal ini dapat dilihat dari struktur organisasinya yang menunjukkan pembagian tugas masing-masing pada karyawan. Struktur organisasi yang digunakan oleh usaha pengolahan hasil laut UD. Sinar Jaya merupakan bagan organisasi garis.



Gambar 14. Struktur Organisasi UD.Sinar Jaya

Struktur organisasi yang diterapkan oleh UD.Sinar Jaya adalah organisasi yang paling sederhana yaitu organisasi yang kecil, memiliki tenaga kerja yang saling kenal dan memiliki jumlah tenaga kerja yang lumayan banyak. Dalam organisasi garis wewenang mengalir dari atasan ke bawahan dan bawahan bertanggung jawab langsung kepada atasan.

Adapun tugas, tanggung jawab dan wewenang pada setiap bagian yaitu:

- **Pimpinan**

Jabatan dalam tim sebagai pimpinan sekaligus pemilik usaha di UD. Sinar Jaya adalah bapak H.Kasdi. Tugas dan tanggung jawab pimpinan adalah membuat suatu kebijakan perusahaan dan menjamin keamanan dan kesehatan karyawan serta menciptakan sumber daya manusia yang berkualitas.

- **Sekretaris**

Jabatan dalam tim sebagai sekretaris adalah Diana Mufida. Dalam hal ini sekretaris mempunyai tugas dan wewenang untuk membantu pelaksanaan tugas pokok pimpinan, mencatat setiap ada proses keluar masuk barang atau produk, bertanggung jawab atas transaksi jual beli produk. dan juga merangkap sebagai manager operasional di UD. Sinar Jaya.

- **Mandor atau kepala produksi**

Jabatan dalam tim kepala produksi adalah bapak H. Askuri. Tugas dan tanggung jawab kepala produksi yaitu mengatur jalannya proses produksi, pendistribusian fasilitas produksi seperti peralatan-peralatan yang dibutuhkan perusahaan, serta pelaporan dan pencatatan hasil produksi yang ada di lapang.

- **Quality Control**

Jabatan dalam tim *Quality control* adalah bapak Ahmad Fuadi. Tugas dan tanggung jawab dari *Quality control* yaitu menjamin kualitas atau mutu produk yang dihasilkan oleh tenaga kerja, program audit internal, serta memastikan seluruh prosedur dan kebijakan mutu telah dilakukan.

b. Pelaksanaan (*Actuating*)

Pelaksanaan/Pergerakan (*Actuating*) adalah proses untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Fungsi dari pergerakan ini secara sederhana adalah untuk meningkatkan kinerja para pegawai. membuat atau mendapatkan para karyawan/ tenaga kerja melakukan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan.

Dalam hal pengawasan pemilik usaha selalu menempatkan diri sebagai bagian dari para pegawai. Saat pegawai bekerja, pemilik usaha kadang ada di tempat bekerja untuk memberikan perhatian kepada para pegawai dan pemilik usaha menganggap pegawai seperti keluarga sendiri. Untuk memotivasi semangat kerja terkadang pemilik memberikan kompensasi berupa uang yakni mendapatkan gaji dan upah tambahan, sedangkan yang nonfinansial adalah memberi bonus yang berupa liburan bersama setiap tahun baru, liburan ziarah ke Wali Songo bersama seluruh karyawan dan pemilik usaha serta tunjangan pada hari raya idul fitri.

c. Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan merupakan kegiatan yang sangat penting dilakukan untuk menjaga agar pelaksanaan produksi sesuai perencanaan yang telah ditetapkan, dan untuk mengukur serta menilai pelaksanaan tugas, apakah telah sesuai

dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan maka akan segera dikendalikan.

Pada usaha pengolahan hasil laut UD. Sinar Jaya pengawasan dilakukan saat kegiatan sedang dilaksanakan, dimana bapak mandor mengawasi bagian gudang produksi, kepala *quality control* mengawasi kualitas mutu produk, akan tetapi pimpinan bertugas mengawasi seluruh kegiatan lalu lintas produksi sampai dengan pemasaran di perusahaan karena pada waktu tertentu pimpinan akan mengawasi secara langsung kinerja karyawan mulai dari penerimaan bahan baku sampai dengan pemuatan. Hal ini dilakukan agar dapat mengetahui produktifitas karyawan dengan demikian semua kegiatan produksi akan berjalan sesuai dengan manajemen yang sudah diterapkan, sehingga tidak ada karyawan yang datang terlambat dan bermalas-malasan.

5.2.3 Aspek Pemasaran

Pemasaran pada suatu usaha merupakan aspek yang perlu diperhatikan, karena berhubungan dengan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang, dan jika tidak ada pasar maka dampaknya produksi juga akan dihentikan. Ada 4 pokok pembahasan dari aspek pemasaran yang menjadi landasan dari penelitian di UD. Sinar Jaya antara lain bauran pemasaran, strategi pemasaran, saluran pemasaran, sasaran pasar, dan posisi pasar.

a. Bauran pemasaran

Salah satu dari strategi pemasaran yang sering dilakukan oleh suatu perusahaan adalah dengan cara melakukan penyebaran pemasaran itu sendiri atau lebih sering dikenal dengan istilah bauran pemasaran yaitu ada *product*, *price*, *place*, dan *promotion*.

- **Produk (*Product*)**

Produk yang dihasilkan yaitu bahan setengah jadi yang berupa Ikan Pari, Ikan Hiu, Ikan Manyung dan lain-lain yang dikuliti dan dijemur saja. Dalam kegiatan usahanya UD.Sinar Jaya belum memiliki banyak pesaing.Oleh karena itu, untuk mempertahankan pelanggan UD. Sinar Jaya mengutamakan kualitas dan harga jual yang murah melalui efisiensi dalam biaya produksi dan proses produksi. Keutamaan kualitas ini meliputi menjaga kebersihan produk pada saat proses produksi, menjaga keutuhan kulit maupun tulang dengan perlakuan yang hati-hati, ketepatan dalam pengulitan, serta pengemasan dan pelabelan produk yang simpel dan sesuai.

Adapun persyaratan pelabelan antara lain: bahan pengemas harus diberi label yang jelas dilengkapi dengan petunjuk bagi pengguna pada rantai penanganan/distribusi, distribusi dan penggunaan produk terkait keamanan pangan. Serta untuk mendukung traceability, pelabelan harus sesuai dengan pengemas produk atau relevan dengan dokumen produk sebelum dikemas. Untuk spesifikasi pelabelan terdiri dari nama perusahaan, alamat perusahaan, nama produk akhir, berat bersih, tanggal produksi, tanggal kadaluarsa, dan asal supplier.

Setelah proses produksi selesai produk diletakkan dalam gudang penyimpanan, disusun sedemikian rupa kemudian diangkut ke tempat pemuatan dengan menggunakan kendaraan truck. Distribusi produk tersebut dilakukan oleh pihak perantara, dengan mengambil produk dari tempat produksi secara langsung.Oleh karena mengutamakan kualitas produk, UD.Sinar Jaya terpilih menjadi salah satu supplier pengolahan ikan laut di daerah Randuboto, Sidayu, Gresik.

- **Harga (Price)**

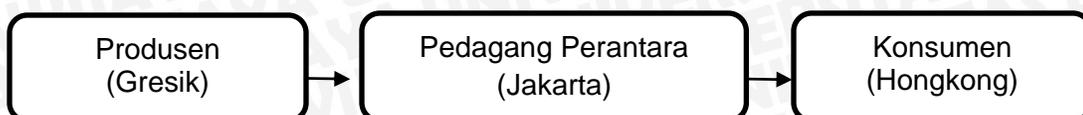
Pada UD. Sinar Jaya dalam penetapan harga dipusatkan pada tinggi rendahnya nilai tukar mata uang dollar terhadap rupiah, karena produk ikan ini tujuannya adalah pasar internasional. Harga pasar diantara para pesaing berada pada standar menengah, sehingga dapat menembus pasar pada persaingan yang semakin ketat dan dapat menempatkan posisi pada segmen pasar yang baik. Posisi yang tepat pada segmen pasar ini tak lepas pada penetapan harga yang sesuai dengan kualitas produk.

Harga dari produk daging fillet Hiu sebesar Rp. 18.000,-, per Kg, produk kulit kering Rp. 100.000,- per Kg, produk tulang kering Rp. 65.000,- per Kg, produk katak Manyung Rp. 130.000,- per Kg, dan produk daging fillet Pari sebesar Rp. 17.000,- per Kg, harga demikian dirasa efisien dari sisi produsen maupun dari sisi konsumen, harga tersebut juga berdasarkan kualitas produk yang kering.

Perubahan harga jual terjadi tergantung pada naik turunnya nilai tukar dollar dalam rupiah, dan situasi pasar (keadaan ekonomi). Semua perubahan ini selalu dapat diterima oleh pasar karena pemilik cenderung memiliki harga dibawah harga pesaing dengan mutu yang berkualitas sehingga penjualan tetap baik.

- **Saluran Pemasaran**

Saluran pemasaran yang diterapkan oleh UD. Sinar Jaya dapat dilihat pada gambar 15.



Gambar 15. Saluran Pemasaran di UD. Sinar Jaya

Saluran pemasaran ini termasuk saluran pemasaran tidak langsung, karena UD.Sinar Jaya (produsen) tidak menjual hasil olahan langsung ke konsumen (perusahaan dari Hongkong), melainkan melalui pedagang perantara (PT. Abadi Prima) terlebih dahulu. Sistem pembayaran yang dilakukan oleh PT. Abadi Prima yang bekerja sama dengan UD.Sinar Jaya yaitu ditransfer melalui rekening karena sangat efisien dan resiko kehilangan uang pembayaran sangat kecil. Pembayaran oleh PT. Abadi Prima dilakukan secara tunai.

- **Promosi (*Promotion*)**

Di dalam pemasarannya, UD. Sinar Jaya menggunakan promosi personal selling, yaitu promosi yang dilakukan pemilik dengan cara kontak pribadi dengan calon pembeli. Kontak pribadi ini dapat mempengaruhi para konsumen secara intensif, dengan cara ini pemilik usaha dapat mengetahui keinginan dan selera konsumen. Dengan demikian pemilik usaha dapat menyesuaikan usaha yang dijalankan dengan keinginan dan selera konsumen yang terjadi pada saat itu.

b. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran pada suatu usaha terdiri atas tiga langkah pokok yaitu Segmentasi, Sasaran Pasar dan Positioning. Ketiga langkah ini sering disebut STP (Segmenting, Targetting, Positioning). Langkah pertama adalah segmentasi pasar, yakni mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli yang terpisah-pisah yang membutuhkan produk dan atau bauran pemasaran tersendiri. Langkah kedua adalah penentuan sasaran pasar yaitu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar untuk dimasuki maupun dilayani. Langkah ketiga adalah positioning yaitu

tindakan membangun dan mengkomunikasikan manfaat produk yang istimewa dari produk di dalam pasar.

- **Segmentasi Pasar**

Segmentasi untuk produk yang dikeringkan adalah pasar laur negeri atau ekspor, sedangkan untuk produk basah seperti daging ikan merupakan pasar lokal. Faktor yang mempengaruhi segmentasi pasar produk dari UD. Sinar Jaya adalah permintaan pasar yang tinggi untuk dijadikan bahan baku yang kemudian diolah kembali hingga menjadi produk yang siap dipasarkan ke konsumen akhir. Perbedaan juga terdapat pada jumlah pembeli pembelian antara konsumen pasar luar negeri dengan konsumen pasar lokal, konsumen pasar luar negeri akan membeli dalam jumlah lebih banyak jika dibandingkan dengan konsumen pasar lokal. Pada UD. Sinar Jaya tidak ada perbedaan antara bauran pemasaran yang diterapkan setiap konsumen, dan semua mendapat pelayanan yang sama dari segi kualitas maupun harga hanya saja produk yang dibeli berbeda.

- **Sasaran Pasar (*Targetting*)**

Sasaran pasar yang dituju dan dianggap paling berpotensi menurut pihak UD. Sinar Jaya adalah pasar Hongkong, karena pasar Hongkong mampu menampung kapasitas hasil produksi yang besar. Hal ini yang dijadikan acuan oleh pihak UD. Sinar Jaya untuk terus mengembangkan usahanya dengan meningkatkan kualitas dan produktivitas usaha untuk bisa lebih baik lagi, karena produk Ikan Pari, Hiu dan Ikan Manyung merupakan komoditi ekspor sehingga permintaan pasar terhadap produk ikan ini bisa meningkat serta bisa mendapatkan keuntungan yang baik.

- **Posisi Pasar (*Positioning*)**

Positoning yang dilakukan UD.Sinar Jaya adalah posisi pasar menurut harga atau kualitas karena produk yang dihasilkan untuk UD.Sinar Jaya diposisikan sebagai nilai (harga dan kualitas) terbaik.UD.Sinar Jaya melakukan ini karena ingin menjaga kepercayaan dari para pelanggan kualitas produk yang dihasilkan.Posisi pasar dari usaha ini dapat dikatakan baik karena memiliki pelanggan konsumen tetap dan selalu dapat memenuhi permintaan pasar sesuai dengan jumlah permintaan konsumen.Harga maupun kualitas juga dapat dinilai baik hal ini dapat ditunjukkan dengan konsumsi air pada produk rendah dan produk yang dihasilkan benar-benar sempurna dan kering sesuai keinginan konsumen.

5.2.4 Aspek Sosial

Firman Allah dalam surat At Taubah :60. *“Sesungguhnya zakat-zakat itu, hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, para mu'allaf yang dibujuk hatinya, untuk (memerdekakan) budak, orang-orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan untuk mereka yang sedang dalam perjalanan, sebagai suatu ketetapan yang diwajibkan Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana”.*

Usaha ini memberikan dampak sosial positif kepada masyarakatyaitu dengan pengeluaran zakat dapat membantu fakir miskin-anak yatim, menyediakan daging Pari dan Hiu segar sehingga menjadi salah satu inspirasi masyarakat sekitar untuk berwirausaha di bidang perikanan. Hubungan baik juga dapat terjaga antar sesama *supliyer* dan kelompok nelayan yang telah terbentuk di Desa Randuboto, Kecamatan Sidayu.

5.2.5 Aspek Ekonomi

Secara ekonomi berdirinya usaha UD. Sinar Jaya ini dapat mengurangi tingkat pengangguran di Desa Randuboto dan sekitarnya, karena masyarakat dapat membuka usaha rumahan berupa ikan asap dan dengan adanya usaha tersebut juga dapat mempekerjakan tenaga kerja yang ada di sekitar usaha. Selain itu bagi Pemerintah Daerah usaha ini sebagai media promosi untuk menarik minat para calon atau investor dalam rangka peningkatan devisa Negara.

5.2.6 Aspek Lingkungan

Dari hasil penelitian pada usaha pengolahan ikan UD. Sinar Jaya secara otomatis dapat menimbulkan berbagai dampak negatif yang sangat tidak diinginkan. Dampak yang ditimbulkan terhadap air dan manusia. Selain itu juga belum terdapat alternatif penyelesaiannya seperti teknik AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan).

Dari aktivitas yang dilakukan pada proses pengolahan ikan ditimbulkan limbah cair, padat dan asap disekitar kawasan. Pada proses pencucian dihasilkan limbah air yang keruh, berbau amis dan berlemak yang dialirkan langsung ke pembuangan. Sistem pembuangan air cucian seperti pembuangan limbah pabrik tersebut dalam artian tidak dilakukan pengolahan terlebih dahulu. Kebiasaan itu mengakibatkan selokan mampat dan menebarkan bau busuk. Selain permasalahan tersebut, permasalahan asap yang berasal dari rumah tangga dekat pabrik juga cukup mengganggu. Pencemaran udara yang terjadi di Desa Randuboto cukup buruk, walaupun sebagian pengasap sudah menggunakan cerobong, asap dari proses pengasapan dengan bahan bakar batok kelapa selain terakumulasi di dalam ruang, juga menghasilkan asap yang terlihat hitam dan terasa pedih di mata.

UD.Sinar Jaya dengan lewat pengkajian AMDAL diharapkan secara optimal dapat meminimalkan dampak lingkungan hidup yang negatif, serta dapat memanfaatkan dan mengelola sumber daya alam secara efisien. Sehingga memberikan solusi minimalisasi dampak negatif.

5.3 Aspek Finansii

Aspek finansii pada usaha pengolahan ikan terdiri dari analisis finansii jangka pendek dan jangka panjang. Analisis jangka pendek meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, *Revenue Cost Ratio*, keuntungan, Rentabilitas, dan *Break Event Point (BEP)*.

5.3.1 Analisis Finansii Jangka Pendek

a. Permodalan

Besarnya modal yang digunakan oleh Bapak H. Kasdi sebagai pemilik usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Rp. 4.054.028.200,- yang terdiri dari modal investasi Rp. 746.412.000,-. Dan modal kerja sebesar Rp. 3.307.616.200,- Adapun rincian modal produksi pada UD. Sinar Jaya dapat dilihat pada lampiran 6.

b. Biaya Produksi

Besarnya biaya tetap sebesar Rp. 173.616.200,- dan biaya tidak tetap sebesar Rp. 3.134.000.000,- sehingga total biaya produksi per tahunnya adalah Rp. Rp. 3.307.616.200,-. Untuk perincian biaya dapat dilihat pada lampiran 7.

c. Produksi dan Penerimaan

Produksi dan penerimaan produk selama satu tahun pada UD.Sinar Jaya dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Jumlah produksi dan penerimaan produk selama satu tahun

No.	Jenis Produk	Produksi (Kg)	Penerimaan
1.	Daging Hiu	78.000	1.404.000.000,-
2.	Kulit kering	12.000	1.200.000.000,-
3.	Tulang kering	13.000	845.000.000,-
4.	Katak Manyung	40	5.200.000,-
5.	Daging Pari	52.000	884.000.000,-

Berdasarkan tabel di atas besarnya penerimaan total yang diperoleh UD. Sinar Jaya selama satu tahun adalah sebesar Rp. 4.338.200.000,-. Untuk lebih jelas rincian penerimaan total dapat dilihat pada lampiran 8.

d. Revenue Cost Ratio

Analisis *revenue cost ratio* menunjukkan manfaat atau keuntungan yang diperoleh dari kegiatan usaha pengolahan ikan selama satu tahun. Hasil analisis *revenue cost ratio* (R/C) tergantung dari pendapatan/ *total revenue* dan pengeluaran/ *total cost* (TC). Berdasarkan hasil perhitungan analisis nilai *revenue cost ratio* (R/C) diperoleh sebesar 1.22. Berdasarkan kriteria nilai RC ratio yang diperoleh lebih dari satu, sehingga dapat diinterpretasikan bahwa usaha ini memiliki kemampuan untuk menghasilkan keuntungan. Adapun perhitungannya dapat dilihat pada lampiran 8.

e. Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya yang dikeluarkan untuk produksi baik biaya tetap maupun biaya tidak tetap dan dinyatakan dalam rupiah (Rp). Keuntungan yang diperoleh sebelum dikeluarkan zakat pada usaha pengolahan ikan ini per tahunnya sebesar Rp. 1.030.583.800,-

sedangkan keuntungan yang diperoleh setelah dikeluarkan zakat 2,5% per tahun adalah sebesar Rp. 1.004.819.205,-. Adapun perinciannya dapat dilihat pada lampiran 8.

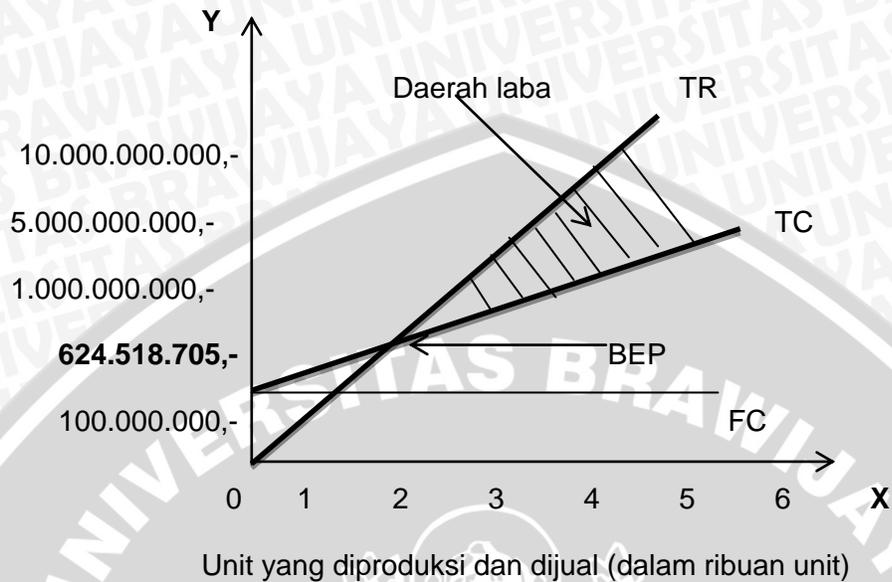
f. Rentabilitas usaha

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Rentabilitas ekonomi yang tinggi yang mampu dicapai oleh perusahaan akan menggambarkan kinerja perusahaan apakah sudah efisien atau belum. Setiap perusahaan pasti akan menghadapi perubahan jumlah produksi, harga, dan biaya produksi. Rentabilitas usaha yang diperoleh UD.Sinar Jaya sebesar 31%, untuk perinciannya nilai rentabilitas usaha selama satu tahun dapat dilihat pada lampiran 8.

g. Break Event Point (BEP)

Analisis BEP yang telah dilakukan akan dapat membantu perusahaan dalam memasok informasi untuk perencanaan dan pengambilan keputusan manajerial. Perusahaan akan dapat menghitung volume penjualan produk yang dibutuhkan, serta pertimbangan dalam menentukan harga jual produk untuk mencapai laba tertentu. Perusahaan juga dapat menentukan bagaimana perubahan-perubahan harga, volume penjualan, dan biaya produksi mempengaruhi laba operasi perusahaan. Dari perhitungan didapatkan hasil yaitu BEP sales total sebesar Rp. 624.518.705,-/tahun. Perincian perhitungannya dapat dilihat pada lampiran 8.

- **Grafik Break Event Point (BEP Produksi)**



Gambar16. Grafik Break Event Point (BEP)

Dari grafik BEP diatas dapat diketahui bahwa untuk usaha produk-produk dari Ikan Pari.Ikan Hiu dan Ikan Manyung sudah mengalami keuntungan atau mendapatkan laba karena jumlah BEP atas dasar sales masih dibawah penerimaan dan keuntungan.Untuk penerimaan sebesar Rp. 4.338.200.000,-/tahun, dan keuntungan sebesar Rp. 1.030.583.800,-/tahun, sedangkan jumlah BEP sales sebesar Rp. 624.518.705,-/tahun.

5.3.2 Analisis Finansiiil Jangka Panjang

Tujuan dilakukan analisis jangka panjang adalah untuk memperkirakan pendanaan pada usaha pengolahan ikan.Sehinggga dapat diketahui layak atau tidak usaha ini untuk dijalankan jika dilakukan pengembangan usaha untuk beberapa tahun ke depannya.

a. Penambahan Investasi (Re-investasi)

Biaya penambahan investasi dimaksudkan untuk biaya pengadaan barang-barang investasi karena barang-barang tersebut mengalami penyusutan. Biaya penambahan ini tergantung pada jumlah barang yang dipakai dan juga usia ekonomis barang tersebut. Untuk rencana pengembangan 10 tahun ke depan mulai tahun 2015 sampai tahun 2025 kenaikan investasi sebesar 1% per tahunnya dan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 1.012.671.247,-. Untuk lebih rincinya dapat dilihat pada lampiran 9.

b. Net Present Value

Metode analisis NPV dapat memberikan gambaran mengenai besarnya pengaruh keberadaan suatu proyek terhadap kesejahteraan sosial masyarakat suatu negara dengan cara melakukan penilaian antara *cost* dan *benefit* yang dapat ditimbulkan sebagai akibat keberadaannya. Dalam penggunaan metode analisis NPV, terhadap keseluruhan data-data yang akan dianalisis terlebih dahulu dilakukan proses *discounting*. Maksud dari proses *discounting* adalah proses pendeflasian pendapatan masa yang akan datang sehingga bernilai sama dengan nilai pendapatan saat ini. Hal ini dilakukan untuk memperoleh nilai pendapatan yang sebanding agar dapat dilakukan perhitungan dan perbandingan antara *cost* dan *benefit*. Faktor yang digunakan untuk men-*discounting* nilai *cost* dan *benefit* dari pendapatan yang akan datang disebut *discount rate* dan biasanya dinyatakan dalam prosentase.

Perhitungan NPV menggunakan *discount rate* sebesar 14%. Pada kondisi normal nilai NPV usaha pengolahan ikan yaitu Rp. 6.402.505.664,-. Hasil NPV tersebut menunjukkan usaha pengolahan ini menguntungkan dan layak untuk dijalankan

karena nilai NPV yang didapatkan bernilai positif. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 10.

c. Internal Rate of Return (IRR)

IRR merupakan nilai discount rate dimana hasil akhir NPV dari suatu analisis cost-benefit adalah bernilai nol, atau dengan kata lain, IRR merupakan kondisi dimana cost dan benefit dari suatu proyek adalah bernilai sama. IRR adalah suatu hal yang penting untuk mengukur dan melakukan penilaian terhadap discount rate yang diterapkan dalam analisis cost-benefit suatu proyek, sehingga dapat diketahui apakah nilainya menjadi terlalu tinggi atau terlalu rendah. Dalam keadaan normal, nilai IRR pada usaha pengolahan ikan UD. Sinar Jaya sebesar 170 %, sehingga nilai tersebut diatas tingkat suku bunga bank yaitu 7.15%. Hal ini menunjukkan usaha ini dikatakan layak untuk dijalankan. Untuk rincian tabel IRR dapat dilihat pada lampiran 10.

d. Profitability Index atau Benefit and Cost Ratio

Net B/C merupakan salah satu perhitungan pendapatan usaha untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh suatu usaha dari biaya yang telah dikeluarkan dalam suatu proses produksi. Berdasarkan hasil perhitungan Net B/C pada lampiran 10 diperoleh bahwa nilai Net B/C sebesar 9.577. Kelayakan investasi menurut standar analisis adalah Jika $PI > 1$; maka investasi tersebut dapat dijalankan (layak). Karena Net B/C lebih besar satu maka dapat dikatakan layak.

e. **Payback Period (PP)**

Analisis *payback period* digunakan untuk mengetahui jangka waktu pengambilan modal yang telah dilakukan oleh UD. Sinar Jaya selama melakukan proses produksi yang diperoleh dari perbandingan nilai investasi dengan nilai pendapatan. Berdasarkan hasil perhitungan pada lampiran 10 diperoleh nilai *payback period* sebesar 0.776 yang diperoleh dari perbandingan antara nilai investasi sebesar Rp. 746.412.000,- dengan pendapatan sebesar Rp. 961.814.092,-. Nilai *payback period* tersebut menunjukkan bahwa usaha pengolahan ikan yang dilakukan UD. Sinar Jaya akan mengalami pengembalian modal dalam jangka waktu 0.776 tahun atau 9 bulan 9 hari.

5.4 Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal

a. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor dari dalam usaha tersebut yang meliputi kekuatan dan kelemahan. Faktor tersebut dapat diidentifikasi sebagai kekuatan dan kelemahan bagi pengembangan usaha pengolahan ikan. Dan faktor ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan strategi pengembangan.

- **Kekuatan**

1. Hubungan yang baik antara pemilik usaha dan karyawan

Hubungan yang baik dalam suatu kerjasama sangatlah penting untuk menjalankan suatu pekerjaan. Dalam usaha pengolahan ikan ini pemilik usaha senantiasa menjaga hubungan baik. Hubungan dengan karyawan dijalin secara kekeluargaan tanpa menghilangkan rasa hormat satu sama lain. Pemilik usaha selalu berusaha memberikan kepercayaan penuh terhadap karyawannya dalam

menjalankan tugas masing-masing, namun juga tidak menghilangkan pengawasan terhadap masing-masing bagian.

Dengan menerapkan sikap hubungan yang akrab, komunikasi antar pemilik usaha dengan karyawan, maupun antar karyawan berjalan dengan baik. Komunikasi yang baik bisa menghindarkan dari permasalahan yang dapat menghambat kelancaran pekerjaan. Dengan komunikasi dan hubungan yang baik ini pemilik usaha dapat juga memastikan apakah usaha tersebut berjalan sesuai tujuan dan rencana apa tidak.

2. Mengandalkan kekuatan modal sendiri

Kondisi keuangan seringkali dipertimbangkan sebagai ukuran yang terbaik kekuatan atas posisi persaingan perusahaan dan daya tarik utama bagi para investor. Penetapan kekuatan dan kelemahan keuangan organisasi/perusahaan merupakan hal yang penting dalam formulasi strategi secara efektif. Pengusaha UD. Sinar Jaya ini berusaha untuk dapat memasuki pasar dengan modal milik sendiri tidak mau pinjam ke bank. Hal ini membuat pengusaha mudah untuk melakukan kegiatan produksi karena persediaan modal yang cukup untuk bahan baku dan keperluan lainnya.

3. Secara finansial usaha menguntungkan dan layak dijalankan

Berdasarkan aspek finansial usaha UD. Sinar Jaya ini sangat menguntungkan dan sangat layak dijalankan bahkan dalam satu tahun mengalami peningkatan yang signifikan, hal ini didukung dengan hasil analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang usaha. Faktor finansial merupakan faktor yang penting dalam pengembangan usaha, karena dalam kegiatan pengembangan usaha sedikit atau banyak membutuhkan finansial.

4. Didukung oleh sumberdaya manusia yang berkualitas

Usaha pengolahan ikan ini telah didukung oleh tenaga kerja yang memiliki kualitas baik dan memiliki keahlian khusus sehingga yang dikerjakan sudah sesuai dengan yang diharapkan pemilik usaha, terampil dalam mengoperasikan beberapa peralatan yang digunakan dalam proses produksi. Dengan ketrampilan dan keahlian yang baik dalam pengoperasian alat dapat menunjang hasil produksi yang optimal, mempercepat proses produksi serta dapat memperpanjang umur ekonomis dari alat-alat tersebut karena dengan menggunakan alat yang benar akan membuat alat menjadi tahan lama.

- **Kelemahan**

1. Keterbatasan jumlah tenaga kerja

Kegiatan pada usaha pengolahan meliputi beberapa tahapan. Apabila terjadi kelalaian ketika melakukan kegiatan produksi maka akan mengurangi produktifitas produk yang dihasilkan. Jumlah tenaga kerja yang sedikit tentu saja merupakan kendala untuk meningkatkan produktifitas produk yang dihasilkan karena kurang tenaga kerja untuk mengelolah usaha. Jumlah tenaga yang banyak dengan kerja yang optimal dapat meningkatkan kapasitas produksi usaha. Memiliki tenaga kerja yang banyak dapat mempercepat produksi untuk memenuhi permintaan konsumen, sehingga hasil yang diperoleh lebih besar pula.

Namun dalam usaha pengolahan ikan ini tenaga kerja yang dimiliki relatif sedikit yaitu total tiga puluh tiga orang, hal ini menyebabkan kemampuan dalam produksi juga terbatas sehingga kapasitas sulit untuk ditingkatkan. Mengingat jumlah tenaga kerja juga tidak terlalu banyak maka untuk menambah jumlah tenaga kerja pun masih belum memungkinkan untuk dilakukan oleh pemilik usaha.

2. Kegiatan promosi yang kurang efektif

Kegiatan promosi merupakan kegiatan yang sangat penting untuk mengenalkan barang produksi kepada konsumen secara langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan konsumen dapat mengenal produk yang dihasilkan, maka promosi adalah sarana yang ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen. Upaya promosi yang dilakukan UD. Sinar Jaya ini dikatakan kurang efektif karena hanya dilakukan dengan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, selain itu tidak ada upaya yang bertujuan untuk mengenalkan produk kepada calon konsumen. Kegiatan promosi yang kurang efektif bukan tergolong kelemahan yang berarti, karena dengan pembeli tetap tersebut usaha mampu memperoleh keuntungan.

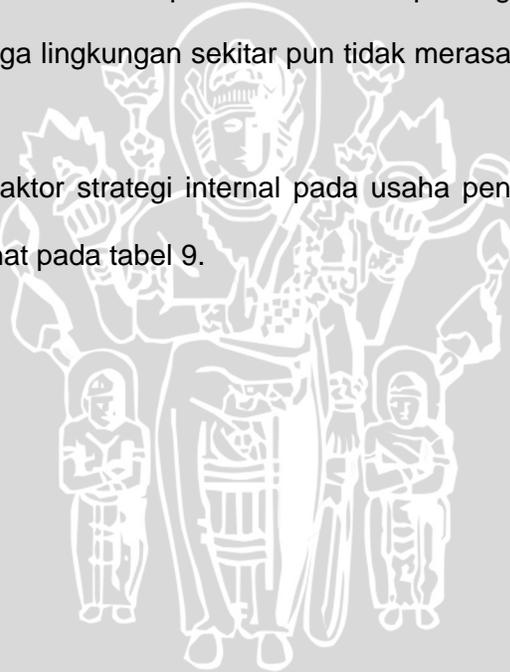
3. Keterbatasan sarana dan teknologi produksi yang digunakan

Sarana dan teknologi yang digunakan pada usaha ini masih tergolong sangat sederhana sehingga akan berpengaruh terhadap produksinya. Sarana yang dimaksud seperti pengeringan, penyimpanan dan pengulitan. Proses pengeringan merupakan proses akhir dari pengeringan produk yang sangat penting, karena proses pengeringan ini menentukan kualitas dari produk yang dihasilkan. Pada usaha ini untuk mengeringkan produk masih mengandalkan terik sinar matahari. Jadi ketika sinar matahari tidak panas maka proses pengeringan pun akan terhambat dan lama kelamaan kualitas produk yang dihasilkan tidak begitu baik sebab proses pengeringan tidak sempurna. Untuk sarana penyimpanan seperti cold storage yang digunakan kurang besar kapasitasnya, dan alat pengulitan yang dipakai juga masih sederhana. Sehingga hal tersebut akan berpengaruh terhadap peningkatan produksi setiap harinya.

4. Pemanfaatan bahan baku yang kurang optimal

Keberadaan limbah dari suatu sisa produksi sangatlah mengganggu dan bahkan terkadang memerlukan perlakuan khusus serta biaya tambahan agar tidak mencemari lingkungan. Faktor internal kelemahan lainnya yaitu usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya masih menimbulkan sampah, hal ini dapat dilihat mulai dari proses pemfilletan hingga pengulitan ada sampah yang ditimbulkan, selain itu cemaran yang dihasilkan berupa bau yang berlebihan namun dapat diatasi dengan menyiramkan air sabun pada tempat yang dirasa menimbulkan bau yang tidak sedap. Oleh karena itu pemilik usaha perlu memberikan penanganan khusus untuk mengatasi limbah sehingga lingkungan sekitar pun tidak merasa terganggu dengan keberadaan usaha ini.

Pemberian skor faktor strategi internal pada usaha pengolahan ikan pada UD. Sinar Jaya dapat dilihat pada tabel 9.



Tabel9 .Pemberian Skor Faktor Strategi Internal (IFAS)

Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Relative (R)	Rating (R)	R X R	Penjelasan
KEKUATAN:					
Hubungan baik antara pemimpin dan karyawan	4	0.14	4	0.55	Adanya koordinasi yang baik sehingga tercipta suasana nyaman, aman dan kekeluargaan. Maka diberi bobot 4 dan rating 4.
Mengandalkan modal sendiri	3	0.10	3	0.31	Diberikan bobot 3 dan rating 3 karena modal penting demi kemajuan & pengembangan usaha dimasa mendatang.
Usaha menguntungkan dan layak	3	0.10	4	0.41	Potensi yang dimiliki usaha ini menguntungkan dan layak dijalankan. Maka diberikan bobot 3 dan rating 4.
Kualitas tenaga kerja yang baik	4	0.14	4	0.55	Adanya tenaga kerja yang berpengalaman sehingga menciptakan kualitas produk yang mampu bertahan dengan jangka waktu lama maka diberikan bobot 4 dan rating 4.
JUMLAH				1.83	
KELEMAHAN:					
Terbatasnya jumlah tenaga kerja	4	0.14	4	0.55	Karena di perusahaan ini minim dengan karyawan sehingga bahan baku tidak dapat diolah secara cepat maka diberikan bobot 4 dan rating 4.
Pemasaran yang kurang efektif	4	0.14	3	0.41	Diberikan bobot 4 dan rating 3 karena promosi penting untuk peningkatan permintaan konsumen langsung maupun tidak langsung.
Terbatasnya sarana dan teknologi produksi	4	0.14	4	0.55	Penggunaan alat-alat produksi yang cukup sederhana sehingga kurang mendukung di dalam memproduksi hasil dalam jumlah yang banyak. Maka diberikan bobot 4 dan rating 4
Pemanfaatan bahan baku yang kurang optimal	3	0.10	4	0.41	Karena bahan baku tersebut menyebabkan limbah yang berlebihan maka sangat berpengaruh buruk terhadap lingkungan sekitar maka diberikan rating 4 dan bobot 4
JUMLAH Total	29	1.00		3.76	

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang mempengaruhi usaha ditentukan dari luar usaha tersebut, yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha pengolahan ikan. Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor di luar usaha pengolahan ikan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman pengembangan usaha sehingga dapat memudahkan dalam menentukan strategi pengembangan usaha yang akan dilakukan.

- **Peluang**

1. Permintaan pasar yang tinggi

Memiliki permintaan akan barang produksi menandakan produk tersebut memiliki konsumen dan diminati masyarakat. Semakin besar permintaan maka akan semakin besar penjualan produk tersebut. Permintaan barang selama ini masih didominasi oleh permintaan satu perusahaan besar yang akan menjual kembali produk di Hongkong. Hampir seluruh hasil produksi digunakan untuk memenuhi permintaan dari perusahaan ini. Permintaan terkadang melebihi kapasitas produksi dan kualitas produksi dari usaha ini dan membuat pemilik usaha kesulitan dalam memenuhi permintaan. Usaha ini memiliki permintaan yang besar akan produknya dan masih memiliki potensi bertambah jumlah permintaannya.

2. Hubungan baik dengan konsumen

Satu tantangan yang terbilang cukup berat dalam menjalankan bisnis adalah menciptakan hubungan baik dengan konsumen atau pelanggan. Membangun hubungan dengan konsumen tidak hanya dengan menyediakan produk yang berkualitas, karena hal ini hanya awal dari menjalankan sebuah bisnis. Hubungan yang baik akan membuat pelanggan terus membeli dan

memilih produk atau jasa yang kita tawarkan. Kemungkinan mereka beralih ke pesaing bisnis kita bisa dibidang cukup kecil jika kita tetap menjaga tingkat kepuasan konsumen.

Menjaga hubungan baik dengan konsumen merupakan upaya pemasaran yang efektif yang dilakukan oleh UD. Sinar Jaya. Pemasaran melalui cara tersebut dikarenakan komunikasi baik yang terjalin dengan pelanggan memudahkan pemasaran UD. Sinar Jaya, pelanggan biasanya memberitahu usaha serupa untuk membeli pada UD. Sinar Jaya. UD. Sinar Jaya ini juga menyediakan pusat informasi tentang perusahaan untuk para konsumen. Dengan adanya pusat informasi ini, konsumen bisa dengan mudah mendapatkan informasi penting yang menyangkut perusahaan ini dan konsumen juga bisa dengan mudah untuk menyampaikan saran dan keluhan mereka melalui pusat informasi ini.

3. SDA dan lingkungan sekitar yang mendukung

Sumber daya alam yang ada di Desa Randuboto yang merupakan salah satu daerah penghasil ikan laut mendukung ketersediaan bahan baku usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya. Selain itu curah sinar matahari yang tinggi di daerah Gresik juga mendukung usaha-usaha yang melalui proses penjemuran seperti pembuatan ikan asin, ikan kering, kerupuk ikan, tepung ikan, dan lain-lain.

Selain itu, potensi sumber daya alam yang ada seperti ketersediaan air, dekatnya dengan laut, dan kondisi perairan yang masih baik merupakan faktor penunjang dalam usaha pengolahan ikan. Tanpa adanya sumber daya alam dan lingkungan yang mendukung maka usaha pengolahan ikan tidak akan berjalan dengan baik.

4. Adanya dukungan kebijakan Pemda

Arah, kebijakan, dan stabilitas politik pemerintah menjadi faktor penting bagi para nelayan untuk berusaha. Situasi politik yang tidak kondusif akan berdampak negatif bagi dunia usaha, begitu pula sebaliknya. Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, Pemerintahan tingkat Kecamatan dan Kelurahan menjadi salah satu komponen penting dalam usaha pengolahan ikan, karena keberadaan pemerintah tersebut memberikan kontribusi dalam menyokong kegiatan pengolahan. Misalnya Pemerintah Pusat dan Daerah melalui dinas terkait memberikan pengawasan bagi pengolah ikan.

Penyuluhan dan pengawasan yang rutin dari PPL Dinas Perikanan melalui Sub Dinas Perikanan Kabupaten Gresik memberikan pendampingan rutin kepada pihak UD. Sinar Jaya. Petugas penyuluh lapang (PPL) mendatangi langsung para pengolah ikan di UD. Sinar Jaya paling tidak tiga bulan sekali untuk mengetahui secara langsung perkembangan serta kemungkinan kendala yang dihadapi para pengolah ikan, sehingga usaha pengolahan dapat berjalan lancar.

- **Ancaman**

1. Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu

Perubahan iklim memang menjadi masalah yang begitu serius karena memiliki dampak negatif yang terus berkelanjutan terhadap lingkungan dan perusahaan di UD. Sinar Jaya. Cuaca yang panas dan terik matahari sangat diperlukan untuk proses pengeringan tulang dan kulit ikan. Apabila pengeringan ini tidak berjalan dengan sempurna maka kualitas yang dihasilkan tidak bagus. Penurunan kualitas dapat membuat usaha ini tidak dapat memenuhi kualitas

produk yang diinginkan konsumen dan dapat mengakibatkan penjualan menurun. Kondisi cuaca yang cenderung hujan sepanjang tahun dan sulit diprediksi sangat berpengaruh pada proses pengeringan kulit dan tulang. Pada kondisi panas terik pengeringan hanya memerlukan waktu ± 2 hari, dan apabila cuaca tidak panas akan memakan waktu lama dan dapat menghambat proses produksi.

2. Kenaikan harga BBM

Kenaikkan bahan bakar minyak sangat berpengaruh terhadap biaya produksi yang dikeluarkan. Kenaikan bahan bakar minyak ini menyebabkan harga bahan baku maupun harga tambahan melonjak naik, maka biaya produksi pun akan semakin meningkat dan biaya pengiriman juga ikut meningkat. Dengan biaya operasional yang meningkat, usaha juga tidak dapat serta merta menaikkan harga produk secara drastis maka yang terjadi adalah margin keuntungan yang diperoleh akan semakin kecil serta penerimaan akan semakin berkurang.

3. Ketersediaan bahan baku menurun

Bahan bakul ikan Pari, Ikan Hiu, dan Ikan Manyung merupakan sesuatu yang sangat penting bagi perusahaan ini untuk diproduksi menjadi produk kering. Apabila bahan baku tersebut sulit atau bahkan sampai tidak bisa diperoleh maka proses produksi akan terhambat. Dengan adanya kepastian akan pasokan bahan baku usaha ini akan dengan mudah menjalankan proses produksi dan memenuhi permintaan pasar. Produksi dapat selalu terjaga kapasitasnya sehingga konsumen selalu terpenuhi kebutuhannya sepanjang tahun.

Peran pemerintah terutama Menteri Perikanan sangat berpengaruh terhadap usaha ini, salah satunya adalah pelarangan penggunaan alat tangkap ikan (cantrang) dan alat tangkap lain. Dengan pelarangan penggunaan alat tangkap

ikan membuat usaha ini mendapatkan penurunan terhadap ketersediaan bahan baku, yang dapat berakibat pada stok bahan baku perusahaan ikut terbatas. Sedangkan permintaan pasar terhadap produk sangat tinggi, bahkan dapat melampaui kuota ekspor.

4. Tuntutan masyarakat terhadap penanganan limbah

Lokasi usaha pengolahan ikan yang berada di tengah-tengah perkampungan masyarakat membuat pembuangan limbah berupa air sisa dari pengolahan yang umumnya berwarna keruh dan menimbulkan aroma tidak sedap. Hal ini membuat banyak masyarakat yang tidak memiliki perusahaan merasa terganggu. Hal ini bisa menjadi ancaman bagi pemilik perusahaan UD. Sinar Jaya jika banyak masyarakat yang merasa dirugikan karena mereka bisa menuntut untuk menghentikan usaha pengolahan ikan selama belum ditemukan teknologi pengolahan limbah yang baik.

Pemberian skor faktor strategi eksternal pada usaha pengolahan ikan pada UD. Sinar Jaya dapat dilihat pada tabel 10.

Tabel 10. Pemberian Skor Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Relative (R)	Rating (R)	R X R	Penjelasan
PELUANG:					
Permintaan pasar yang terus meningkat	4	0.13	4	0.53	Permintaan yang masih banyak membuka peluang pasar yang cukup luas untuk berkembangnya usaha di masa mendatang. Diberikan bobot 4 dan rating 4 karena berpengaruh penting.
Hubungan baik dengan konsumen	4	0.13	3	0.40	Terjalin hubungan baik dengan konsumen dapat berpengaruh terhadap penjualan maka diberikan bobot 4 dan rating 3.
SDA dan lingkungan sekitar yang mendukung	4	0.13	4	0.53	Didukung SDA dan lingkungan yang baik dapat memperlancar produksi karena banyak dampaknya maka diberikan bobot 4 dan rating 4.
Adanya dukungan kebijakan Pemda	3	0.10	3	0.30	Adanya peluang kerjasama dengan pihak instansi/ lembaga dapat menambah nilai ekonomis suatu produk dengan memanfaatkan bahan baku yang belum dimanfaatkan. Diberikan bobot 3 dan rating 3.
JUMLAH				1.77	
ANCAMAN:					
Perubahan musim	4	0.13	4	0.53	Pemanfaatan sinar matahari sangat diperlukan dalam proses produksi karena dapat mengakibatkan menurunnya jumlah produksi serta penerimaan. Diberikan bobot 4 dan rating 4 karena sangat buruk pengaruhnya.
Harga BBM naik	4	0.13	4	0.53	Diberikan bobot 4 karena harga BBM mempengaruhi harga bahan dan biaya lainnya meningkat. Diberikan rating 4 karena berpengaruh buruk.
Bahan baku menurun	4	0.13	4	0.53	Bahan baku menurun mempengaruhi proses produksi yang berujung pada penurunan penerimaan. Diberikan bobot 4 dan rating 4 karena pengaruhnya terlalu buruk
Tuntutan masyarakat	3	0.10	3	0.3	Adanya tuntutan masyarakat sekitar terhadap limbah membuat kurangnya kepercayaan konsumen sehingga diberikan bobot 3 karena pengaruhnya pada perusahaan dan diberikan rating 3 karena tidak terlalu buruk pengaruhnya.

JUMLAH				1.9	
Total	30	1.00		3.67	

5.5 Matriks SWOT

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi usaha maka dapat diidentifikasi strategi pengembangan usaha dengan melihat faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha di UD. Sinar Jaya. Analisis matrik SWOT dan alternatif strategi pengembangan dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 11. Analisis Matriks SWOT

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Eksternal	<ul style="list-style-type: none"> • Hubungan baik dengan karyawan • Memiliki kepastian pasokan bahan baku produksi • Secara finansial usaha menguntungkan dan layak dijalankan • Didukung oleh sumberdaya manusia yang berkualitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Keterbatasan jumlah tenaga kerja • Promosi yang masih kurang efektif • Keterbatasan sarana produksi yang digunakan • Pemanfaatan bahan baku yang kurang optimal
Peluang (O)	Strategi SO	Strategi WO
<ul style="list-style-type: none"> • Permintaan pasar tinggi • Hubungan baik dengan konsumen • SDA dan lingkungan sekitar yang mendukung • Adanya penyuluhan dan pengawasan dari PPL 	<ul style="list-style-type: none"> • Mempertahankan kualitas, kontinuitas, potensi SDA, dan potensi SDM • Meningkatkan kualitas, jaringan distribusi, dan kemitraan 	<ul style="list-style-type: none"> • Perbaiki saprodi dan sumber daya manusia serta pengelolaan limbah secara maksimal oleh pemerintah dan masyarakat • Peningkatan pemasaran produk melalui promosi dengan koordinasi antara instansi yang terkait dalam pengembangan pasar produk olahan ikan
Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ul style="list-style-type: none"> • Perubahan iklim dan cuaca • Kenaikan harga BBM • Bahan baku menurun • Tuntutan masyarakat 	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan dan mempertahankan kualitas dan kuantitas produk • Efisiensi penggunaan sarana dan prasarana produksi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kualitas tenaga kerja secara teknis melalui kegiatan pembinaan untuk memaksimalkan produksi dan daya saing produk • menjalin kerjasama dengan masyarakat sekitar dalam rangka menjaga

		keharmonisan dan menambah kesempatan kerja
--	--	--

Setelah mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan usaha pengolahan ikan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto, Kecamatan Sidayu, Kabupaten Gresik, maka diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan, antara lain:

1. Strategi S-O

Strategi S-O (*Strength-Opportunity*) atau strategi kekuatan-peluang adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi S-O yang dapat dirumuskan adalah:

1. Mempertahankan kualitas, kontinuitas, potensi sumber daya alam, dan potensi sumber daya manusia
2. Meningkatkan kualitas, jaringan distribusi, dan kemitraan

2. Strategi W-O

Strategi W-O (*Weakness-Opportunity*) atau strategi kelemahan-peluang adalah strategi untuk meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi W-O yang dapat dirumuskan adalah :

1. Perbaikan sarana dan prasarana produksi dan sumber daya manusia serta pengelolaan limbah secara maksimal oleh pemerintah dan masyarakat.
2. Peningkatan pemasaran produk melalui promosi dengan koordinasi antara instansi yang terkait di dalam pengembangan pasar produk olahan ikan.

3. Strategi S-T

Strategi S-T (*Strength-Threat*) atau strategi kekuatan-ancaman adalah strategi untuk mengoptimalkan kekuatan internal yang dimiliki dalam menghindari ancaman. Alternatif strategi S-T yang dapat dirumuskan adalah :

1. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas dan kuantitas produk
2. Efisiensi penggunaan sarana dan prasarana produksi.

4. Strategi W-T

Strategi W-T (*Weakness-Threat*) atau strategi kelemahan-ancaman adalah strategi untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Alternatif strategi W-T yang dapat dirumuskan adalah :

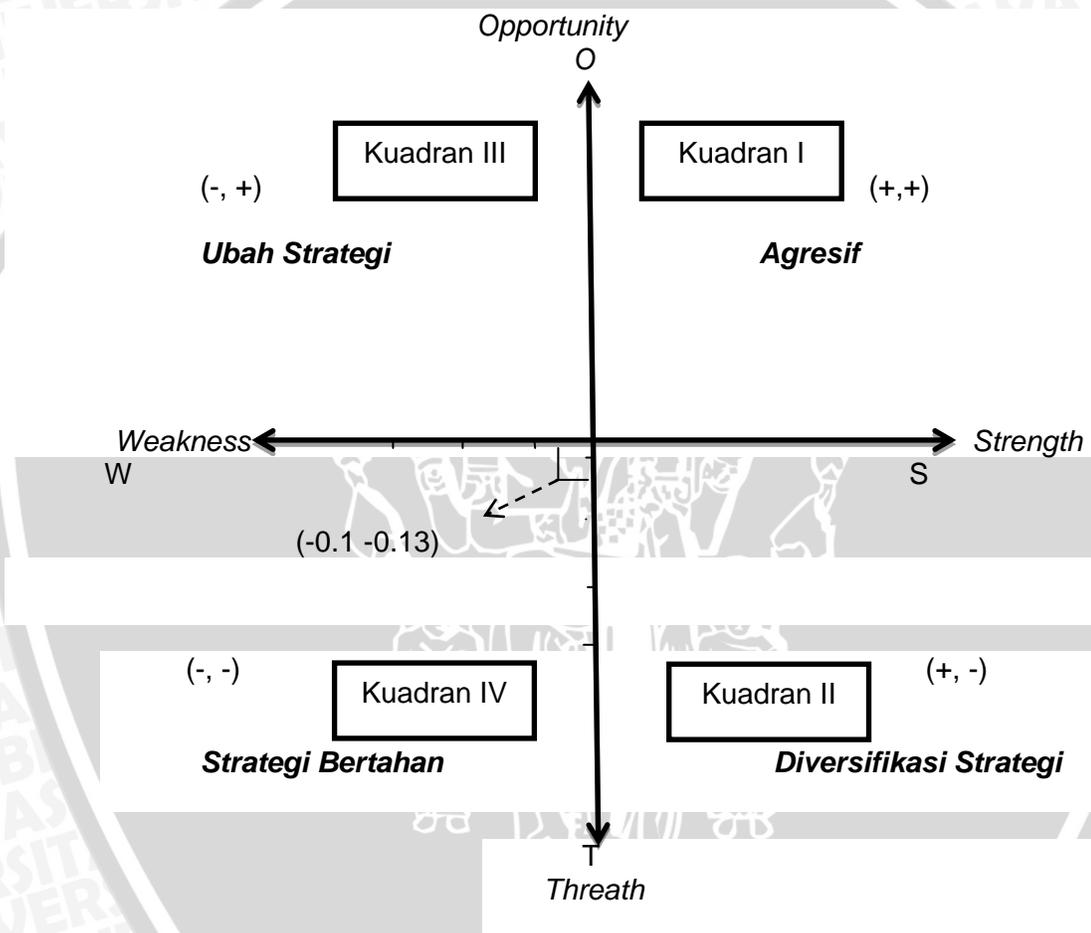
1. Meningkatkan kualitas tenaga kerja secara teknis melalui kegiatan pembinaan untuk memaksimalkan produksi dan daya saing produk.
2. Menjalinkan kerjasama dengan masyarakat sekitar dalam rangka menjaga keharmonisan dan menambah kesempatan kerja.

5.6 Analisis Diagram SWOT

Dari hasil pengolahan data faktor internal dan faktor eksternal pada usaha pengolahan ikan, didapatkan skor masing-masing faktor adalah sebagai berikut:

- a. skor dari faktor kekuatan = 1.83
- b. skor dari faktor kelemahan = 1.93
- c. skor dari faktor peluang = 1.77
- d. skor dari faktor ancaman = 1.9

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha pengolahan ikan, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT. Diperoleh: Sumbu (x) sebagai faktor internal sebesar $1.83 - 1.93 = -0.1$ dan Sumbu (y) sebagai faktor eksternal sebesar $1.77 - 1.9 = -0.13$. Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada gambar 17.



Gambar 17. Diagram Analisis SWOT

Penjelasan:

Berdasarkan diagram analisis SWOT diatas, maka usaha berada pada kuadran IV. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha harus meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

5.7 Peningkatan Produksi dan Pendapatan Pengusaha Pengolahan

Berdasarkan analisis SWOT pada usaha pengolahan ikan di UD.Sinar Jaya didapat hasil pada kuadran IV yaitu pada strategi bertahan. Berikut ini adalah implementasi strategi yang dapat dilakukan UD.Sinar Jaya dalam meningkatkan produksi dan pendapatan usahanya.

- **Memanfaatkan penyuluhan dan pelatihan dari PPL untuk meningkatkan kualitas tenaga kerja, daya saing produk dan pengelolaan keuangan yang baik.**

Pemerintah dapat lebih berperan dalam usaha pengembangan bisnis pengolahan ikan laut dengan melakukan pelatihan, bimbingan, dan pengawasan atau pendampingan yang dilakukan oleh PPL (Petugas Penyuluh Lapangan) kepada pihak perusahaan. PPL dapat melakukan pelatihan bagaimana melakukan pengolahan yang benar baik teknis maupun operasional dan pengaksesan pasar. Selain itu pemerintah harus melakukan pembinaan mengelola manajemen yang baik kepada paratenaga kerja agar dapat mengembangkan bisnisnya terutama dalam pengelolaan manajemen keuangan.

- **Menjalin kerjasama dengan masyarakat sekitar dalam rangka menjaga keharmonisan dan menambah kesempatan kerja.**

Strategi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa sebagian besar usaha pengolahan ikan laut di Kabupaten Gresik belum menjadi pekerjaan utama, sehingga pengolahan yang dilakukan tidak dilakukan secara intensif. Kesibukan karyawan pada pekerjaan lain menyebabkan karyawan kurang memperhatikan terkait dalam pekerjaan di perusahaan

tersebut. Untuk itu, diperlukan tenaga kerja yang lain untuk mengolah ikan sebagai produk kering dan untuk menjalin keharmonisan dalam masyarakat, maka perekrutan tenaga kerja sebaiknya diambil dari anggota masyarakat yang tidak mengusahakan sebagai petani.

- **Pengelolaan sumber daya alam dan limbah secara maksimal dengan pemerintah dan masyarakat.**

Strategi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa Kabupaten Gresik, Kecamatan Sidayu, terutama Desa Randuboto mempunyai potensi sumber daya alam yang sesuai untuk pengembangan usaha perikanan yang lain. Untuk penanganan limbah, pemerintah beserta masyarakat bekerjasama dengan membangun parit yang dihubungkan ke sungai, sehingga limbah berupa air sisa dari pengolahan yang umumnya berwarna keruh dan menimbulkan aroma tidak sedap tidak mengalir ke pemukiman warga, melainkan akan mengalir ke sungai.

- **Mempertahankan kualitas produk dan meningkatkan kerja sama dengan *supliyer* serta mempererat kemitraan untuk mempertahankan kontinuitas produksi dan dapat bertahan di pasaran.**

Upaya untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk ditujukan agar produk ini dapat bertahan dari persaingan dengan produk dari daerah lain dan juga untuk memenuhi tuntutan pembeli terhadap kualitas yang terus meningkat. Upaya-upaya yang dapat dilakukan antara lain dengan penerapan teknologi yang tepat dalam teknis pengolahan. Dimulai dari pemilihan bahan baku yang berkualitas masih bagus, pengolahan dan pengemasan. Kerjasama dengan

supliyersebagai wadah dari pemilik usaha pengolahan ikan di Desa Randuboto yang berperan dalam mengkoordinir para nelayan sehingga mencegah persaingan antar anggota.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di UD. Sinar Jaya Desa Randuboto, Kecamatan Sidayu, Kabupaten Gresikdapat diperoleh kesimpulan bahwa:

- Aspek teknis usaha ini berjalan dengan baik mulai dari persiapan sarana dan prasarana sampai pemasaran, namun beberapa alat produksi masih sederhana. Aspek manajemen bersifat sederhana dan manajemen keuangan yang masih kurang. Aspek pemasaran dengan saluran tidak langsung dan menggunakan promosi *personal selling*. Analisis aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang diperoleh hasil yang layak sehingga usaha ini baik untuk dikembangkan. Aspek sosial dan ekonomi memberikan dampak baik kepada masyarakat dengan menyerap tenaga kerja, dan aspek lingkungan menimbulkan limbah dan belum ada IPAL.
- Skor hasil analisis internal didapatkan faktor kekuatan sebesar 1.83 dan faktor kelemahan sebesar 1.93. Sedangkan analisis eksternal pada faktor peluang didapatkan nilai 1.77 dan faktor ancaman sebesar 1.9.
- Dari analisis IFAS dan EFAS usaha ini memiliki faktor kelemahan dan ancaman peluang lebih dominan sehingga usaha ini berada pada kuadran IV yang berarti usaha dapat dikembangkan dengan melakukan strategi WT yaitu usaha harus meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

6.2 Saran

Saran yang diberikan peneliti untuk mengembangkan usaha UD. Sinar Jaya desa Randuboto, Kecamatan Sidayu, Kabupaten Gresik adalah sebagai berikut:

- Perlu adanya teknologi pengeringan modern agar pada saat musim hujan proses penjemuran tidak terganggu dan produk dapat kering merata.
- Menambah tenaga kerja dan melakukan manajemen pengelolaan keuangan yang baik.
- Diharapkan melakukan promosi melalui berbagai media agar dapat meningkatkan jumlah konsumen.
- Dari segi sanitasi dan higienitas dalam proses produksi lebih ditingkatkan lagi agar lebih terjamin kebersihannya.
- Pada kemasan produk diupayakan lebih menarik lagi dan yang memenuhi standar betul agar tidak terjadi kecacatan produk saat diterima konsumen karena kemasan yang rusak.
- Perlu dilakukan penelitian lanjutan tentang pengembangan usaha pengolahan ikan laut di kecamatan lain yang ada di kabupaten Gresik.

DAFTAR PUSTAKA

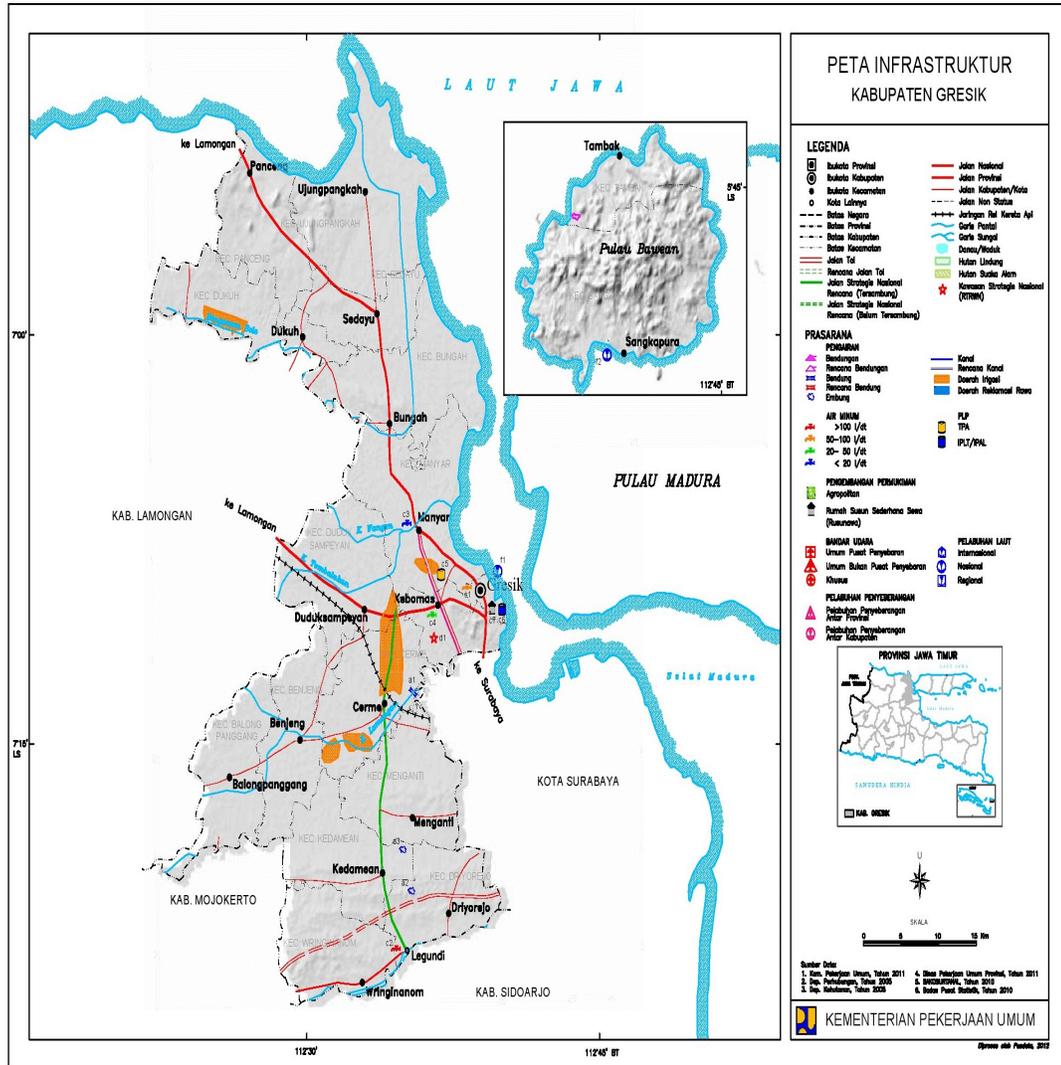
- Adi, V.Ap.Sapto, 2011. **Analisa Usaha Budidaya**. Pusat penyuluhan Kelautan dan Perikanan. Jakarta.
- Adwyah, Rabiatul, 2008. **Pengolahan dan Pengawetan Ikan**. Bumi Aksara: Jakarta.
- Al Qur'an. 1989. **Al Qur'an dan Terjemahannya**.Departemen Agama Republik Indonesia. CV. Toha Putra: Semarang.
- David, 2009.**Manajemen Strategis: Konsep. Ed ke-12**. Salemba Empat: Jakarta.
- David, F R. 2004. **Manajemen Strategis Konsep-Konsep**.Terjemahan.PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Desa Randuboto. 2014. **Profil Desa Randuboto**.Gresik.
- Effendi, Irzal dan Oktariza, W, 2006. **Manajemen Agribisnis Perikanan**. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Garrison, dkk, 2008. **Managerial Accounting**.Penerjemah : Nur Hinduan. Salemba Empat: Jakarta.
- Google Image. 2015. **Ikan Hiu**.Diakses tanggal 19 Maret 2015.
- Google Image. 2015. **Ikan Manyung**.Diakses tanggal 19 Maret 2015.
- Google Image. 2015. **Ikan Pari**.Diakses tanggal 19 Maret 2015.
- Hanafiah, A.M dan A.M Saefuddin, 1986.**Tata Niaga Hasil Perikanan**. Ed. I, Cetakan II.UI-Press Jakarta.
- Hunger, J. David and Thomas L Wheelen. 2003. **Manajemen Strategis**. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Husnan, S dan Muhammad S. 2000. **Studi Kelayakan Proyek**. Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN: Yogyakarta.
- Kasmir & Jakfar, 2004.**Studi Kelayakan Bisnis**. Kencana: Jakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. **Studi Kelayakan Bisnis**. Prenada Media-Kencana:Bogor.
- Komariyah, 2004.**Formulasi Strategi Usaha Pengolahan Hasil Perikanan Laut Secara Tradisional di Kota Pekalongan**. Universitas Diponegoro. Semarang.

- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane, 2008. **Manajemen Pemasaran. Edisi 13 Jilid 1.** Erlangga: Jakarta.
- Kusuma, Afandi, 2013. **Sekilas Tentang Gresik.** Dalam <http://www.suaragresik.com>. Diakses pada tanggal 26 Januari 2015.
- Manik, Nurdin, 2003. **Beberapa Catatan Mengenai Ikan Pari.** Jurnal Oseana, Volume XXVIII, Nomor 4, 2003: 17-23. ISSN 02 16-1877.
- Manik, Nurdin, 2004. **Mengenal Beberapa Jenis Hiu.** Jurnal Oseana, Volume XXIX, Nomor 1, 2004: 17-23. ISSN 0216-1877.
- Mardiah, A, Huda, N dan Ahmad, R, 2008. **Mutu Protein dari “Flakes” Ikan Pari (Himantura sp).** Dalam <http://www.faperta.ugm.ac.id>. Diakses pada tanggal 26 Januari 2015.
- Nasution, S, 2002. **Metode Research (Penelitian Ilmiah). Cetakan Kelima.** Bumi Aksara: Jakarta.
- Neo, 2011. **Pengertian dan Jenis Penerimaan.** <http://jausaja.wordpress.com/2011/04/penerimaan-revenue/>. Diakses pada tanggal 31 Januari 2015.
- Primyastanto, Mimit. 2010. **Manajemen Agribisnis.** Universitas Brawijaya Press. Malang.
- Primyastanto, Mimit. 2011. **Feasibility Study Usaha Perikanan.** Universitas Brawijaya Press. Malang.
- Rangkuti, F, 2002. **Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.** Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.
- Raymond, dkk. 2012. **Analisis Pengembangan Usaha Pemindangan Ikan di Kecamatan Bekasi Barat.** Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Pedjajaran.
- Rianse, Usman, dan Abdi, 2009. **Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi.** Alfabeta: Bandung.
- Riyanto, B. 2010. **Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan.** Yayasan Badan Penerbit Universitas Yogyakarta. Yogyakarta.
- Sari, 2014. **Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan di UD. Sekarwangi Desa Klangonan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik Jawa Timur.** Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Senjaya, K. dan Ronny H. Mustamu, 2013. **Pengelolaan dan Pengembangan Usaha pada Perusahaan Pengolahan Ikan Bandeng di Sidoarjo.** Universitas Kristen Petra. Surabaya.

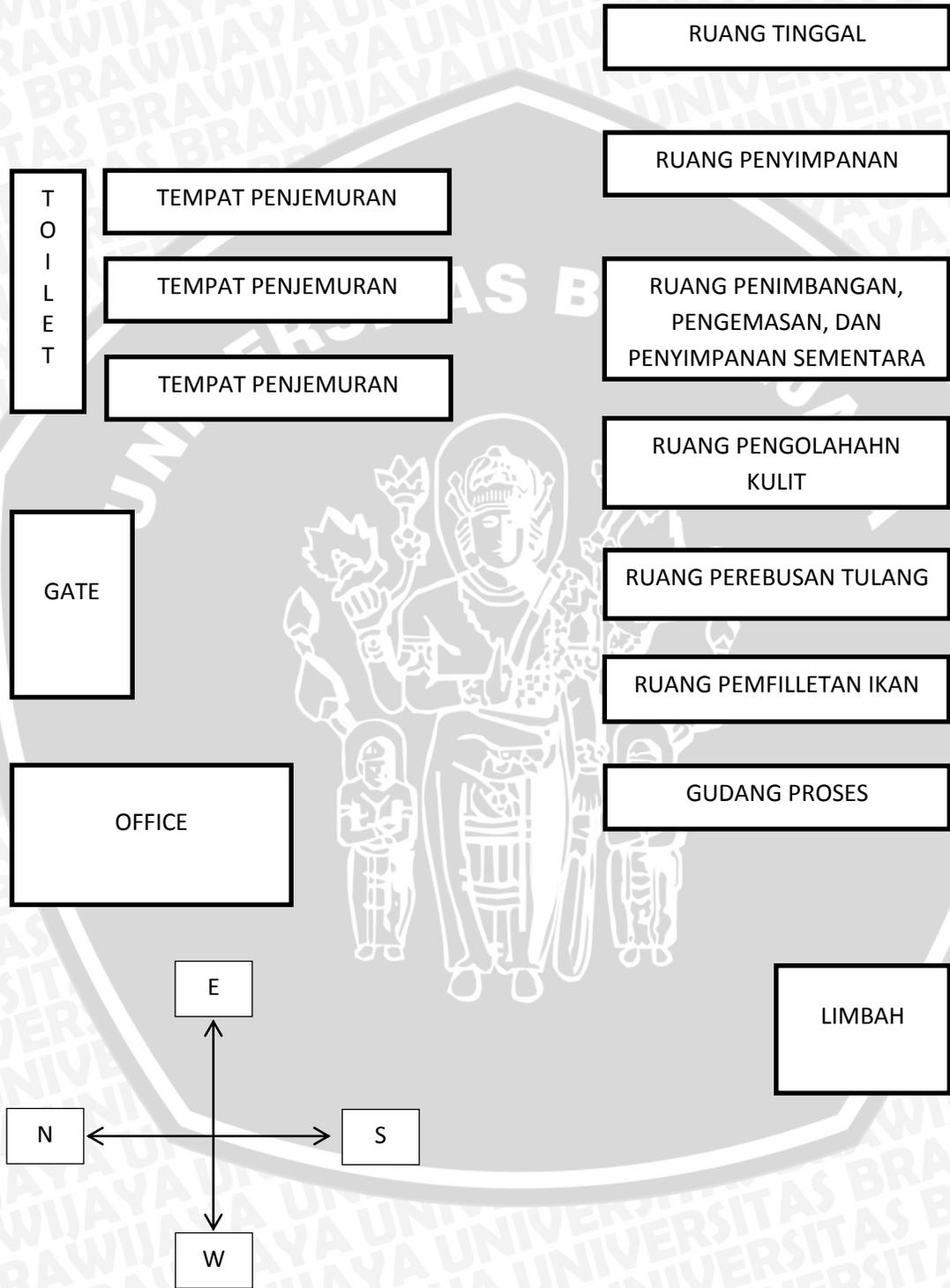
- Soekartawi, 2006. **Analisis Usahatani**. UI-Press: Jakarta.
- Sofyan, Iban, 2003. **Study Kelayakan Bisnis. Edisi Pertama**. Graha Ilmu: Yogyakarta.
- Sofyardi, 2010. **Buku Ajar Statistik Ekonomi**. Fakultas Ekonomi. Universitas Andalas. Padang.
- Suliyanto, 2010. **Studi Kelayakan Bisnis**. Andi: Yogyakarta.
- Susilowati, Indah, 2012. **Menuju Pengelolaan Sumberdaya Perikanan Berkelanjutan Yang Berbasis Pada Ekosistem: Studi Empiris di Karimunjawa, Jawa Tengah**. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Swasta B. dan Sukotjo. 1997. **Pengantar Bisnis Modern**. Liberti: Yogyakarta.
- Usman, Husaini dan Purnomo Setiady A, M, 2009. **Metode Penelitian Sosial**. Bumi Aksara: Jakarta.



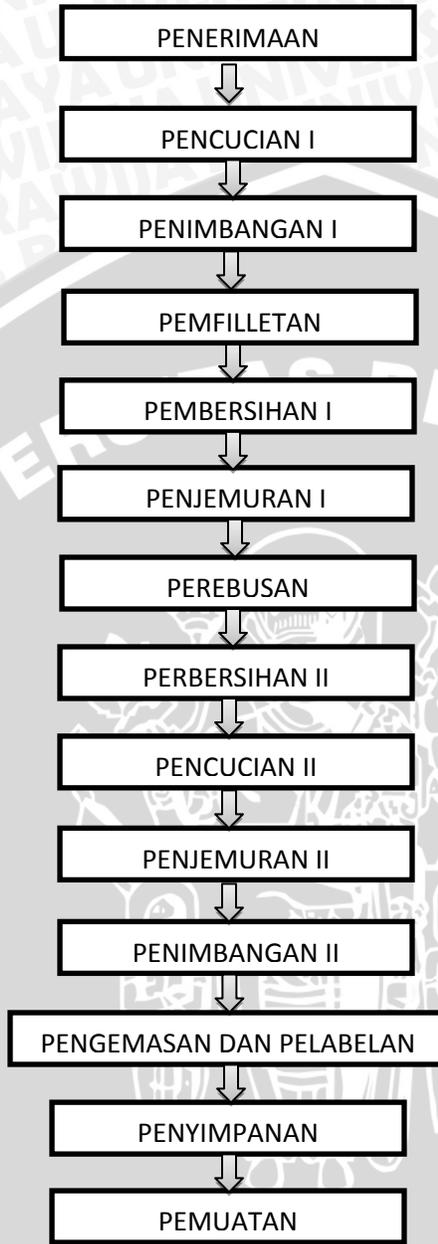
Lampiran 1. Peta Kabupaten Gresik



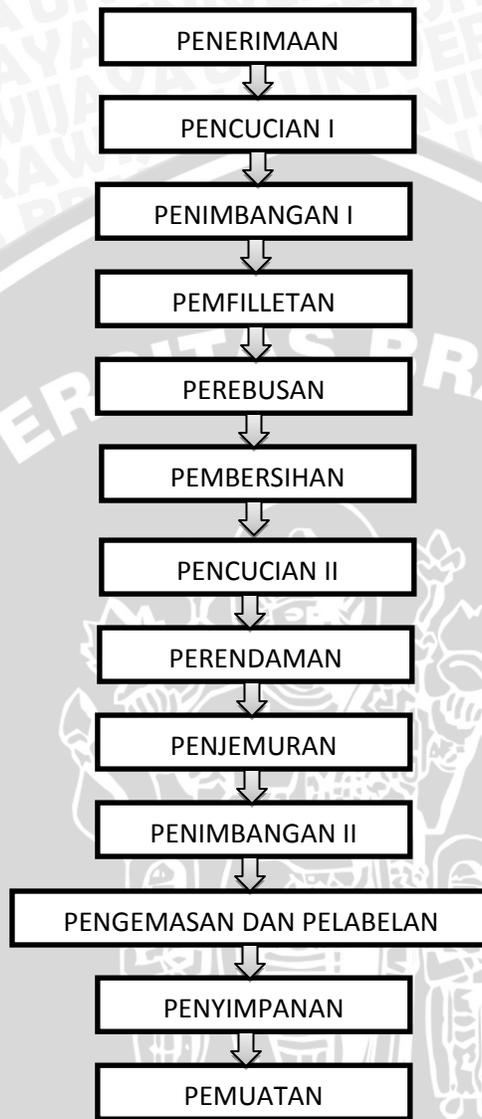
Lampiran 2. Lay Out Produksi



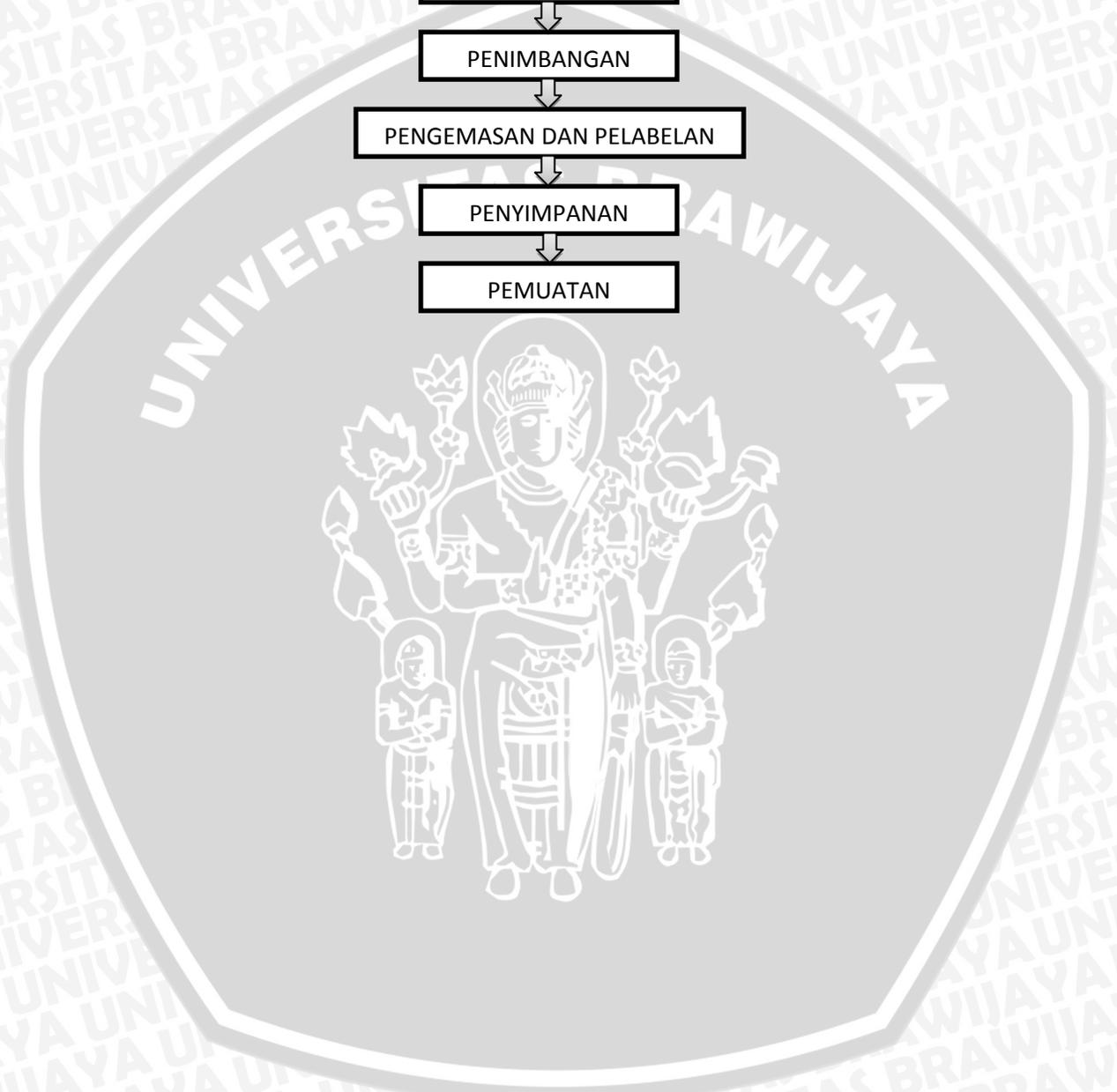
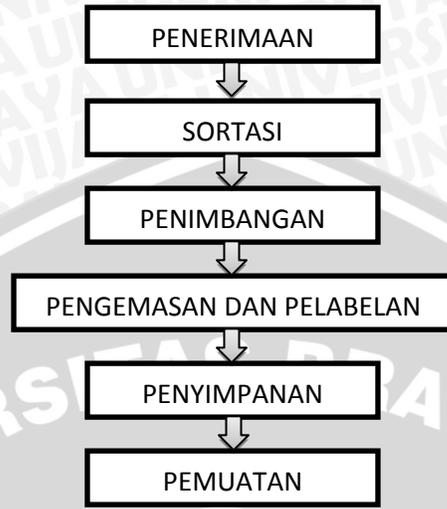
Lampiran 3. Diagram Alir Proses Kulit Ikan Hiu dan Ikan Pari



Lampiran 4. Diagram Alir Proses Tulang Ikan Hiu dan Pari



Lampiran 5. Diagram Alir Proses Ikan Manjung



Lampiran 6. Tabel Investasi Modal Tetap dan Penyusutan Per Tahun

No	Modal Investasi	Jumlah	Satuan	Harga(Rp/ Satuan)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan/ Tahun (Rp)
1.	Bangunan	4056	m ²	27.000	109.512.000	10	10.951.200
2.	Instalasi Listrik	1	Paket	1500.000	1.500.000	10	150.000
3.	Instalasi PDAM	1	Paket	1.500.000	1.500.000	10	150.000
4.	Telephone	1	Paket	1.500.000	1.500.000	10	150.000
5.	Pick Up	1	Unit	70.000.000	70.000.000	10	7.000.000
6.	Truck	1	Unit	190.000.000	190.000.000	10	19.000.000
7.	Container	1	Unit	17.000.000	17.000.000	10	1.700.000
8.	Kereta Dorong	1	Unit	150.000	150.000	10	15.000
9.	Selang Air	6	Unit	10.000	60.000	1	60.000
10.	Pisau Kecil	5	Unit	5.000	25.000	1	25.000
11.	Pisau Fillet	5	Unit	80.000	400.000	1	400.000
12.	Timbangan Digital	1	Unit	1.700.000	1.700.000	10	170.000
13.	Timbangan Jarum	1	Unit	2.800.000	2.800.000	10	280.000
14.	Kuali Besar	2	Unit	2.200.000	4.400.000	10	440.000
15.	Bak Plastik	8	Unit	30.000	240.000	1	240.000
16.	Tong/ Drum	12	Unit	150.000	1.800.000	5	360.000
17.	Kasak	20	Unit	2.000	40.000	1	40.000
18.	Keroan	20	Unit	1.000	20.000	1	20.000
18.	Talenan	10	Unit	50.000	500.000	1	500.000
20.	Pengaduk	2	Unit	5.000	10.000	1	10.000
21.	Serok	2	Unit	10.000	20.000	1	20.000
22.	Keranjang Basket	4	Unit	100.000	400.000	1	400.000
23.	Sepatu Boot	30	Unit	40.000	1.200.000	1	1.200.000
24.	Sarung Tangan	10	Unit	15.000	150.000	1	150.000
25.	Bambu	30	Unit	30.000	900.000	1	900.000
26.	Waring	1000	Unit	10.000	10.000.000	1	10.000.000
27.	Terpal	20	Unit	300.000	6.000.000	2	3.000.000
28.	Tungku	2	Unit	2.000.000	4.000.000	10	400.000
29.	Cool storage	1	Unit	300.000.000	300.000.000	10	30.000.000
30.	Mesin pompa air	1	Unit	2.500.000	2.500.000	4	625.000
31.	Tandon air	1	Unit	1.500.000	1.500.000	5	300.000
32.	Meja Tamu	1	Unit	250.000	250.000	5	50.000
33.	Kursi Tamu	3	Unit	1.500.000	4.500.000	5	900.000
34.	Meja Kerja	1	Unit	400.000	400.000	5	80.000
35.	Kursi Kerja	4	Unit	200.000	800.000	5	160.000

36.	Lemari	1	Unit	2.500.000	2.500.000	5	500.000
37.	Computer	1	Unit	3.500.000	3.500.000	4	875.000
38.	Printer	1	Unit	400.000	400.000	1	400.000
39.	Televisi	1	Unit	1.050.000	1.050.000	5	210.000
40.	Kalkulator	2	Unit	30.000	60.000	1	60.000
41.	Ac	1	Unit	3.000.000	3.000.000	5	600.000
42.	Sapu	2	Unit	25.000	50.000	1	50.000
43.	Tempat sampah	2	Unit	20.000	40.000	1	40.000
44.	Sapu pel	2	Unit	15.000	30.000	1	30.000
45.	Kemucing	1	Unit	5.000	5.000	1	5.000
Total					746.412.000		92.616.200

Total Investasi = Rp. 746.412.000,-

Total Penyusutan = Rp. 92.616.200,-



Lampiran 7. Tabel Modal Lancar Per Tahun

a. Tabel Biaya Tetap

No.	Jenis Biaya Tetap	Nilai (Rp)
1.	Biaya Penyusutan	92.616.200
2.	Honor Karyawan Tetap *	72.000.000
3.	Pajak Usaha	9.000.000
Total		173.616.200

*) Honor Karyawan Tetap = 3 orang x Rp. 2.000.000,- x 12 = 72.000.000,-

b. Tabel Biaya Tidak Tetap Per Tahun

No.	Jenis Biaya Tidak Tetap	Jumlah	Satuan	Harga/ Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Bahan Baku Ikan Pari	70.000	Kg	16.000	1.120.000.000
2.	Bahan Baku Ikan Hiu	95.000	Kg	17.000	1.615.000.000
3.	Bahan Baku Ikan Manyung	600	Kg	20.000	12.000.000
4.	Rekening Telephon	1	Paket	-	18.000.000
5.	Rekening Listrik	1	Paket	-	84.000.000
6.	Rekening PDAM	1	Paket	-	2.400.000
7.	Kardus MC	4.000	Biji	30.000	120.000.000
8.	Polybag	8.000	Biji	10.000	80.000.000
9.	Tali Rafia	90	Roll	15.000	1.350.000
10.	Kantong Plastic	1.000	Biji	5.000	5.000.000
11.	Garam	3.000	Kg	5.000	15.000.000
12.	Tawas	1.500	Kg	2.000	3.000.000
13.	Solar	3.000	Liter	8.000	24.000.000
14.	Bensin	1.000	Liter	8.000	8.000.000
15.	Gas	1.500	Liter	16.000	24.000.000
16.	Honor Karyawan Tidak Tetap	30	Orang	75.000	2.250.000
Total					3.134.000.000

Lampiran 8. Perhitungan Analisis Finansiiil Jangka Pendek Per Tahun

➤ **Modal Kerja**

$$\begin{aligned}\text{Modal Kerja} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Tidak Tetap} \\ &= \text{Rp. 173.616.200,-} + \text{Rp. 3.134.000.000,-} \\ &= \text{Rp.3.307.616.200,-}\end{aligned}$$

➤ **Modal Usaha**

$$\begin{aligned}\text{Modal Usaha} &= \text{Modal Kerja} + \text{Modal Investasi} \\ &= \text{Rp. 3.307.616.200,-} + \text{Rp. 746.412.000,-} \\ &= \text{Rp. 4.054.028.200,-}\end{aligned}$$

➤ **Biaya Total (*Total Cost*)**

$$\begin{aligned}\text{Biaya Total (TC)} &= \text{Biaya Tetap (FC)} + \text{Biaya Variabel (VC)} \\ &= \text{Rp. 173.616.200,-} + \text{Rp. 3.134.000.000,-} \\ &= \text{Rp. 3.307.616.200,-}\end{aligned}$$

➤ **Total Penerimaan (*Total Revenue*)**

No	Jenis Produk	Jumlah Produksi/ Kg	Harga/ Kg (Rp)	Penerimaan (Rp)
1.	Daging Hiu (A)	78.000	18.000,-	1.404.000.000,-
2.	Kulit Kering (B)	12.000	100.000,-	1.200.000.000,-
3.	Tulang Kering (C)	13.000	65.000,-	845.000.000,-
4.	Katak Manyung (D)	40	130.000,-	5.200.000,-
5.	Daging Pari (E)	52.000	17.000,-	884.000.000,-
Total				4.338.200.000,-

$$\text{Total penerimaan} = (\text{Rp. 1.404.000.000,-}) + (\text{Rp. 1.200.000.000,-}) +$$

$$(\text{Rp. 845.000.000,-}) + (\text{Rp. 5.200.000,-}) + (\text{Rp. 884.000.000,-})$$

$$= \text{Rp. 4.338.200.000,-}$$

Lampiran 8. (Lanjutan)

➤ **Revenue Cost Ratio (RC Ratio)**

$$\begin{aligned} \text{RC Ratio} &= \frac{\text{Total Penerimaan (TR)}}{\text{Total Biaya (TC)}} \\ &= \frac{\text{Rp. 4.338.200.000,-}}{\text{Rp. 3.307.616.200,-}} \\ &= 1.22 \end{aligned}$$

➤ **Keuntungan**

$$\begin{aligned} \text{Total Keuntungan } (\pi) &= \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Total Biaya (TC)} \\ &= \text{Rp. 4.338.200.000,-} - \text{Rp. 3.307.616.200,-} \\ &= \text{Rp. 1.030.583.800,-} \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. 4.338.200.000,-} - \text{Rp. 3.307.616.200,-} \\ &= \text{Rp. 1.030.583.800,-} \end{aligned}$$

$$\text{Zakat} = 2,5\% \times \text{Keuntungan } (\Pi)$$

$$\begin{aligned} &= 2,5\% \times \text{Rp. 1.030.583.800,-} \\ &= \text{Rp. 25.764.595,-} \end{aligned}$$

$$\text{EAZ} = \text{Keuntungan } (\Pi) - \text{Zakat}$$

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. 1.030.583.800,-} - \text{Rp. 25.764.595,-} \\ &= \text{Rp. 1.004.819.205,-} \end{aligned}$$

➤ **BEP Atas Dasar Sales dalam 1 Tahun**

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

Lampiran 8. (Lanjutan)

$$= \text{Rp. } 173.616.200,-$$

$$1 - \text{Rp. } 3.134.000.000,-$$

$$\text{Rp. } 4.338.200.000,-$$

$$= \text{Rp. } 173.616.200,-$$

$$1 - \text{Rp. } 0.722,-$$

$$= \text{Rp. } 173.616.200,-$$

$$\text{Rp. } 0.278,-$$

$$= \text{Rp. } 624.518.705,-$$

➤ **BEP Sales Mix**

-Perbandingan Nilai Penjualan

(A)	:	(B)	:	(C)	:	(D)	:	(E)
1.404.000.000,-	:	1.200.000.000,-	:	845.000.000,-	:	Rp. 5.200.000,-	:	884.000.000,-
270	:	231	:	162,5	:	1	:	170

➤ **BEP Sales Masing-Masing Produk**

BEP sales A = $\frac{\text{Perbandingan Penjualan Produk X BEP Total}}{\text{Perbandingan Total Penjualan}}$

$\frac{\text{Perbandingan Total Penjualan}}$

$$= 270 \times \text{Rp. } 624.518.705,-$$

$$834,5$$

$$= \text{Rp. } 202.061.174,-$$

$$\text{BEP sales B} = \frac{231 \times \text{Rp. } 624.518.705,-}{834,5}$$

$$834,5$$

$$= \text{Rp. } 172.874.560,-$$



Lampiran 8. (Lanjutan)

$$\begin{aligned} \text{BEP sales C} &= \frac{162.5}{834.5} \times \text{Rp. } 624.518.705,- \\ &= \text{Rp. } 121.610.892,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP sales D} &= \frac{1}{834.5} \times \text{Rp. } 624.518.705,- \\ &= \text{Rp. } 748.374,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP sales E} &= \frac{170}{834.5} \times \text{Rp. } 624.518.705,- \\ &= \text{Rp. } 127.223.702,- \end{aligned}$$

➤ **BEP Unit Masing-Masing Produk**

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit A} &= \frac{\text{BEP sales}}{\text{Harga produk}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 202.061.174,-}{18.000,-} \\ &= 11.225\text{Kg/ Tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit B} &= \frac{\text{BEP sales}}{\text{Harga produk}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 172.874.560,-}{100.000,-} \\ &= 1.728\text{Kg/ Tahun} \end{aligned}$$

Lampiran 8. (Lanjutan)

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit C} &= \frac{\text{BEP sales}}{\text{Harga produk}} \\ &= \frac{\text{Rp. 121.610.892,-}}{65.000,-} \\ &= 1.870\text{Kg/ Tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit D} &= \frac{\text{BEP sales}}{\text{Harga produk}} \\ &= \frac{\text{Rp. 748.374,-}}{130.000,-} \\ &= 5.8 \text{ Kg/ Tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit E} &= \frac{\text{BEP sales}}{\text{Harga produk}} \\ &= \frac{\text{Rp. 127.223.702,-}}{17.000,-} \\ &= 7.483 \text{ Kg/ Tahun} \end{aligned}$$

➤ **Rentabilitas**

$$\begin{aligned} R &= \frac{L}{M} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 1.030.583.800,-}}{\text{Rp. 3.307.616.200,-}} \times 100\% \\ &= 103.058.380.000,- \\ &= \frac{\text{Rp. 3.307.616.200,-}}{\text{Rp. 3.307.616.200,-}} \\ &= 31\% \end{aligned}$$

