

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA EKSTRAK SARI IKAN GABUS (*Channa striata*) DI STRIATA GROUP DESA BANJARARUM, KECAMATAN SINGOSARI, KABUPATEN MALANG, JAWA TIMUR

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

Oleh :

AYU ASHARI DAMANIK

NIM. 115080400111074



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2015

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA EKSTRAK SARI IKAN GABUS (*Channa striata*) DI STRIATA GROUP DESA BANJARARUM, KECAMATAN SINGOSARI, KABUPATEN MALANG, JAWA TIMUR

LAPORAN SKRIPSI

PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN

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

Oleh :

AYU ASHARI DAMANIK

NIM. 115080400111074



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2015

SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA EKSTRAK SARI IKAN GABUS (*Channa striata*) DI STRIATA GROUP DESA BANJARARUM, KECAMATAN SINGOSARI,
KABUPATEN MALANG, JAWA TIMUR

Oleh :
AYU ASHARI DAMANIK
NIM. 115080400111074

telah dipertahankan didepan penguji
Pada tanggal 14 Agustus 2015
dan dinyatakan telah memenuhi syarat
SK Dekan No. : _____
Tanggal : _____

Dosen Penguji I

Dr. Ir. Anthon Efani, MS
NIP. 19650717 199103 1 006
Tanggal:

Dosen Penguji II

Ir. H. Setiawan
NIP. 19540912 198212 1 001
Tanggal:

Menyetujui,

Dosen Pembimbing I

Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS
NIP. 19630820 198802 1 001
Tanggal:

Dosen Pembimbing II

Zainal Abidin, S.Pi, MP, M.BA
NIP. 1977022 1200212 1 008
Tanggal:

Mengetahui,
Ketua Jurusan

Dr. Ir. Nuddin Harahab, MP
NIP. 19610417 199003 1 001

PERNYATAAN ORISINALITAS

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

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



Malang, 14 Agustus 2015

Mahasiswa

Ayu Ashari Damanik
115080400111074

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih atas bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih:

1. Kepada Allah SWT, yang selalu memberikan berkah yang tidak ternilai dan selalu memberikan kekuatan kepada peneliti dalam menghadapi segala kesulitan selama proses pengerjaan laporan ini.
2. Kepada Kedua orang tua, kakak dan adik atas do'a, motivasi dan segala dukungan moril maupun spiritual.
3. Kepada Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia memberikan waktunya untuk membimbing penyusunan laporan Skripsi sehingga dapat terselesaikan.
4. Kepada Bapak Zainal Abidin, S.Pi, MBA, M.P selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia memberikan waktunya untuk membimbing penyusunan laporan Skripsi sehingga dapat terselesaikan.
5. Kepada Bapak Dr. Ir. Anthon Efani, MS dan Bapak Ir. H. Setiawan yang telah bersedia memberikan waktunya untuk menguji skripsi ini.
6. Kepada Bapak Agus pemilik Striata Group yang telah memberikan ijin, bimbingan serta bantuan selama pelaksanaan penelitian Skripsi ini.
7. Kepada sahabat – sahabat terdekat saya Himmatul 'Aliyah, Indriaty Sijabat, Fitri Handayani, Agata Fatmala, serta teman – teman seangkatan SEPK 2011.

Malang, 14 Agustus 2015

Penulis

RINGKASAN

AYU ASHARI DAMANIK. Strategi Pengembangan Usaha Ekstrak Sari Ikan Gabus (*Channa striata*) di Desa Banjararum, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang, Jawa Timur. (Di bawah bimbingan Dr.Ir. Agus Tjahjono, MS dan Zainal Abidin, S.Pi, MBA, MP).

Jumlah penduduk Indonesia mencapai kurang lebih 200 juta jiwa, dengan jumlah penduduk yang sangat tinggi tersebut tingkat konsumsi ikan mencapai 30 kg/orang/tahun. Tingginya tingkat konsumsi masyarakat tersebut dikarenakan ikan mengandung sumber protein yang dibutuhkan oleh tubuh. Selain dimanfaatkan sebagai bahan pangan, ikan juga ada yang dimanfaatkan sebagai obat-obatan, salah satunya adalah ikan gabus (*Channa striata*). Ikan gabus diketahui mengandung senyawa-senyawa penting yang berguna bagi tubuh. Ikan gabus segar mengandung protein sebesar 25,1%, sedangkan 6,224% dari protein tersebut berupa albumin. Jumlah ini sangat tinggi dibanding sumber protein hewani lainnya. Albumin dibutuhkan untuk perkembangan sel maupun pembentukan jaringan sel baru, mempercepat pemulihan jaringan sel tubuh seperti akibat luka dan memelihara keseimbangan cairan di dalam pembuluh darah.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis: kondisi faktual usaha baik dari aspek produksi, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansial serta legalitas usaha ekstrak sari ikan gabus. Faktor *internal* dan *eksternal* yang mempengaruhi usaha ekstrak sari ikan gabus dan menentukan strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus di "Striata Group".

Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* dengan menentukan responden yang dipilih adalah pemilik usaha dan tenaga kerja. Teknik pengumpulan data meliputi wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif yang meliputi aspek produksi, manajemen, pemasaran, finansial jangka pendek dan jangka panjang, analisis SWOT dan pengembangan bisnis.

Aspek produksi pada usaha ini sudah baik terlihat dari persiapan pengadaan bahan baku, persiapan sarana dan prasarana, sampai pada kegiatan produksi ekstrak sari ikan gabus. Aspek pemasaran pada usaha ini cukup baik terlihat dari hasil produksi ekstrak sari ikan gabus yang selalu habis setiap diproduksi. Aspek manajemen pada usaha ini masih sederhana, karena usaha ini merupakan usaha perseorangan dan pembagian tugas yang belum jelas. Terdapat kendala dari faktor internal dan eksternal pada usaha ini. Kendala internal yaitu alat ekstraksi yang mahal dan tenaga kerja yang kurang terampil. Sedangkan kendala eksternal yaitu belum banyak pembudidaya ikan gabus karena selama ini hanya tergantung dari tangkapan di alam.

Analisis strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus dengan SWOT didapatkan menggunakan strategi agresif, yaitu menggunakan kekuatan dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki. Mengevaluasi dari aspek finansial usaha ini layak untuk dijalankan 10 tahun yang akan datang, karena menguntungkan terlihat

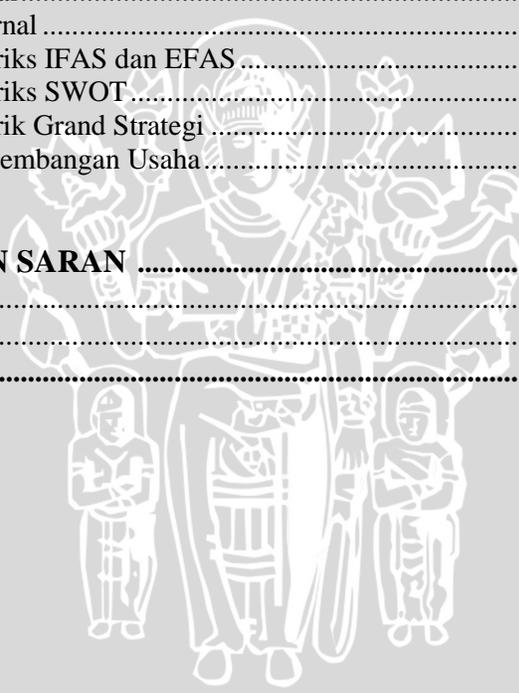
dari besarnya nilai Rentabilitas 19,04% berada diatas tingkat suku bunga dan NPV>0 sebesar Rp 42.039.380.



DAFTAR ISI

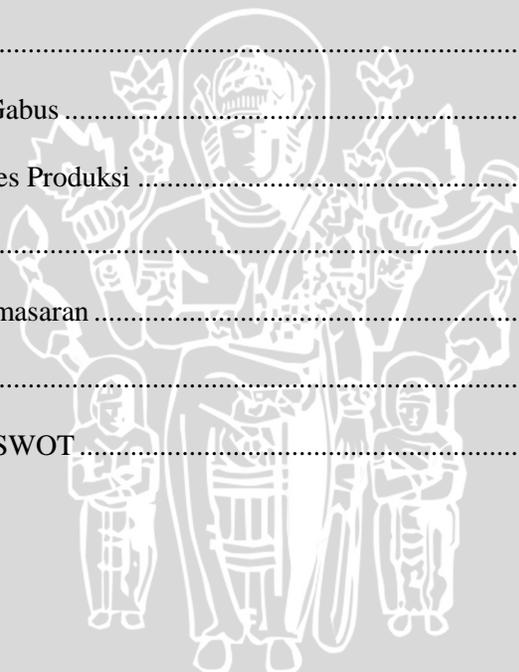
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan	4
1.5 Tempat dan Waktu Penelitian	5
2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Ikan Gabus	7
2.3 Ekstrak Sari Ikan Gabus	9
2.4 Studi Kelayakan Usaha.....	11
2.5 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis	12
2.6 Perumusan Strategi Pengembangan Usaha.....	20
2.7 Analisis SWOT	21
2.8 Kerangka Berpikir.....	22
3. METODE PENELITIAN.....	23
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	23
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	24
3.4 Metode Pengambilan Data.....	25
3.5 Metode Pengumpulan Data.....	26
3.6 Metode Analisis Data.....	28
3.6.1 Deskriptif Kualitatif.....	29
3.6.2 Deskriptif Kuantitatif.....	33
4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	47
4.1 Letak Geografis dan Keadaan Topografi.....	47
4.2 Keadaan Penduduk	48
4.3 Sejarah dan Perkembangan Usaha	50
5. HASIL DAN PEMBAHASAN	52
5.1 Aspek Produksi	52
5.1.1 Sarana Produksi	52

5.1.2 Prasarana Produksi	53
5.1.3 Faktor Produksi	55
5.1.4 Tahapan Proses Produksi	56
5.2 Aspek Pemasaran	62
5.3 Aspek Manajemen	67
5.3.1 Perencanaan	67
5.3.2 Organisasi	69
5.3.3 Penggerakan	70
5.3.4 Pengawasan	71
5.4 Aspek Finansiil	72
5.4.1 Analisis Finansiil Jangka Pendek	72
5.4.2 Analisis Finansiil Jangka Panjang	77
5.5 Aspek Hukum	80
5.6 Strategi Pengembangan Usaha	80
5.6.1 Faktor Internal	81
5.6.2 Faktor Eksternal	83
5.6.3 Analisis Matriks IFAS dan EFAS	85
5.6.4 Analisis Matriks SWOT	87
5.6.5 Analisis Matrik Grand Strategi	89
5.6.6 Strategi Pengembangan Usaha	90
6. KESIMPULAN DAN SARAN	92
6.1 Kesimpulan	92
6.2 Saran	93
DAFTAR PUSTAKA	94



DAFTAR GAMBAR

Tabel	Halaman
1. Ikan Gabus	8
2. Struktur Albumin	10
3. Kerangka Berpikir.....	22
4. Matrik Grand Strategi	41
5. Penerimaan Bahan Baku	57
6. Pembersihan Ikan Gabus.....	58
7. Sari Ikan Gabus.....	59
8. Produk Sari Ikan Gabus	60
9. Diagram Alir Proses Produksi	61
10. Kemasan Produk	63
11. Skema Saluran Pemasaran	65
12. Struktu Organisasi.....	69
13. Diagram Analisis SWOT.....	90



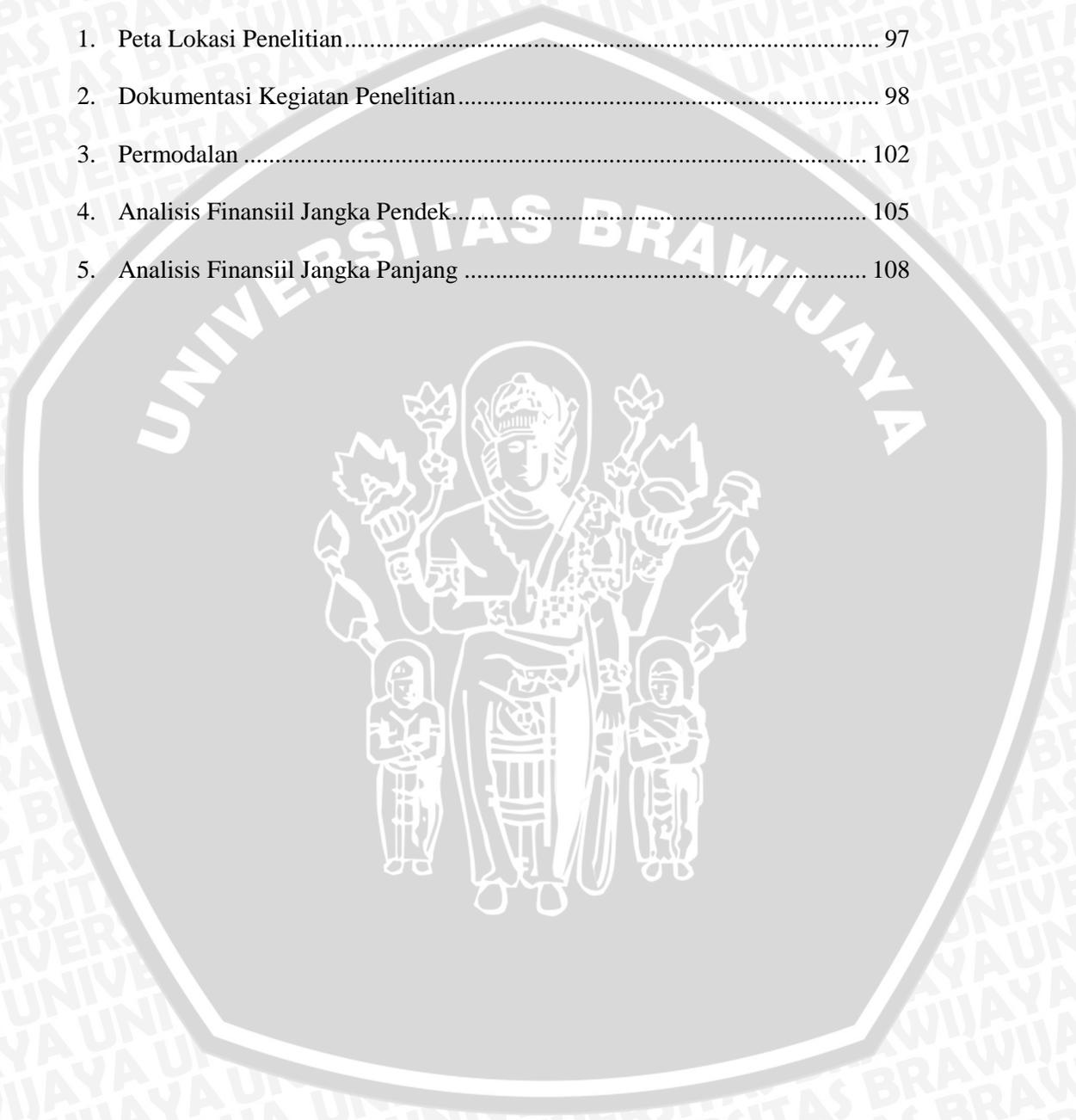
DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Komposisi Kimia Ikan Gabus.....	9
2. Analisis Data yang Digunakan.....	29
3. Aspek Produksi.....	30
4. Aspek Pemasaran.....	31
5. Aspek Manajemen.....	32
6. Faktor Internal.....	43
7. Faktor Eksternal.....	44
8. Matrik SWOT.....	45
9. Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama.....	48
10. Jumlah Penduduk Berdasarkan Pendidikan.....	49
11. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata pencaharian.....	49
12. Sarana.....	53
13. Prasarana.....	85
14. IFAS.....	86
15. EFAS.....	88



LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Peta Lokasi Penelitian.....	97
2. Dokumentasi Kegiatan Penelitian.....	98
3. Permodalan	102
4. Analisis Finansil Jangka Pendek.....	105
5. Analisis Finansil Jangka Panjang	108



1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar di dunia yang memiliki potensi sumberdaya alam yang melimpah. Namun, kenyataannya saat ini pemanfaatan dan pengelolaannya belum dilakukan secara optimal. Hal tersebut menjadi tantangan bagi Indonesia untuk mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi negara. Menurut Weebly (2009), sektor yang mempunyai potensi besar untuk dijadikan tumpuan pembangunan ekonomi berbasis sumber daya alam adalah sektor perikanan. Pemberdayaan disektor perikanan dengan industri yang tepat, akan dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi perekonomian dan pembangunan Indonesia. Sektor perikanan sebagai penyedia bahan baku, sedangkan industri mengolah hasil perikanan untuk memperoleh nilai tambah.

Menurut Santosa dan Martina (2010), jumlah penduduk Indonesia mencapai kurang lebih 200 juta jiwa, dengan jumlah penduduk yang sangat tinggi tersebut tingkat konsumsi ikan mencapai 30 kg/orang/tahun. Tingginya tingkat konsumsi masyarakat tersebut dikarenakan ikan mengandung sumber protein yang dibutuhkan oleh tubuh. Selain dimanfaatkan sebagai bahan pangan, ikan juga ada yang dimanfaatkan sebagai obat-obatan, salah satunya adalah ikan gabus (*Channa striata*).

Ikan gabus atau dengan nama latin *Channa striata* merupakan salah satu komoditas air tawar yang mempunyai nilai ekonomi tinggi. Bentuk tubuh ikan gabus bulat memanjang, dan dibagian posterior (pangkal ekor, bawah perut) pipih. Tubuh bagian punggung berwarna coklat kehitaman dan bagian perut putih kecoklatan.

Ikan ini mudah ditemukan di perairan umum seperti danau, rawa, dan sungai. Ikan gabus termasuk jenis ikan carnivora karena makanannya berupa ikan-ikan kecil dan insecta air (Ulandari, 2011).

Ikan gabus diketahui mengandung senyawa-senyawa penting yang berguna bagi tubuh. Menurut Suprayitno (2008), ikan gabus segar mengandung protein sebesar 25,1%, sedangkan 6,224% dari protein tersebut berupa albumin. Jumlah ini sangat tinggi dibanding sumber protein hewani lainnya. Albumin dibutuhkan untuk perkembangan sel maupun pembentukan jaringan sel baru, mempercepat pemulihan jaringan sel tubuh seperti akibat luka dan memelihara keseimbangan cairan di dalam pembuluh darah. Albumin tersebut diperoleh dengan proses ekstraksi. Ditambahkan oleh Ciptarini dan Nina (2006), ekstrak sari ikan gabus dapat diartikan sebagai substansi (cairan) yang keluar dari jaringan ikan gabus selama pemrosesan dan telah melalui alat penyaringan. Ekstraksi albumin atau sari ikan gabus tersebut kemudian dimanfaatkan sebagai obat penyembuh luka, pasien operasi dan bagi penderita hipoalbumin (rendah albumin). Oleh sebab itu, usaha ekstrak sari ikan gabus menjadi peluang usaha baru di bidang kesehatan.

Dalam perusahaan perikanan, bahan baku merupakan kebutuhan utama dalam proses produksi, karena bahan baku akan diolah menjadi produk jadi. Ikan merupakan suatu bahan pangan yang cepat mengalami proses pembusukan tidak terkecuali ikan gabus. Hal ini dapat terjadi karena susunan (komposisi) ikan seperti kandungan air yang tinggi dan kondisi lingkungan yang memungkinkan sebagai tempat pertumbuhan mikroba pembusuk. Sehingga untuk menjadikan ekstrak sari ikan gabus sebagai suatu usaha maka perlu dilakukan perencanaan yang efektif dan efisien agar mencapai tujuan sesuai cita-cita perusahaan.

Desa Banjararum, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang, Jawa Timur, terdapat *home industry* “Striata Group” yang bergerak pada usaha ekstrak sari ikan gabus. Usaha ini memiliki peluang yang menjanjikan karena tingginya permintaan pasar terhadap ekstrak sari ikan gabus, khususnya pasien di rumah sakit. Akan tetapi terdapat kendala dari faktor internal dan eksternal pada usaha tersebut. Kendala internal yaitu alat ekstraksi yang mahal dan tenaga kerja yang kurang terampil. Kendala eksternal yaitu belum banyak pembudidaya ikan gabus karena selama ini hanya tergantung dari tangkapan di alam. Dari kendala-kendala tersebut maka perlu dilakukan penelitian tentang strategi pengembangan usaha, untuk mencapai sasaran dan penanganan yang tepat agar kedepan dapat berkembang dan mampu bersaing dengan usaha sejenis.

1.2 Rumusan Masalah

Ikan gabus sebagai salah satu bahan pangan alternatif juga merupakan sumber albumin. Ikan gabus mengandung protein yang tinggi sebesar 25,1%, sedangkan 6,224% dari protein tersebut berupa albumin. Albumin yang terdapat pada ikan gabus dibutuhkan oleh tubuh manusia karena kadar albumin dalam darah manusia 3,5-5 g/dl, apabila kekurangan albumin maka dapat menyebabkan penyakit hipoalbumin. Di dalam ilmu kedokteran, albumin dimanfaatkan untuk perkembangan sel maupun pembentukan jaringan sel baru, mempercepat pemulihan jaringan sel tubuh seperti akibat luka dan memelihara keseimbangan cairan di dalam pembuluh darah. Berdasarkan uraian tersebut maka pemanfaatan ikan gabus sebagai obat-obatan dari ekstraksi albumin di Striata Group, mempunyai potensi usaha yang menjanjikan dan memungkinkan untuk dikembangkan, permasalahannya antara lain:

1. Bagaimana kondisi faktual usaha dari aspek produksi, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansil, legalitas, serta faktor *internal* dan *eksternal* yang mempengaruhi usaha ekstrak sari ikan gabus di “Striata Group”?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus di “Striata Group”?
3. Bagaimana perencanaan strategis finansil jangka panjang pada usaha ekstrak sari ikan gabus di “Striata Group”?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui kondisi faktual usaha baik dari aspek produksi, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansil, legalitas, serta faktor *internal* dan *eksternal* yang mempengaruhi usaha ekstrak sari ikan gabus di “Striata Group”.
2. Menganalisis strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus di “Striata Group”.
3. Mengevaluasi perencanaan strategis finansil jangka panjang pada usaha ekstrak sari ikan gabus di “Striata Group”.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat dan kegunaan bagi:

1. Perusahaan

Sebagai dasar pertimbangan atau masukan dalam mengambil keputusan untuk mencapai tujuan jangka panjang sebagai fokus utama dari kelancaran suatu usaha.

2. Pemerintah

Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan usaha di sektor perikanan, khususnya usaha perikanan yang menghasilkan produk kesehatan.

3. Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan wawasan atau bahan informasi, pembelajaran dan pengetahuan untuk penelitian lebih lanjut tentang hal pengembangan usaha dan potensi perikanan sebagai produk kesehatan.

1.5 Tempat Dan Waktu

Penelitian dilaksanakan di Striata Group Desa Banjararum, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Waktu pelaksanaannya pada bulan April sampai bulan Mei 2015.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai strategi pengembangan agribisnis pernah dilakukan oleh Wibowo (2011), yang berjudul “Analisis Usaha dan Alternatif Strategi Pengembangan Agribisnis Pembenihan Ikan Lele Dumbo Di Kecamatan Ceper Kabupaten Klaten”. Penelitian ini antara lain untuk mengidentifikasi kondisi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam sistem agribisnis pembenihan ikan lele dumbo dan merumuskan alternatif strategi pengembangan agribisnis pembenihan ikan lele dumbo. Data dianalisis menggunakan SWOT. Hasil yang telah dilakukan diketahui dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 2.625.045,- diperoleh penerimaan yang didapatkan sebesar Rp. 3.825.000,- pendapatan sebesar Rp. 1.199.955,- nilai R/C ratio didapatkan nilai 1,45. Untuk analisis SWOT didapatkan alternatif strategi yaitu mempertahankan kualitas produkbenih dan meningkatkan kerjasama dengan *stakeholder*, mempererat kemitraan untuk mempertahankan kontinuitas produk dan mampu mempertahankan pasar, melakukan pengawasan terhadap resiko usaha pembenihan ikan lele dumbo dengan pemerintahan, meningkatkan pengolahan usaha pembenihan melalui kerjasama dengan instansi yang terkait dalam rangka menambah daya saing produk benih dan meningkatkan kemampuan teknologi.

Menurut penelitian Swastawati (2011) tentang “Studi Kelayakan dan Efisiensi Usaha Pengasapan Ikan dengan Asap Cair Limbah Pertanian”, didapatkan hasil bahwa usaha produksi pengasapan ikan dengan asap cair dikatakan layak karena terbukti mempunyai keunggulan, keamanan dan dapat diterima oleh konsumen dengan hasil menguntungkan. Strategi yang diterapkan adalah dengan jaminan

keamanan, informasi gizi, harga terjangkau, promosi dan pengemasan yang baik. Jenis produksi, harga, kemasan dan rasa mempengaruhi tingkat penerimaan konsumen. Selain itu dapat dilihat dari NPV yang positif sebesar Rp 108.461.057, IRR yang lebih besar dari tingkat suku bunga sebesar 33,29% dan *payback period* yang kurang dari 3 tahun.

Sama halnya dengan penelitian Sukmo (2008) tentang Analisis Finansial Usaha Kerupuk. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas dapat diketahui bahwa usaha ini layak dilihat dari nilai NPV yang positif, IRR yang lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku sebesar 16% dan nilai NET B/C lebih dari satu. Penerimaan penurunan sebesar 10% tidak berpengaruh terhadap kelayakan investasi pada usaha kerupuk ini. Usaha ini masih layak apabila penurunan penerimaannya sampai batasan 20% artinya apabila terjadi penurunan penerimaan lebih dari 20% maka usaha ini dikatakan tidak layak untuk dijalankan. Dalam penelitian ini menghasilkan NPV positif sebesar Rp 791.515.216, IRR sebesar 25,78% dan NET B/C sebesar 1,25 serta *payback period*-nya 3 tahun 11 bulan. Sedangkan usaha skala besar menghasilkan NPV sebesar Rp 51.950.058, IRR sebesar 84,28%, NET B/C sebesar 4,52 dan PP 1 tahun 7 bulan 2 hari

2.2 Ikan Gabus (*Channa striata*)

Ikan gabus merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang mempunyai potensi tinggi terutama jika ditinjau dari sudut pandang pangan dan gizi. Ikan gabus banyak ditemukan diperairan umum dan belum dibudidayakan secara luas. Distribusinya di Indonesia hampir di seluruh daerah terutama Sumatera, Kalimantan dan Jawa. Ikan gabus sering juga disebut *snakehead fish* karena memiliki bentuk kepala seperti

ular. Profil kepala ini yang membedakan dengan spesies ikan lainnya (Firlyanti *et al.*, 2014).

Klasifikasi ikan gabus berdasarkan Saanin (1986), adalah sebagai berikut:

Kingdom : Animalia
Filum : Chordata
Kelas : Actinopterygii
Ordo : Perciformes
Family : Channidae
Genus : *Channa*
Spesies : *Channa striata*



Gambar 1. Ikan Gabus (*Channa striata*)

Ikan gabus bersifat karnivora dengan ciri-ciri fisik memiliki bentuk tubuh hampir bulat, panjang dan makin kebelakang berbentuk compressed. Bagian punggung cembung, perut rata dan kepala pipih seperti ular (*head snake*). Warna tubuh pada bagian punggung hijau kehitaman dan bagian perut berwarna krem atau putih. Sirip ikan gabus tidak memiliki jari-jari yang keras, mempunyai sirip punggung dan sirip anal yang panjang dan lebar. Sirip ekor berbentuk setengah lingkaran, sirip dada

lebar dengan ujung yang membulat. Panjang ikan gabus dapat mencapai 90-110 cm (Djuhandha, 1981).

Menurut Suprayitno (2008), ikan gabus segar mengandung protein sebesar 25,1%, sedangkan 6,224% dari protein tersebut berupa albumin. Jumlah ini sangat tinggi dibanding sumber protein hewani lainnya. Albumin yang terdapat pada ikan gabus dibutuhkan untuk perkembangan sel maupun pembentukan jaringan sel baru, mempercepat pemulihan jaringan sel tubuh seperti akibat luka dan memelihara keseimbangan cairan di dalam pembuluh darah. Ikan gabus diketahui juga mengandung senyawa-senyawa lain yang penting bagi tubuh manusia diantaranya air, lemak, vitamin dan mineral. Komposisi kimia ikan gabus (*Channa Stiata*) disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Komposisi Kimia Ikan Gabus per 100 g Bahan

Komposisi Kimia	Jumlah
Air (g)	69
Kalori (kal)	74
Protein (g)	25,2
Lemak (g)	1,7
Karbohidrat (g)	0
Besi (mg)	0,9
Kalsium (mg)	62
Fosfor (mg)	175
Vit. A (SI)	150
Vit. B1 (mg)	0,04

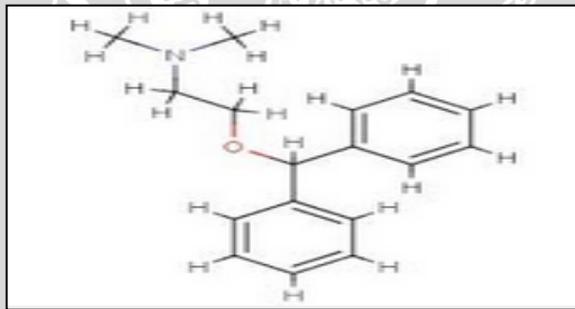
Sumber: Restiana dan Bukhari (2014)

2.3 Ekstrak Sari Ikan Gabus

Albumin merupakan protein plasma yang paling tinggi jumlahnya sekitar 60% dan memiliki fungsi yang sangat penting bagi kesehatan yaitu pembentukan jaringan sel baru, mempercepat pemulihan jaringan sel tubuh yang rusak serta memelihara

keseimbangan cairan di dalam pembuluh darah dengan cairan di dalam rongga interstisial dalam batasan-batasan normal, kadar albumin dalam darah 3,5-5g/dl. Kekurangan albumin dalam serum dapat mempengaruhi pengikatan dan pangangkutan senyawa-senyawa endogen dan eksogen, termasuk obat-obatan karena seperti diperkirakan distribusi obat keseluruhan tubuh itu pengikatannya melalui fraksi albumin (Nugroho, 2012).

Albumin merupakan protein plasma yang disintesis dalam hati. Berfungsi menjaga tekanan osmotik plasma serta mengangkut molekul melewati plasma (cairan ekstra sel) dan mengikat obat. Albumin dapat mengatasi berbagai penyakit luka bakar, pasca-operasi, patah tulang dan infeksi paru-paru. Albumin menjadi komoditas impor berharga tinggi dalam bentuk *Human Serum Albumin* (HSA) (Suprayitno, 2008). Adapun gambar struktur albumin dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Struktur Albumin

Albumin diperoleh dengan proses ekstraksi. Menurut Ciptarini dan Nina (2006), ekstrak ikan gabus dapat diartikan sebagai substansi (cairan) yang keluar dari jaringan ikan gabus selama pemrosesan dan telah melalui alat penyaringan. Ditambahkan oleh Suprayitno (2008), untuk memperoleh *crude* albumin dapat dilakukan dengan menggunakan ekstraktor vakum sehingga memperoleh rendemen

dan kualitas albumin yang lebih baik. Proses ekstraksi ikan gabus akan menghasilkan residu yang tidak dapat di ekstrak kembali untuk menghasilkan albumin, namun residu (daging, kulit, tulang dan kepala) ini masih memiliki kandungan albumin dan protein yang tinggi.

2.4 Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha adalah studi untuk melihat besaran nilai kelayakan dalam sebuah usaha yang dikembangkan. Studi ini dilakukan dengan melihat nilai kelayakan investasi bisnis yang dijalankan. Penelitian yang mendalam tentang dapat tidaknya atau layak tidaknya suatu rencana bisnis yang dilakukan dengan berhasil dan menguntungkan tidak hanya pada nilai ekonomis/finansial, akan tetapi cenderung melihat kemanfaatan yang lebih luas bagi daerah/lokasi dimana bisnis tersebut dilaksanakan (Sugabyo, 2007).

Studi kelayakan bisnis dari segi finansial digunakan untuk melakukan serangkaian perhitungan secara akurat, tepat, dan benar dari suatu investasi modal dengan membandingkan manfaat menggunakan berbagai kriteria investasi dengan aliran biaya. Pada dasarnya studi kelayakan investasi pada aspek finansial yaitu membandingkan investasi aliran kas yang masuk (Arifin & Johar, 2004).

Menurut Suratman (2000), studi kelayakan proyek adalah suatu penelitian yang bertujuan untuk memperkirakan keuntungan yang dihasilkan suatu proyek telah memadai bila dioperasionalkan atau sebaliknya tidak memadai artinya suatu proyek tersebut layak atau tidak layak untuk dijalankan. Penilaiannya berdasarkan pemberian rekomendasi sebaiknya proyek ini layak dijalankan atau sebaiknya ditunda terlebih dulu. Dalam studi kelayakan bisnis, ada beberapa hal yang perlu dilakukan antara lain:

- Ruang lingkup proyek yang dilakukan, untuk menentukan apakah proyek akan beroperasi.
- Cara untuk mendirikan proyek dalam menentukan apakah proyek akan ditangani sendiri atau diserahkan pada pihak lain.
- Evaluasi terhadap aspek-aspek yang menentukan berhasilnya seluruh proyek, untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan usaha.
- Sarana yang diperlukan oleh proyek, menyangkut kebutuhan proyek dan fasilitas-fasilitas pendukung.
- Hasil kegiatan proyek tersebut serta biaya-biaya yang harus ditanggung untuk memperoleh hasil tersebut.
- Akibat-akibat yang bermanfaat maupun yang tidak bermanfaat akibat adanya proyek tersebut (manfaat dan pengorbanan ekonomis dan sosial).

2.5 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

2.5.1 Aspek Produksi

Menurut Ibrahim (2003), aspek produksi merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Aspek yang berhubungan dengan pembangunan dari proyek yang direncanakan, baik dilihat dari faktor lokasi, luas produksi, proses produksi, penggunaan teknologi (mesin), maupun keadaan lingkungan yang berhubungan dengan proses produksi. Aspek teknis berfungsi untuk memahami dan mengevaluasi produk yang dihasilkan menjadi objek studi untuk menghasilkan produk diperlukan langkah praoperasional, seperti pemilihan dan penggunaan material (bahan baku), kriteria dan spesifikasi kualitas, proses produksi sampai dengan pemasaran.

Menurut Joerson (2003) dalam Heryansyah (2013), produksi adalah hasil akhir dari proses aktifitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa faktor produksi (*input*), dengan kata lain kegiatan produksi adalah kegiatan yang mengkombinasikan berbagai *input* untuk menghasilkan *output*. Hubungan antara input dan output dibentuk dalam persamaan, tabel atau grafik yang merupakan faktor produksi. Faktor produksi saling terkait antara satu dengan yang lainnya, apabila salah satu faktor tidak berjalan dengan baik maka proses produksi tidak akan berjalan dengan baik juga, salah satu faktor produksi yaitu tanah, modal dan tenaga kerja.

2.5.2 Aspek Pemasaran

Menurut Sofyan (2003), ruang lingkup aspek pemasaran meliputi posisi permintaan berupa perkembangan permintaan terhadap produk atau jasa yang akan ditawarkan di masa yang akan datang, posisi penawaran selama ini serta prospeknya dimasa yang akan datang. Analisis aspek pemasaran akan dilakukan dengan menggunakan bauran pemasaran, yaitu seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam sasaran.

Aspek pemasaran digunakan karena tidak ada usaha atau proyek bisnis yang berhasil tanpa adanya permintaan barang dan jasa yang diproduksi. Analisis pasar dan pemasaran bertujuan untuk mengetahui seberapa besar luas pasar yang ada, pertumbuhan, permintaan dan pangsa pasar dari produk tersebut (Umar, 2000).

a. Produk

Produk merupakan sesuatu yang memiliki nilai guna dan bisa ditawarkan, dimiliki, atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan. Dalam pemilihan jenis barang atau produk harus memperhatikan kebutuhan pasar. Hal tersebut berkaitan dengan

besarnya modal dan fasilitas yang tersedia, selera konsumen, kualitas barang atau produk dan menyesuaikan situasi dan kondisi pasar yang ada (Tohar, 2010).

Produk adalah suatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, untuk dikonsumsi dan dibeli untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Produk dapat diklasifikasikan dalam berbagai macam-macam misalnya barang. Produk barang misalnya dalam bentuk ciri, desain, mutu. Ciri produk digunakan untuk membedakan produk milik perusahaan sendiri dengan produk perusahaan pesaing. Mutu digunakan untuk menunjukkan dan mengunggulkan kemampuan sebuah produk untuk menjalankan fungsinya (Umar, 2000).

b. Penetapan harga

Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat menggunakan dan memiliki produk dan jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar, ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli. Nilai suatu barang atau jasa bisa berbeda di mata konsumen tergantung selera masing-masing. Keputusan mengenai harga dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Penentuan harga harus dapat sesuai dengan produk dan jasa yang diperjualbelikan sehingga menghasilkan laba. Harga merupakan faktor yang penting dalam membangun hubungan jangka panjang terhadap konsumen (Umar, 2000).

Menurut Ibrahim (2003), kesalahan dalam penetapan harga akan menyebabkan kesalahan dalam kelayakan usaha, oleh karenanya kebijakan dalam penetapan harga harus benar-benar diperhitungkan secara tepat dan benar. Kebijakan dalam penentuan harga adalah kegiatan yang amat penting, karena apabila harga terlalu tinggi, produk tersebut mengalami kesulitan dalam memasuki

pasar, demikian pula sebaliknya dengan harga yang terlalu rendah akan menyebabkan kerugian terhadap kegiatan usaha. Penentuan harga harus benar-benar diperhitungkan, termasuk besarnya keuntungan yang diinginkan.

c. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah perpindahan barang dari produsen ke konsumen akhir. Semakin panjang saluran pemasaran, biaya pemasaran akan semakin besar karena semakin banyak pelaku-pelaku yang ikut serta dalam kegiatan pemasaran. Penyebab dari biaya pemasaran semakin besar, tidak hanya dari biaya transportasi saja akan tetapi karena perpindahan produk berkali-kali dan setiap pelaku pasar mengambil keuntungan (Riana dan Baladina, 2005).

Fungsi dan saluran pemasaran adalah informasi, negosiasi, promosi, pembiayaan, pengambilan resiko dan kepemilikan. Fungsi ini menjadi dasar bagi intuisi grosir dan pengecer tertentu yang bisa terjadi sewaktu-waktu. Grosir dan pengecer dapat memutuskan penjualan secara langsung atau menggunakan satu atau lebih tingkat saluran perantara. Saluran pemasaran adalah keputusan yang penuh resiko dan akibat yang harus dihadapi perusahaan. Sistem saluran menciptakan tingkatan biaya dan penjualan yang berbeda. Perusahaan biasanya menganut suatu sistem pemasaran selama periode tertentu (Suyanto, 2004).

d. Distribusi

Distribusi merupakan salah satu dari faktor strategi fungsi marketing. Distribusi menyangkut tentang bagaimana cakupan pasar yang dapat dijangkau serta saluran distribusi seperti apa yang perlu dimanfaatkan. Keputusan perusahaan tentang distribusi menentukan bagaimana cara produk yang dibuat dapat dijangkau oleh pelanggannya. Perusahaan harus mengembangkan strategi untuk memastikan

bahwa produk yang didistribusikan kepada pelanggan berada pada tempat yang tepat (Amin, 2003).

Pemilihan tempat distribusi ditentukan oleh beberapa faktor. Diantaranya dekat dengan tempat bahan baku, karena hal tersebut dapat meminimalkan biaya angkutan kecil sehingga dapat mengurangi biaya produksi. Secara umum dalam pemilihan tempat biasanya dipilih karena lokasi strategis, dapat dikatakan sebagai lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen (Madura, 2001).

e. Strategi Pemasaran

Tujuan utama analisa strategi pemasaran adalah untuk mengetahui dukungan apa saja yang diperlukan agar pelanggan potensial mau membeli produk yang ditawarkan terutama pada kondisi persaingan yang sangat ketat seperti saat ini (Rangkuti, 2008). Ditambahkan dalam Kasmir dan Jakfar (2003), agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka sebelumnya perlu melakukan strategi bersaing tepat. Unsur strategi persaingan tersebut adalah menentukan segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi pasar (*positioning*), atau sering disebut STP.

f. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih antara harga di tingkat produsen dengan di tingkat konsumen. Margin pemasaran berbeda dengan biaya pemasaran meskipun ada kemungkinan besarnya margin pemasaran sama dengan biaya pemasaran. Terkadang margin pemasaran lebih kecil dari pada biaya pemasaran karena ada pelaku pasar yang menanggung kerugian (Riana dan Baladina, 2005).

2.5.3 Aspek Manajemen

Manajemen merupakan proses membuat perencanaan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan berbagai usaha dari anggota organisasi dan menggunakan semua sumberdaya organisasi untuk mencapai sasaran. *Planning* (merencanakan) dilakukan dengan menetapkan sasaran dan tindakan yang perlu untuk mencapai sasaran tersebut. *Organizing* (mengorganisasikan) merupakan proses memperkerjakan dua orang atau lebih untuk berkerja sama dealam cara terstruktur guna mencapai sasaran spesifik atau beberapa sasaran. *Actuating* (pergerakan) adalah proses mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan pekerjaan dari anggota kelompok atau seluruh organisasi. *Controlling* (pengendalian) merupakan proses untuk memastikan bahwa aktifitas sebenarnya sesuai dengan aktivitas yang direncanakan (Handoko, 2003).

a. Perencanaan (*Planning*)

Menurut Firdaus (2009), perencanaan adalah sebagai hasil pemikiran yang mengarah ke masa depan, menyangkut serangkaian tindakan berdasarkan pemahaman yang mendalam terhadap semua faktor yang terlibat dan yang diarahkan kepada sasaran khusus. Dengan kata lain, perencanaan adalah penentuan serangkaian tindakan berdasarkan pemilihan dari berbagai alternatif data yang ada, dirumuskan dalam bentuk keputusan yang akan dikerjakan untuk masa yang akan datang dalam usaha mencapai tujuan yang diinginkan.

Perencanaan berfungsi merencanakan apa saja yang kegiatan-kegiatan yang dijalankan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Perencanaan dijadikan sebagai dasar untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Perencanaan dilakukan dalam jangka pendek maupun jangka panjang (Wiyono, 2006).

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian berfungsi untuk mengorganisasi, mengkoordinasikan berbagai sumberdaya yang digunakan sesuai dengan rencana yang sudah disusun sebelumnya. Dalam organisasi, berbagai sumber daya digunakan untuk mendukung kegiatan yang akan dilaksanakan yang dapat berasal dari alam, manusia, modal, teknologi dan sebagainya (Wiyono, 2006).

Setelah para manajer menetapkan tujuan dan menyusun rencana untuk mencapainya, maka mereka perlu merancang dan mengembangkan suatu organisasi yang akan dapat melaksanakan berbagai program tersebut secara sukses. Pengorganisasian adalah 1) Penentuan sumberdaya-sumberdaya dan kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi, 2) Perancangan dan pengembangan suatu organisasi atau kelompok kerja yang dapat membawa hal-hal tersebut kearah tujuan, 3) Penugasan tanggungjawab tertentu dan 4) pendelegasian wewenang yang diperlukan kepada individu untuk melaksanakan tugasnya (Kasmir dan Jakfar, 2012).

c. Penggerakan (*Actuating*)

Penggerakan adalah tindakan untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pemimpin (manager) harus menggerakkan bawahannya (para karyawan) untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk, dan memberi motivasi (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Penggerakan merupakan suatu usaha menggerakkan orang untuk suka dan dapat bekerja mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Dalam menggerakkan orang agar mau bekerja bukanlah pekerjaan mudah, manager

harus memiliki kemampuan dan seni untuk menggerakkan mereka. Kemampuan dan seni ini disebut kepemimpinan (*leaderships*) (Umar, 2000).

d. Pengawasan (*Controlling*)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), pengawasan merupakan proses penentuan apa yang harus dicapai, yaitu standart, apa yang sedang dilakukan misalnya dalam pelaksanaan, menilai pelaksanaan dan perlu melakukan perbaikan-perbaikan, sehingga pelaksanaan sesuai dengan rencana, yaitu selaras dengan standar. Pengawasan merupakan fungsi terakhir yang harus dilakukan dalam manajemen, sebab dengan pengawasan dapat diketahui hasil yang telah tercapai, sehingga dapat mengukur seberapa jauh hasil yang telah dicapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan.

Pengawasan berfungsi untuk mengawasi pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan agar sesuai dengan rencana yang sudah ditetapkan. Mekanisme yang dilakukan adalah dengan membandingkan hasil yang dicapai dengan target yang ingin dicapai (Wiyono, 2006).

2.5.4Aspek Finansiiil

Aspek finansiiil merupakan hal-hal yang berhubungan dengan masalah keuangan yang diinvestasikan. Penilaian aspek keuangan meliputi penilaian sumber-sumber dana yang akan diperoleh, kebutuhan biaya investasi, pendapatan dan biaya yang dikeluarkan selama beberapa periode (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Aspek finansiiil yang akan digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek yaitu permodalan, biaya produksi, total penerimaan, *revenue cost ratio* (R/C *ratio*), keuntungan, rentabilitas dan *break event point* (BEP) serta analisis

jangka panjang yaitu *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), *net benefit cost ratio* (Net B/C), *payback period* (PP) dan analisis sensitivitas.

2.5.5 Aspek Hukum

Tujuan dari aspek hukum adalah meneliti keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki suatu usaha karena syarat membangun usaha harus memenuhi syarat atau prosedur yang telah ditentukan untuk mendirikan suatu usaha. Aspek hukum sangat penting untuk dilakukan sebelum menjalankan suatu usaha, prosedur-prosedur berkaitan dengan izin usaha harus dipenuhi sesuai dengan badan usaha yang akan dijalankan. Salah satu jenis badan usaha adalah badan usaha yang akan dijalankan perseorangan. Kelebihan dari usaha ini adalah pendiriannya mudah karena tidak memerlukan banyak orang, tidak diperlukan organisasi besar tetapi cukup dengan organisasi dan manajemen yang sederhana. Kelemahan usaha ini adalah kebutuhan modal hanya dari pemilik sendiri dan untuk mencari modal dari luar relatif sulit (Primyastanto, 2005).

2.6 Perumusan Strategi Pengembangan Usaha

Definisi strategi pertama kali dikemukakan oleh Chadler (1962:13), dalam rangkuti (1997), menyatakan bahwa strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi seluruh sumberdaya demi mencapai tujuan perusahaan. Terdapat beberapa konsep strategi untuk mencapai suatu tujuan tersebut, konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut:

- a. *Distinctive competence* yaitu suatu tindakan yang harus dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya.

- b. *Competitive advantage* yaitu suatu kegiatan spesifik yang harus dikembangkan oleh perusahaan untuk memperoleh nilai unggul dibandingkan dengan pesaingnya.

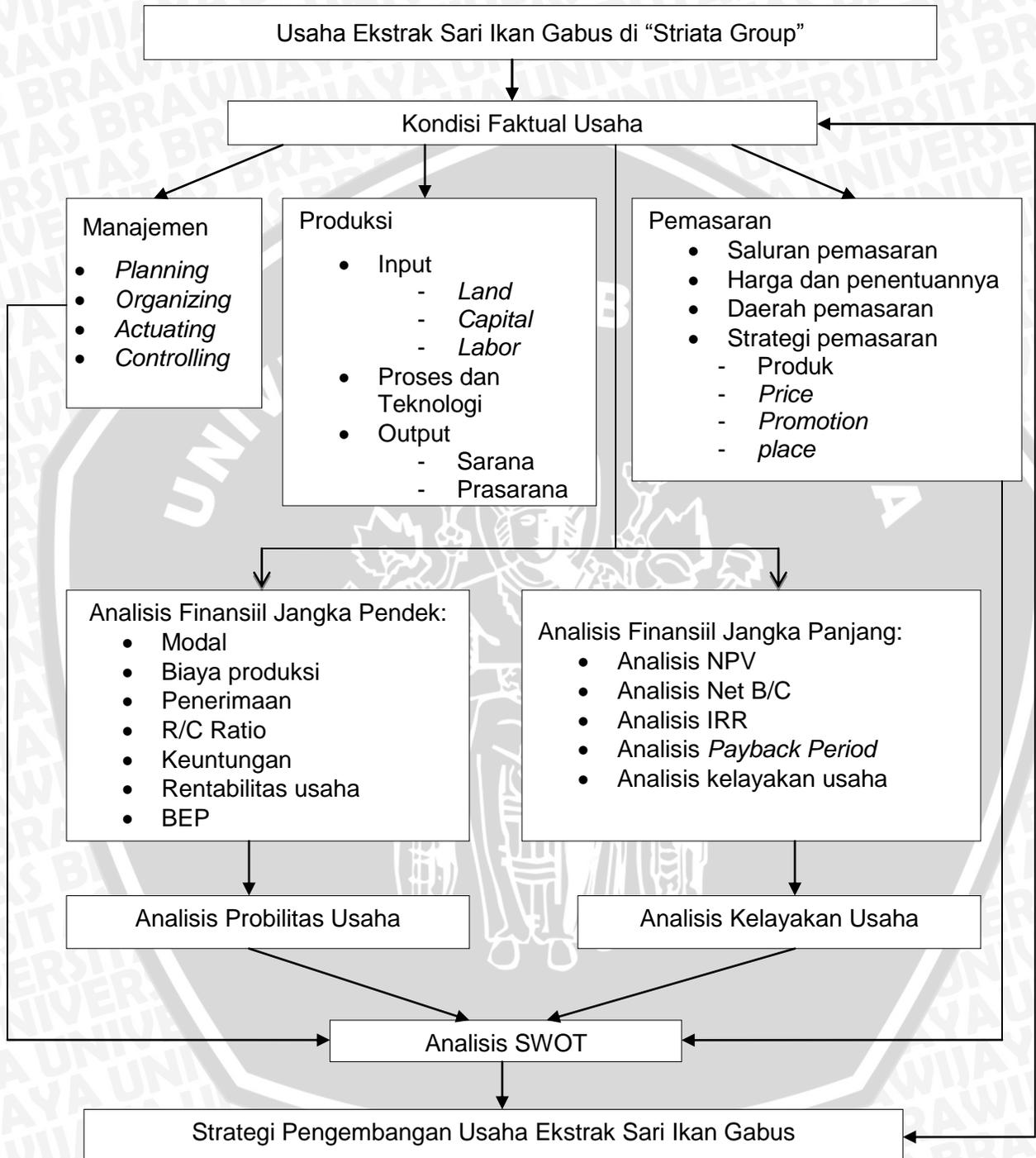
Konsep strategi yaitu suatu perumusan strategi digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan. Tujuan utama perencanaan strategis adalah untuk melihat kondisi suatu perusahaan secara obyektif baik kondisi internal maupun kondisi eksternalnya, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan eksternal yang sedang terjadi (Rangkuti,1997).

2.7 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan singkatan dari empat kata bahasa inggris yaitu *Strengths, Weakness, Opportunities, dan Threats*. Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal dari suatu usaha. Analisis ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari suatu usaha (Iwan, 2008).

Menurut Rangkuti (1997), analisis SWOT adalah suatu alat identifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi suatu usaha secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi perusahaan. Analisis SWOT 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.

2.8 Kerangka Berpikir



Gambar 3. Kerangka Berpikir

3. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April 2015 pada usaha perseorangan “Striata Group” di Desa Banjararum, Kecamatan singosari, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Penelitian ini menganalisis tingkat penjualan ekstrak sari ikan gabus yang diproduksi oleh Strita Group terhadap permintaan konsumennya. Dimana konsumen utama berasal dari pasien-pasien di rumah sakit yang berada di sekitar Malang maupun diluar Malang. Peneliti mengangkat tema Strategi Pengembangan Usaha untuk menganalisis permasalahan yang ditemukan pada Usaha Ekstrak Sari Ikan Gabus di Striata Group dan menemukan strategi alternatif apa yang harus dilakukan untuk mengembangkan usaha yang sedang dijalankan.

3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif, yaitu suatu penelitian yang bermaksud untuk memberikan uraian mengenai suatu gejala sosial yang diteliti. Peneliti mendekripsikan suatu gejala pada indikator-indikator yang dijadikan dasar untuk penelitian (Slamet, 2006).

Salah satu teknik dalam pengambilan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan kuisisioner dalam mengumpulkan data. Hasil dari kuisisioner tersebut akan diterjemahkan kedalam angka-angka, tabel-tabel, dan analisa statistik untuk menjawab tujuan dari suatu penelitian (Singarimbun dan effendi, 1989).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan studi kasus. Menurut Creswell (1998), studi kasus didefinisikan sebagai suatu kejadian yang mencakup individu, kelompok budaya atau potret kehidupan-kehidupan yang dilihat

secara spesifik. Tujuan studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus, ataupun status dari individu, yang kemudian dari sifat-sifat khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum. Didalam bukunya juga diungkapkan beberapa karakteristik dari studi kasus yaitu (1) mengidentifikasi kasus untuk dijadikan studi; (2) kasus yang ada merupakan sebuah “sistem yang terikat” oleh waktu dan tempat; (3) studi kasus menggunakan berbagai informasi dalam pengumpulan data untuk memberikan gambaran secara rinci dan mendalam tentang respon dari suatu peristiwa; (4) pendekatan studi kasus memerlukan waktu yang panjang dalam menganalisis suatu kasus yang sedang terjadi.

Pada penelitian deskriptif yang dilakukan, peneliti akan mendeskripsikan dan menginterpretasikan kondisi usaha saat ini berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sesuai dengan keadaan yang sebenarnya tentang aspek produksi, pemasaran, manajemen, finansil serta legalitas dalam usaha ekstrak sari ikan gabus Striata Group secara kuantitatif dan kualitatif termasuk faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha tersebut. Hal ini dimaksudkan untuk menjawab tujuan yang ada dalam penelitian ini.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Menurut Marzuki (1989), data dapat dibedakan berdasarkan sumbernya yaitu data primer dan data sekunder yang masing-masing akan diuraikan:

- **Data Primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya. Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data hasil wawancara dan observasi langsung. Dari hasil wawancara berupa sejarah berdirinya usaha, teknis

produksi, biaya yang dikeluarkan, pemasaran, manajemen, finansial dan legalitas yang dimiliki usaha dan didokumentasikan. Dari hasil observasi berupa kegiatan dan teknik pada usaha ekstrak sari ikan gabus Striata Group, mulai dari pra-produksi, produksi, hingga pemasaran.

- **Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh yang bukan diusahakan sendiri dalam pengumpulannya. Data sekunder dapat diperoleh melalui biro statistik, majalah, keterangan-keterangan atau publikasinya (Marsuki, 1989). Pada penelitian ini data sekunder diperoleh dari berbagai sumber yaitu buku, laporan skripsi, jurnal ilmiah, laporan tahunan Kementerian Kelautan dan Perikanan, kantor pemerintah daerah setempat tentang usaha ekstrak sari ikan gabus Striata Group, jumlah penduduk, keadaan geografis, dan keadaan umum daerah penelitian.

3.4 Sampel Penelitian Dan Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel akan dilakukan secara *purposive sampling*. Menurut Singarimbun dan Effendi (1989), *purposive sampling* dipilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu berdasarkan tujuan peneliti. Cara pengambilan sampel ini dengan memilih grup dari suatu populasi yang diteliti dengan pemilihan tersebut maka akan didapatkan sifat yang sesuai dengan sifat-sifat populasi. Dengan teknik pengambilan tersebut maka harus diketahui terlebih dahulu sifat-sifat populasi tersebut, dengan pengertian tersebut maka *purposive sampling* tidak akan digunakan jika belum mengetahui sifat-sifatnya.

Teknik pengambilan data secara *purposive sampling* ini dilakukan oleh peneliti dengan menentukan responden penelitian dengan beberapa alasan yaitu responden yang dipilih benar-benar mengetahui informasi tentang usaha ekstrak sari ikan

gabus di Striata Group. Responden mengetahui sejarah perkembangan usaha dan responden memiliki keterkaitan dengan usaha tersebut. Responden yang dipilih oleh peneliti pada usaha perseorangan ekstrak sari ikan gabus adalah pemilik usaha Striata Group, tenaga kerja dan petugas di kantor Desa Banjararum.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka.

a. Observasi

Menurut Nazir (2005), pengumpulan data dengan observasi secara langsung adalah cara pengambilan data dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk keperluan tersebut. Dalam menggunakan teknik observasi yang terpenting adalah mengandalkan pengamatan dan ingatan si peneliti.

Adapun observasi atau pengamatan langsung pada penelitian ini mengenai aspek produksi yang meliputi kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan proses ekstraksi ikan gabus, mulai dari persiapan sarana dan prasarana yang digunakan, mekanisme kerja, serta pengemasan produk sampai pemasaran produk ekstrak sari ikan gabus. Hal ini dilakukan untuk menjawab tujuan pertama dari penelitian ini.

b. Wawancara

Wawancara adalah metode untuk mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung kepada responden dan merupakan cara pengumpulan data dengan tanya jawab langsung yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan. Wawancara (*interview*) adalah pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung oleh pewawancara (pengumpul data) kepada responden (Nazir, 2005).

Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan memberi pertanyaan kepada responden penelitian yaitu pemilik usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group yang meliputi: data sejarah berdirinya usaha, aspek produksi, biaya yang dikeluarkan, modal yang digunakan, saluran pemasaran, struktur organisasi, pengawasan, pengarahan dan legalitas yang dimiliki Striata Group, serta hal-hal lain yang berkaitan dengan wawancara kepada responden. Wawancara ini dilakukan untuk menjawab tujuan pertama penelitian.

c. Dokumentasi

Menurut Nazir (2005), data berupa dokumen seperti ini bisa dipakai menggali informasi yang terjadi di masa silam. Peneliti perlu memiliki kepekaan teoretik untuk memaknai semua dokumen tersebut sehingga tidak sekedar barang yang tidak bermakna.

Dalam penelitian ini, dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan beberapa gambar bahan baku serta alat-alat yang digunakan dalam proses pembuatan ekstrak sari ikan gabus. Hal ini dilakukan untuk mendukung data yang dibutuhkan dalam menjawab tujuan yang ada dalam penelitian ini.

d. Studi Pustaka

Menurut Narbuko dan Achmadi (2007), setiap penelitian ilmiah akan banyak bersandarkan dan bergantung kepada kepustakaan. Dan akan dimaklumi bahwa hasil penelitian yang sudah ada belumlah bersifat final. Artinya masih terbuka kesempatan bagi orang lain untuk mengoreksi dan bila perlu menguji kembali hasilnya agar ada kesempurnaan. Untuk dapat mempersoalkannya harus betul-betul mendalami mengenai tulisan-tulisan dari kepustakaan. Dalam penelitian ini studi

pustaka diperoleh dari buku-buku, hasil penelitian (skripsi, tesis dan disertasi) serta jurnal-jurnal resmi.

Metode studi pustaka dilakukan untuk menunjang metode wawancara dan observasi yang telah dilakukan. Pengumpulan informasi yang dibutuhkan dalam mencari referensi-referensi yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian ini studi pustaka digunakan untuk memperoleh data tentang profil usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, jumlah penduduk, keadaan geografis daerah penelitian dan definisi serta manfaat dari ikan gabus. Hal ini digunakan untuk menjawab tujuan pertama dan kedua dari penelitian ini.

3.6 Metode Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu proses mencari dan menyusun data secara sistematis berdasarkan data yang telah diperoleh melalui wawancara, kondisi lapang, studi pustaka dan lain sebagainya. Analisis data mempermudah informasi yang akan disampaikan dalam hasil penelitian kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan menjabarkannya dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih data yang penting, dan membuat kesimpulan hasil penelitian untuk disampaikan kepada orang lain (Sugiyono, 2013).

Analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif, analisis data digunakan untuk menjawab tujuan yang ingin dicapai dalam permasalahan yang ada pada penelitian ini. Analisis data yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Data yang Digunakan

No.	Tujuan Penelitian	Aspek yang diteliti	Metode Analisis Data
1.	Mengetahui kondisi faktual usaha baik dari aspek produksi, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansil serta legalitas usaha ekstrak sari ikan gabus di "Striata Group"	<ul style="list-style-type: none"> • Teknis • Manajemen • Pemasaran • Hukum • Finansil 	Deskriptif Kualitatif
			Deskriptif Kuantitatif
2.	Mengetahui dan menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha ekstrak sari ikan gabus di "Striata Group".	Analisis SWOT	Deskriptif Kualitatif
			Deskriptif Kuantitatif
3.	Menganalisis strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus di "Striata Group"	Analisis SWOT	Deskriptif Kualitatif
			Deskriptif Kuantitatif

Dalam penelitian mengenai usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, merupakan kegiatan untuk menemukan strategi pengembangan yang tepat sasaran dan mencapai tujuan dari usaha yang telah dijalankan tersebut, dengan menggunakan data-data yang diperoleh.

3.6.1 Deskriptif Kualitatif

Menurut Basrowi dan Suwandi (2008), metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu. Data kualitatif yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Analisis data kualitatif pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha berdasarkan aspek produksi, aspek pemasaran, aspek manajemen dan legalitas usaha.

a. Aspek Produksi

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek produksi pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, akan dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum aspek yang berhubungan dengan pembangunan usaha, baik dilihat dari sarana dan prasarana, faktor input, proses produksi, penggunaan peralatan dalam kegiatan produksi dan output yang dihasilkan. Aspek produksi dimaksudkan sebagai data untuk mencapai tujuan pertama pada penelitian ini. Aspek produksi yang diteliti dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Aspek Produksi

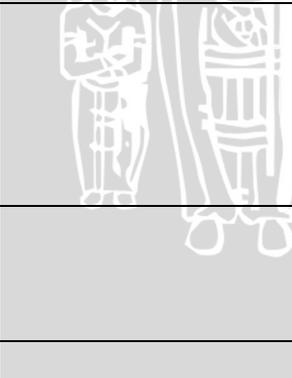
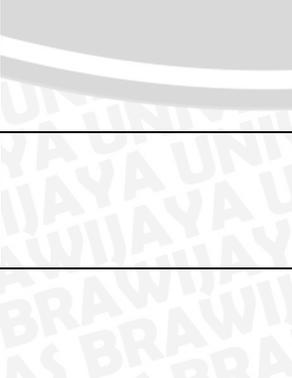
Aspek Produksi	Hasil	Ketentuan untuk Menyimpulkan
Input		Input suatu produksi yang baik jika jumlah, kualitas dan sumberdaya yang digunakan dapat menghasilkan output yang dimaksud
Proses produksi		Proses produksi pada dasarnya menjelaskan tahapan-tahapan proses yang diperlukan untuk menghasilkan produk atau output yang dimaksud
Output		Output dari proses produksi didasarkan pada penggunaan sumberdaya-sumberdaya yang digunakan untuk menghasilkan output sesuai yang dimaksud
Sarana dan Prasarana		Sarana dan prasarana yang baik harus mendukung usaha yang sedang dijalankan



b. Aspek Pemasaran

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek pemasaran pada usaha usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group akan dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum tentang produk, penetapan harga, saluran pemasaran, daerah pemasaran, strategi pemasaran dan margin pemasaran. Aspek pemasaran merupakan salah satu data yang diperlukan untuk menjawab tujuan pertama dari penelitian ini. Aspek pemasaran yang diteliti dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Aspek Pemasaran

Aspek Pemasaran	Hasil	Ketentuan untuk Menyimpulkan
Produk		Produk yang baik dipasarkan jika memiliki kemasan dan merek/label yang diharapkan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen
Penetapan Harga		Harga jual produk harus lebih tinggi dari harga pokok produk dan berpedoman pada harga yang beredar di pasar agar terjangkau disemua kalangan
Saluran Pemasaran		Saluran pemasaran yang baik jika saluran tersebut dapat menghubungkan antara produsen ke konsumen secara cepat dan tepat
Daerah Pemasaran		Daerah pemasaran yang baik apabila konsumen dapat dengan mudah memperoleh produk dan kemudian membelinya
Strategi Pemasaran		Strategi pemasaran yang baik jika sudah menentukan segmentasi pasar, menetapkan pasar sasaran, menentukan posisi pasar dan distribusi
Margin Pemasaran		Margin pemasaran yang baik apabila perbedaan harga jual produk dengan harga pokok produk tidak terlalu tinggi

c. Aspek Manajemen

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek manajemen pada usaha ekstraksi ikan gabus di Striata Group akan dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan pada usaha tersebut. Aspek manajemen dapat dikatakan layak jika sudah memenuhi fungsi manajemen. Selain itu, struktur organisasi dan jumlah tenaga kerja juga harus sesuai dengan kebutuhan usaha serta deskripsi jabatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Aspek ini merupakan salah satu data pendukung untuk menjawab tujuan pertama dari penelitian ini. Aspek manajemen yang diteliti dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Aspek Manajemen

Aspek Manajemen	Hasil	Ketentuan untuk Menyimpulkan
Perencanaan		Perencanaan yang baik jika mengarah ke masa depan dan bersifat fleksibel untuk kemajuan usaha
Pengorganisasian		Pemilihan bentuk organisasi yang baik harus sesuai dengan keadaan usaha yang sedang dijalankan dan memiliki struktur yang jelas
Penggerakan		Agar manajemen dapat berjalan dengan baik, pimpinan berperan penting dalam memberiarahan dan motivasi bagi pekerja
Pengawasan		Manajemen yang baik jika pengawasan dilakukan mulai dari kegiatan pra-produksi, produksi, sampai ke pendistribusian

d. Aspek Legalitas

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek legalitas pada usaha ekstraksi ikan gabus di Striata Group akan dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum tentang hukum atau izin- izin yang dimiliki, dan

sertifikat atau dokumen lainnya yang mendukung kegiatan usaha tersebut. Aspek legalitas merupakan salah satu data yang diperlukan untuk menjawab tujuan pertama dari penelitian ini.

3.6.2 Deskriptif Kuantitatif

Pendekatan kuantitatif adalah menggambarkan sesuatu berupa angka yang dapat digambarkan dalam bentuk statistik deskriptif. Pendekatan kuantitatif memakai kontrol berupa alat statistik, pengukuran, dan hasil-hasil yang relevan dengan rumus yang berlaku (Musianto, 2002).

Analisis data secara deskriptif kuantitatif dalam penelitian ini dipergunakan untuk menganalisis aspek pemasaran dan aspek finansiilnya yang digunakan pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group. Aspek finansiil yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang.

a. Aspek Finansiil Operasional Jangka Pendek

- **Permodalan**

Menurut Riyanto (2001), modal adalah kekuasaan dan wewenang untuk menggunakan barang-barang yang ada dalam suatu usaha yang belum digunakan dan belum dipakai untuk digunakan. Modal dibagi menjadi dua yaitu modal aktif dan modal pasif. Modal aktif adalah modal yang menggambarkan dimana bentuk-bentuk dari seluruh modal yang ditanamkan di suatu usaha atau perusahaan, modal aktif dapat dilihat disebelah debit dari neraca disebut aktiva lancar atau modal kerja. Modal pasif adalah modal yang menggambarkan darimana dana modal tersebut didapatkan bisa berasal dari dana modal sendiri atau berasal dari modal asing, modal pasif dapat dilihat disebelah kredit dari neraca.

- **Biaya Total**

Biaya total adalah adalah keseluruhan biaya yang terjadi pada produksi jangka pendek. Biaya total dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*) (Riyanto, 2001).

Biaya total pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group adalah keseluruhan biaya yang digunakan pada produksi, meliputi biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan. Menurut Wahab (2011), rumus dari biaya total yaitu :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana :

TC = *total cost* (biaya total)

TFC = *fixed cost* (biaya tetap)

TVC = *variablecost* (biaya variabel)

- **Penerimaan**

Penerimaan merupakan penerimaan total yang diperoleh dari hasil penjualan. Total penerimaan diperoleh dengan memperhitungkan *output* dikalikan harga jualnya. Menurut Rahardi (1997), rumus dari penerimaan yaitu:

$$TR = P \times Q$$

Dimana :

TR = *Total Revenue* (penerimaan)

P = Harga satuan Produk

Q = Jumlah Produk yang terjual

- **RC Ratio**

Dengan membandingkan *total revenue* (TR) dan *total cost* (TC), maka ada 3 (tiga) kemungkinan yang akan terjadi, yaitu :

1. RC *ratio* > 1 artinya usaha efisien dan menguntungkan
2. RC *ratio* < 1 artinya usaha tidak efisien dan tidak menguntungkan
3. RC *ratio* = 1 artinya usaha berada pada kondisi impas yaitu tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

RC *Ratio* merupakan perhitungan untuk mengetahui perbandingan antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan. Menurut Effendi dan Oktariza (2006), rumus RC *Ratio* yaitu:

$$\text{RC Ratio} = \text{TR}/\text{TC}$$

Apabila diperoleh :

R/C > 1, maka usaha dikatakan menguntungkan.

R/C = 1, maka usaha dikatakan tidak untung dan tidak rugi.

R/C < 1, maka usaha dikatakan mengalami kerugian.

- **Rentabilitas**

Rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dibandingkan dengan modal yang digunakan dan dinyatakan dalam *presentage* (%). Menurut Riyanto (2001), rumus dari rentabilitas yaitu :

$$\text{Rentabilitas} = \text{L}/\text{M} \times 100\%$$

Dimana :

L = Jumlah keuntungan yang diperoleh selama periode tertentu

M = Modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba

Apabila rentabilitas ekonomi lebih kecil dari tingkat bunga modal asing, lebih baik menggunakan modal sendiri, dikarenakan rentabilitas modal sendiri akan lebih besar keuntungannya dibandingkan apabila menggunakan modal asing. Sebaliknya apabila rentabilitas ekonomi lebih besar dibandingkan dengan tingkat bunga modal asing, maka lebih baik menggunakan modal asing dikarenakan rentabilitas modal asing akan lebih besar keuntungannya dibandingkan menggunakan modal sendiri.

- **Keuntungan**

Menurut Lentera (2002), keuntungan adalah pengurangan dari biaya total (*total cost/TC*) yang dihasilkan dengan total penerimaan (*total revenue/TR*) yang diperoleh. Keuntungan atau pendapatan bersih di dapat dari besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap pada usaha ekstrak sari ikan gabus Striata Group. Menurut Riyanto (2001), rumus dari keuntungan yaitu:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

π = Keuntungan

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

- **Break Event Point**

Break even point (BEP) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Menurut Riyanto (2001), cara perhitungan BEP ada 2, yaitu BEP unit

dan BEP sales. BEP tersebut dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

- BEP atas dasar sales (BEP sales) :

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

Keterangan :

FC = Biaya tetap

VC = Biaya tidak tetap

S = Nilai penjualan (jumlah penerimaan)

- BEP atas dasar unit (BEP unit) :

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

Keterangan :

FC = Biaya tetap

P = harga per unit

v = biaya variabel per unit

Apabila hasil perhitungan dari BEP unit maupun BEP sales lebih kecil dari volume penjualan maupun penerimaan, maka usaha itu dikatakan menguntungkan untuk dijalankan. Jika BEP unit maupun BEP sales sama dengan volume penjualan maupun penerimaan maka usaha tersebut tidak untung maupun tidak rugi (impas). Akan tetapi jika hasil dari BEP unit dan BEP sales lebih besar daripada volume penjualan maupun penerimaan, maka usaha tersebut tidak menguntungkan untuk dijalankan.

b. Aspek Finansial Jangka Panjang

- **NPV (Net Present Value)**

NPV yaitu selisih antara *benefit* (penerimaan) dengan *cost* (pengeluaran) yang telah dipresent *value*kan. Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), rumus dari NPV sebagai berikut :

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

Keterangan:

B_t = *Benefit* pada tahun t

C_t = *Cost* pada tahun t

n = Umur ekonomis suatu proyek

i = Tingkat suku bunga yang berlaku

I = Investasi awal

Apabila perhitungan *net present value* (NPV) lebih besar dari 0 (nol), dikatakan usaha/proyek tersebut layak untuk dijalankan dan jika lebih kecil dari 0 (nol) tidak layak untuk dijalankan. Hasil perhitungan *net present value* sama dengan 0 (nol) ini berarti proyek tersebut berada dalam keadaan *break even point* (BEP) dimana TR=TC dalam bentuk *present value*.

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

Menurut Pudjosumarto (1985), *Net BC Ratio* merupakan perbandingan antara *benefit* bersih dari tahun-tahun yang bersangkutan yang telah di *present value*kan dengan biaya bersih dalam tahun dimana B_t-C_t telah di *present value*kan juga. Net B/C ini menunjukkan gambaran berapa kali lipat manfaat (*benefit*) yang diperoleh dari biaya (*cost*) yang dikeluarkan. Apabila net B/C > 1, maka

proyek atau gagasan usaha yang akan didirikan layak untuk dilaksanakan. Demikian pula sebaliknya, apabila $net\ B/C < 1$, maka proyek atau gagasan usaha yang akan didirikan tidak layak untuk dilaksanakan. Net B/C ratio merupakan manfaat bersih tambahan yg diterima proyek dari setiap 1 satuan biaya yg dikeluarkan. Menurut Pudjosumarto (1985), rumus dari Net BC *Ratio* sebagai berikut :

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

Keterangan :

B_t = Manfaat (*Benefit*) pada tahun ke-t

C_t = Biaya (*Cost*) pada tahun ke-t

i = *Discount Factor*

t = Umur proyek

Indikator *NET B/C Ratio* adalah :

- Jika $Net\ B/C > 1$, maka proyek layak (go) untuk dilaksanakan.
- Jika $Net\ B/C < 1$, maka proyek tdk layak (not go) untuk dilaksanakan.

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

IRR adalah Tingkat bunga yang menggambarkan bahwa antara penerimaan (*benefit*) yang telah di present valuekan dan pengeluaran (*cost*) yang telah dipresent valuekan sama dengan nol. IRR menunjukkan kemampuan suatu proyek untuk menghasilkan tingkat keuntungan yang dapat dicapai (*returns*). IRR digunakan sebagai pedoman tingkat bunga (i) yang berlaku walaupun sebetulnya bukan (i) namun IRR akan mendekati besarnya (i). Kriteria IRR memberikan petunjuk bahwa proyek akan layak dijalankan apabila $IRR > Social\ DiscountRate$.

Proyek tidak layak dijalankan apabila $IRR < Social\ DiscountRate$ (Pudjosumarto,1985).

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), rumus dari IRR (*Internal Rate Of Return*) sebagai berikut :

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

Keterangan :

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

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

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

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

Apabila tingkat bunga ini lebih besar dari pada tingkat bunga relevan (tingkat keuntungan yang diisyaratkan), maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan.

- **Payback Period (PP)**

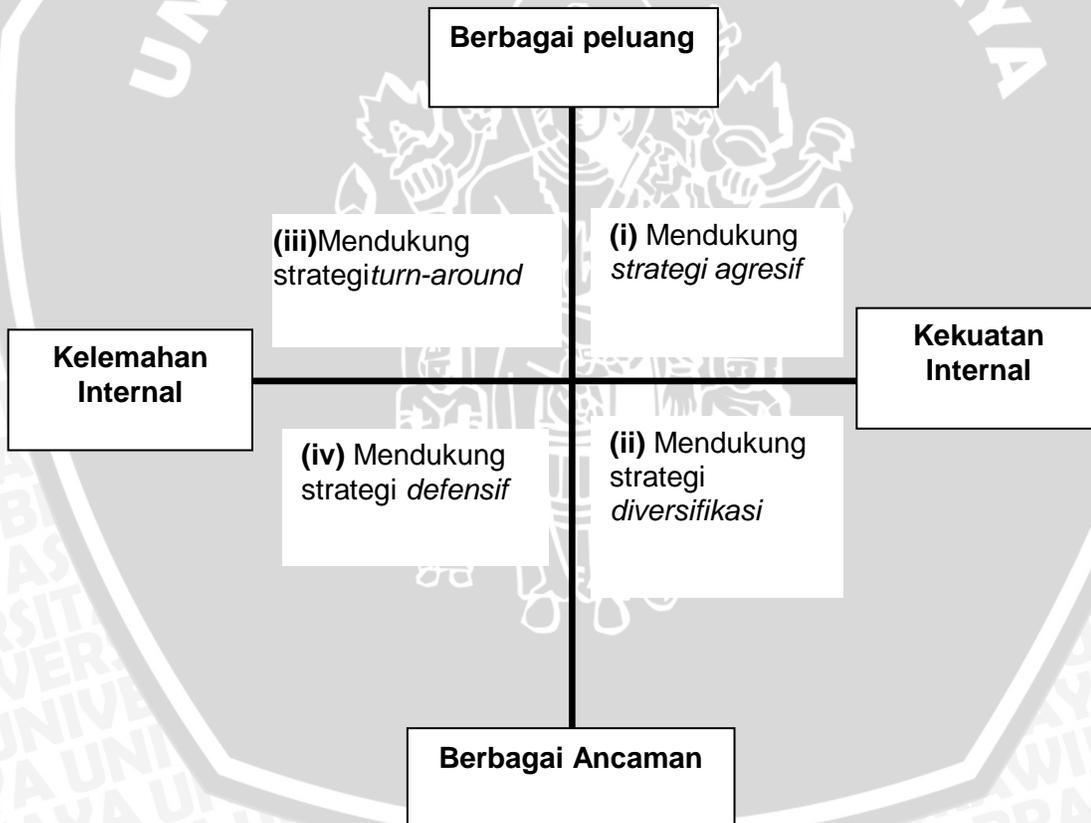
Payback Period adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas. Kalau *payback period* ini lebih pendek dari pada yang disyaratkan, maka proyek di katakan menguntungkan, sedangkan kalau lebih lama proyek ditolak. *Payback period* bertujuan untuk mengetahui waktu yang digunakan usaha akan mendapatkan modal kembali dalam waktu tertentu dengan patokan *cash flow* (Fandi, 2010).

Menurut Pudjosumarto (1985), rumus *payback period* yang sering digunakan dalam analisis proyek adalah :

$$PP = (\text{investasi/kas bersih pertahun}) \times 1 \text{ tahun}$$

- **Analisis SWOT**

Menurut Rangkuti (1997), analisis SWOT adalah suatu alat identifikasi 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 (*Strengths*) 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. Diagram analisis SWOT, dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Matrik Grand Strategi

Pada gambar diatas disebutkan adanya empat kuadran dalam analisis SWOT dan dijelaskan secara lebih rinci sebagai berikut:

Kuadran I:

Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan, karena perusahaan memiliki kekuatan dan peluang sehingga, dapat mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kuadran II:

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, masih ada kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi *diversifikasi* (produk atau pasar).

Kuadran III:

Perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (*turn around*).

Kuadran IV:

Merupakan kondisi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (*defensife*).

Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Sebelum

melakukan analisis SWOT terdapat tahapan analisis EFAS dan IFAS, tahapannya adalah sebagai berikut:

a. Langkah-langkah analisis EFAS

- Membuat matriks yang terdiri dari 5 kolom dan 4 baris.
- Buatlah daftar faktor peluang dan faktor ancaman organisasi atau perusahaan.
- Tentukan bobot (*Weight*) dari masing-masing jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0. Nilai dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata usaha.
- 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 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 usaha dalam mengenali peluang.

Matriks EFAS dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Faktor Internal Usaha

Key Internal Factors	Bobot	Rating	Skor
KEKUATAN (<i>Strengths</i>)			
•			
•			
•			
KELEMAHAN (<i>Weakness</i>)			
•			
•			
•			
Total	1,0		

b. Langkah-langkah analisis matriks IFAS

- Membuat matriks yang terdiri dari 5 kolom dan 4 baris.
- Buatlah daftar faktor peluang dan faktor ancaman organisasi atau perusahaan.
- Tentukan bobot (*Weight*) dari masing-masing jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0. Nilai dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata usaha.
- 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 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 usaha dalam mengenali peluang. Matriks IFAS dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Faktor Eksternal Usaha

Key Eksternal Factors	Bobot	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 0,0 bagi faktor yang kurang berpengaruh, dan angka 1,0 untuk faktor yang sangat berpengaruh. Setelah

itu bobot dijumlah dan hasilnya harus sama dengan 1,0. 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 (*weakness-opportunities*), strategi ST (*strengths-threats*) dan strategi WT (*weakness-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 alternatis, matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Matriks SWOT

Faktor Internal	<i>Strengths (S)</i>	<i>Weaknesses (W)</i>
Faktor Eksternal	Menentukan beberapa faktor kekuatan internal	Menentukan beberapa faktor kelemahan internal
<i>Opportunities (O)</i>	Strategi (SO)	Strategi (WO)
Menentukan beberapa faktor peluang eksternal	Menciptakan situasi yang menggunakan kekuatan, untuk memanfaatkan peluang	Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>Threats (T)</i>	Strategi (ST)	Strategi (WT)
Menentukan beberapa faktor ancaman eksternal	Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Berdasarkan matriks SWOT menurut Rangkuti (2006), maka didapatkan empat langkah strategi yaitu sebagai berikut:

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

2. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.

4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Letak Geografis Dan Keadaan Topografi

Menurut Data Monografi Desa Banjararum (2015), Kecamatan Singosari merupakan salah satu dari 33 kecamatan yang ada di wilayah Kabupaten Malang dengan luas wilayah 11.851 Ha. Berdasarkan data yang diperoleh dari kantor balai Desa Banjararum tahun 2015, Batas-batas wilayah Kecamatan Singosari dapat dilihat sebagai berikut :

Sebelah Utara	: Kecamatan Lawang Kabupaten Malang
Sebelah Selatan	: Kecamatan Jabung Kabupaten Malang
Sebelah Barat	: Kecamatan Blimbing Kabupaten Malang
Sebelah Timur	: Kecamatan Karang Ploso Kabupaten Malang

Wilayah Kecamatan Singosari terletak pada ketinggian 487 meter dari permukaan laut, suhu rata-rata 22⁰C sampai dengan 32⁰C, dan curah hujan rata-rata 349 mm/tahun. Wilayah Kecamatan Singosari secara geografis terbagi dalam wilayah pedesaan dan perkotaan dengan rincian sebagai berikut:

- Wilayah pedesaan yaitu Desa Wonorejo, Desa Baturetno, Desa Dengkol, Desa Tamanharjo, Desa Watugede, Desa Tinjung Tirto, Desa Purwosari, Desa Klampok, Desa Gunungrejo, dan Desa Toyomarto.
- Wilayah kota yaitu Desa Banjararum, Desa Randuagung, Desa Ardimulyo, Kelurahan Pagetan, Kelurahan Candirenggo, Dan Kelurahan Losari.

Desa Banjararum yang terletak di Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang, luas wilayahnya 427,190 Ha dan berbatasan dengan Desa Watugede di utara, Kelurahan Bale Arjosari di selatan, Desa Tunjungtirta di barat, dan Desa Tirtomoyo di timur (Data Monografi Desa Banjararum, 2015).

4.2 Keadaan Penduduk

Penduduk Desa Banjararum sebagian besar merupakan suku Jawa yang bermukim secara turun-temurun. Menurut Data Monografi Desa Banjararum (2015), diperoleh bahwa Desa Banjararum terdiri dari 3 dusun, 13 RW, dan 63 RT. Ketiga dusun itu adalah Dusun Tanjung terdiri dari 4 RW dan 18 RT, Dusun Karanglo terdiri dari 5 RW dan 27 RT, dan Dusun Mondoroko terdiri dari 4 RW dan 18 RT. Jumlah penduduk di Desa Banjararum pada tahun 2015 berjumlah 9.312 jiwa, dengan usia produktif 5.799 orang, dan angka kematian 5 sampai 6 orang/tahun.

Penduduk Desa Banjararum sebagian besar beragama Islam yaitu sekitar 8.877 orang, kemudian penduduk yang beragama Kristen 379 orang, dan penduduk beragama Budha 56 orang. Penduduk di Desa Banjararum bermacam-macam, hal ini disebabkan adanya pendatang dari luar daerah yang kemudian memilih untuk menetap (Data Monografi Desa Banjararum, 2015). Jumlah penduduk Desa Banjararum berdasarkan agama lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Jumlah Penduduk Desa Banjararum Berdasarkan Agama yang Dianut

No	Agama	Jumlah Penduduk (Orang)	Persentase (%)
1	Islam	8.877	95,33
2	Kristen	379	4,07
3	Budha	56	0,60
	Total	9.312	100

Sumber: Data Monografi Desa Banjararum, 2015

Jumlah penduduk Desa Banjararum berdasarkan pendidikannya dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Jumlah Penduduk Desa Banjararum Berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah Penduduk (Orang)	Persentase (%)
1	PERTI/ sederajat	53	0,10
2	SMA/ sederajat	2.498	29,90
3	SMP/ sederajat	3.736	45,66
4	SD/ sederajat	2.078	25,84
	Total	8.365	100

Sumber: Data Monografi Desa Banjararum, 2015

Dari tabel diatas, penduduk Desa Banjararum tercatat 53 orang berpendidikan tinggi (PERTI)/sederajat, 2.498 orang Sekolah Menengah Atas (SMA)/sederajat, 4.736 orang berpendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP)/sederajat, dan 2.078 orang yang berpendidikan Sekolah Dasar (SD)/sederajat.

Jumlah penduduk Desa Banjararum berdasarkan Mata Pencaharian dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah Penduduk Desa Banjararum Berdasarkan Mata Pencaharian

No	Mata Pencaharian	Jumlah Penduduk (Orang)	Persentase (%)
1	PNS/TNI/POLRI	457	13,54
2	Karyawan Swasta	2.478	73,42
3	Wirausaha	213	6,32
4	Tukang	134	3,97
5	Buruh Tani	93	2,75
	Total	3375	100

Sumber: Data Monografi Desa Banjararum, 2015

Dari tabel diatas, jumlah angkatan kerja di Desa Banjararum sebanyak 3.375 orang, yang terdiri dari 457 orang sebagai PNS/TNI/POLRI, 2.478 orang karyawan

swasta, 213 orang sebagai wirausaha, 134 orang sebagai tukang, dan 93 orang sebagai buruh tani. Sedangkan jumlah pencari kerja yang ada di Desa Banjararum sebanyak kurang lebih 1.000 orang.

4.3 Sejarah dan Perkembangan Usaha Ekstrak Sari Ikan Gabus di Striata Group

Pada awalnya “Striata Group” adalah kelompok diskusi ilmiah yang pendiriannya dilatar belakangi oleh keinginan pemberdayaan potensi alam Indonesia bagi kepentingan penanganan kesehatan khususnya pada bidang pangan fungsional. Kegiatan ini sudah dimulai dari tahun 2001 dan dilegalkan dengan akta notaris Retno Sariwati, SH. No. 73 tanggal 21 Juni 2013, sebagai lembaga riset dan edukasi. Dasar dari kegiatan dalam Striata Group adalah penelitian. Hasil penelitian akan diedukasikan kepada masyarakat serta sebagian diproduksi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Ikan gabus merupakan salah satu fokus penelitian dan pengembangan di Striata Group, dimana penelitian ikan gabus sudah dimulai oleh pendiri striata (Agus Heri Santoso, S.TP, M. Si) sejak tahun 2001 dengan merancang alat dan metode ekstraksi yang dilanjutkan dengan aplikasi fungsi ekstrak ikan gabus pada penanganan masalah kesehatan. Sampai saat ini striata telah berhasil merumuskan beberapa formula berbahan baku ikan gabus baik berupa pengolahan ikan gabus sebagai obat konsumsi berupa ekstrak sari ikan gabus, maupun sebagai pangan konsumsi berupa nugget ikan gabus, sosis ikan gabus dan abon ikan gabus.

Sejak tahun 2001 hingga sekarang, Striata Group telah melaksanakan pemberdayaan ikan gabus untuk kebutuhan makanan kesehatan, dimulai dengan penelitian albumin ikan gabus menjadi ekstrak sari ikan gabus (pengaruh suhu

terhadap rendemen). Sampai tahun 2015 ini beberapa formula telah dihasilkan. Formula-formula tersebut sebagian telah diproduksi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat khususnya untuk keperluan kesehatan.

Perkembangan usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group dari awal berdiri sampai sekarang berdasarkan aspek produksi, aspek manajemen dan aspek pemasaran mengalami peningkatan. Hal tersebut terlihat dari meningkatnya permintaan di pasar akan ekstrak sari ikan gabus. Dari aspek produksi, awalnya produksi ekstrak sari ikan gabus hanya untuk penelitian dan dikhususkan pada pasien di rumah sakit. Kemudian jumlah produksi terus mengalami peningkatan karena konsumennya bertambah. Berdasarkan aspek manajemen, awalnya sistem organisasi di Striata Group belum ada. Kemudian dengan bertambahnya permintaan akan ekstrak sari ikan gabus, secara tidak langsung terbentuk sistem organisasi di Striata group. Peningkatan produksi ekstrak sari ikan gabus ini, karena bertambahnya konsumen tidak hanya yang berasal dari daerah Malang, bahkan dari luar Malang.

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Aspek Produksi Usaha Ekstrak Sari Ikan Gabus

Aspek produksi pada suatu usaha terdiri dari sarana dan prasarana. Sarana menunjukkan benda yang disebutkan sudah mengandung unsur kepemilikan pribadi. Sedangkan istilah prasarana menunjukkan bahwa benda yang dimaksudkan bersifat untuk umum atau bagi yang memperoleh manfaat pemakaiannya belum ada unsur kepemilikan pribadi. Contoh dari sarana adalah alat transportasi seperti mobil sedangkan jalan raya adalah contoh dari prasarana (Sadyohutomo, 2008).

Dalam suatu produksi dibutuhkan tidak hanya sarana dan prasarana tetapi juga faktor produksi yang mengikutinya. Faktor produksi meliputi bahan-bahan yang dibutuhkan seorang produsen untuk memproduksi produk yang diciptakan. Sarana, prasarana dan faktor produksi yang digunakan pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, dapat dilihat sebagai berikut.

5.1.1 Sarana Produksi

Sarana yang digunakan dalam proses pembuatan ekstrak ikan gabus mulai dari persiapan bahan baku sampai menjadi produk ekstrak sari ikan gabus dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Sarana yang Digunakan Pada Proses Ekstrak Sari Ikan Gabus

No	Jenis	Σ (Unit)	Fungsi	Kondisi
1	Timba plastik besar	1	Untuk wadah tempat air	Masih dalam keadaan baik
2	Timba plastik sedang	1	Untuk wadah tempat air	Masih dalam keadaan baik
3	Palu	1	Untuk memukul kepala ikan gabus/mematikan ikan gabus	Masih dalam keadaan baik
4	Gunting besar	1	Untuk memotong sirip ikan gabus	Masih dalam keadaan baik
5	Gunting sedang	2	Untuk memotong sirip ikan gabus	Masih dalam keadaan baik
6	Sisir ukuran sedang	2	Untuk membersihkan jerohan ikan gabus	Masih dalam keadaan baik
7	Papan alas	1	Untuk menahan ikan gabus saat dibersihkan sisiknya	Masih dalam keadaan baik
8	Pisau besar	1	Untuk memotong kepala dan badan ikan gabus	Masih dalam keadaan baik
9	Pisau dapur	2	Untuk memotong bagian perut dan badan ikan gabus	Masih dalam keadaan baik
10	Pisau bergerigi	1	Untuk membersihkan sisik ikan gabus	Masih dalam keadaan baik
11	Blender	1	Untuk menghaluskan rempah-rempah yang digunakan sebagai tambahan ekstrak ikan gabus	Masih dalam keadaan baik
12	Baskom plastik	1	Untuk wadah ikan gabus yang sudah dikukus	Masih dalam keadaan baik
13	Alat ekstraktor ikan gabus	1	Untuk mengambil ekstrak sari ikan gabus	Masih dalam keadaan baik dan dapat menampung lebih kurang 25 kg berat ikan gabus
14	Freezer	1	Untuk menyimpan ekstrak sari ikan gabus agar tahan lama	Masih dalam keadaan baik, dan dapat menyimpan lebih banyak bahan baku yang lain

5.1.2 Prasarana Produksi

- **Kondisi Jalan**

Kondisi jalan sangat penting dalam menjalani suatu usaha karena untuk mendukung kelancaran dan keberhasilan usaha tersebut. Letak dari usaha ekstrak sari ikan gabus Striata Group berada di Desa Banjararum, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang. Kondisi jalan yang ada disekitar cukup baik dan beraspal dengan lebar 10 meter. Jalan tersebut juga merupakan jalur utama yang menghubungkan Surabaya ke Malang. Kondisi jalan yang seperti ini memudahkan proses pengangkutan bahan baku maupun pemasaran.

- **Listrik**

Usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group sudah menggunakan sumberdaya listrik. Sumber listrik ini berasal dari PLN, dengan daya sebesar 450 watt dan voltase 220 volt dipergunakan untuk mesin pompa air, penerangan, alat ekstraktor, *frezeer*, dan alat-alat lain yang memerlukan aliran listrik.

- **Jaringan Komunikasi**

Dalam suatu usaha, jaringan komunikasi merupakan prasarana pendukung yang tidak kalah penting dalam prasarana karena dapat memudahkan untuk berkomunikasi antara produsen dengan distributor, atau produsen dengan konsumen secara langsung. Distributor atau pedagang perantara dapat berkomunikasi melalui No.08125230664. Komunikasi juga terjadi pada saat pengambilan bahan baku dari pengepul ikan gabus baik yang berada di Malang maupun yang berada di luar Malang.

5.1.3 Faktor Produksi

Kegiatan produksi adalah usaha manusia untuk menghasilkan atau mengubah barang atau jasa yang bernilai ekonomi tinggi. Produksi juga dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang menghasilkan atau menambah kegunaan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan produksi tidak dilaksanakan tanpa ada faktor-faktor produksi (Plengdut, 2015).

Pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, adapun faktor-faktor produksinya antara lain sebagai berikut:

a. Air

Sumber air yang digunakan dalam proses pengeskraksian sari ikan gabus di Striata Group menggunakan air sumur. Ketersediaan air sangat penting bagi suatu usaha, khususnya usaha dalam proses pengolahan. Air dalam usaha ini digunakan untuk proses produksi antara lain untuk mencuci ikan gabus dan mencuci peralatan produksi yang kotor.

b. Bahan Baku

Bahan baku utama pada usaha ekstrak sari ikan gabus Striata Group adalah ikan gabus (*Channa striata*) yang diperoleh dari pengepul di Malang, Sidoarjo, dan Lumajang. Dimana, sistem pembelian bahan baku yaitu dengan via telepon dari pihak Striata Group ke pengepul tersebut. Kemudian setelah terjadi kesepakatan diantara kedua belah pihak, pengepul mengantarkan bahan baku (ikan gabus) ke lokasi Striata Group menggunakan *pick-up* dengan biaya transportasi ditanggung oleh si pengepul. Ikan gabus yang dibeli harus dalam keadaan hidup dan segar, agar produk yang dihasilkan berkualitas. Faktor pendukung lainnya yaitu ikan gabus tidak bersifat musiman, karena keberadaannya ada sepanjang tahun. Ikan gabus yang diperlukan dalam usaha pengekraksian berjumlah 100 kg per bulan dengan

harga ikan gabus yang cukup terjangkau yaitu sebesar Rp 35.000 per kg, sehingga harga total yang dibayarkan Sriata Group untuk bahan baku utamanya sebesar Rp 3.500.000 per bulan.

c. Bahan Tambahan

Bahan tambahan yang digunakan dalam proses ekstraksi sari ikan gabus adalah rempah-rempah dan air bersih. Rempah-rempah yang digunakan adalah untuk penetralisir aroma tajamnya sari ikan gabus. Kualitas dari rempah-rempah yang digunakan harus masih dalam keadaan baik, karena fungsi dari rempah-rempah tersebut untuk memperbaiki cita rasa serta dapat meningkatkan kemanfaatan sari ikan gabus. Rempah-rempah yang diperlukan dalam 1 bulan produksi memerlukan lebih kurang 1 kg. Sedangkan air bersih pada usaha ini digunakan pada proses pencucian bahan baku, dan peralatan yang kotor.

5.1.4 Tahapan dari Proses Ekstrak Sari Ikan Gabus

Tahapan Proses ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, dapat dilihat sebagai berikut:

a. Tahapan Penerimaan Bahan Baku

Penerimaan bahan baku merupakan tahapan yang penting. Menurut Satrya (2013), tahapan penerimaan bahan baku adalah menguasai pengetahuan tentang kualitas bahan baku. Tahapan tersebut meliputi sortasi, kedatangan, dan penyimpanan. Tujuannya agar bahan baku yang dibeli sesuai dengan yang diharapkan dan menghasilkan output yang berkualitas.

Tahapan penerimaan bahan baku di usaha ekstrak sari ikan gabus Striata Group adalah ikan gabus yang diperoleh dari pengepul dari Malang, Sidoarjo, dan Lumajang. Dimana, sistem pembelian bahan baku yaitu dengan via telepon dari

pihak Striata ke pengepul tersebut. Kemudian, setelah terjadi kesepakatan diantara kedua belah pihak, pengepul mengantarkan bahan baku (ikan gabus) ke lokasi Striata menggunakan *pick-up*. Penerimaan bahan baku dilakukan pada pagi hari sekitar jam 06:00 WIB. Terlihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 5. Tahapan Penerimaan Bahan Baku

b. Tahapan Pemisahan dan Pencucian

Menurut Anggawati (2002), tujuan dari pemisahan dan pencucian ikan adalah untuk menghilangkan kotoran, bau dan warna, terutama jika kesegaran ikan yang tidak prima lagi. Pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, pemisahan dan pencucian ikan bertujuan untuk membersihkan ikan dan mendapatkan daging ikan gabus yang nantinya akan diekstrak untuk diambil sarinya.

Tahapan pertama dari proses ini adalah membersihkan ikan menggunakan air bersih, kemudian ikan disisik secara searah menggunakan pisau, bagian kepala dan ekor dihilangkan karena yang dibutuhkan hanya bagian tubuh. Untuk tahapan pemisahan dilakukan pemfilletan dengan membelah bagian tengah.

Terlihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 6. Tahapan Pemisahan, Pencucian Dan Pemfilletan

c. Tahapan Pengukusan

Pengukusan adalah proses pemanasan yang sering diterapkan dengan menggunakan banyak air, tetapi air tidak bersentuhan langsung dengan produk. Bahan makanan dibiarkan dalam panci tertutup dan dibiarkan mendidih. Pengukusan bertujuan untuk mengurangi kadar air dalam bahan baku sehingga tekstur bahan menjadi kompak (Anggawati, 2002). Pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, tahapan pengukusan ikan gabus bertujuan untuk mengambil sari ikan gabus dengan menggunakan alat ekstrak yang sudah dipersiapkan. Dikukus selama lebih kurang 8 jam. Proses pengukusan terlihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 7. Daging Ikan yang di Kukus, Tetesan Sari Ikan dan Sari Ikan Gabus Murni

d. Tahapan Pengemasan

Pengemasan merupakan suatu cara atau perlakuan pengamanan terhadap makanan atau bahan pangan, agar makanan atau bahan pangan baik yang belum diolah maupun yang telah mengalami pengolahan, dapat sampai ke tangan konsumen dengan baik, secara kuantitas maupun kualitas. Proses akhir dari pengolahan bahan pangan sebelum produk sampai kepada konsumen adalah dengan melakukan pengemasan (Anggawati, 2002). Pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, tahapan pengemasan dilakukan dengan menggunakan botol kecil. Ekstrak dari sari ikan gabus dimasukkan ke dalam botol sampai batas dari leher botol atau bervolume 80 ml, kemudian ditutup dan dikemas dengan menggunakan plastik yang dipesan khusus. Tujuan dari plastik tersebut agar ekstrak ikan gabus tetap dalam kondisi yang baik. Terakhir adalah proses penyimpanan yang perlu diperhatikan. Cara penyimpanan ekstrak sari ikan gabus dapat disimpan dalam suhu *freezer*. Tujuannya adalah agar sari ikan gabus tersebut dapat bertahan lebih lama untuk dikonsumsi yaitu lebih kurang 4 bulan. Kemasan produk dari ekstrak sari ikan gabus, terlihat pada gambar di bawah ini.

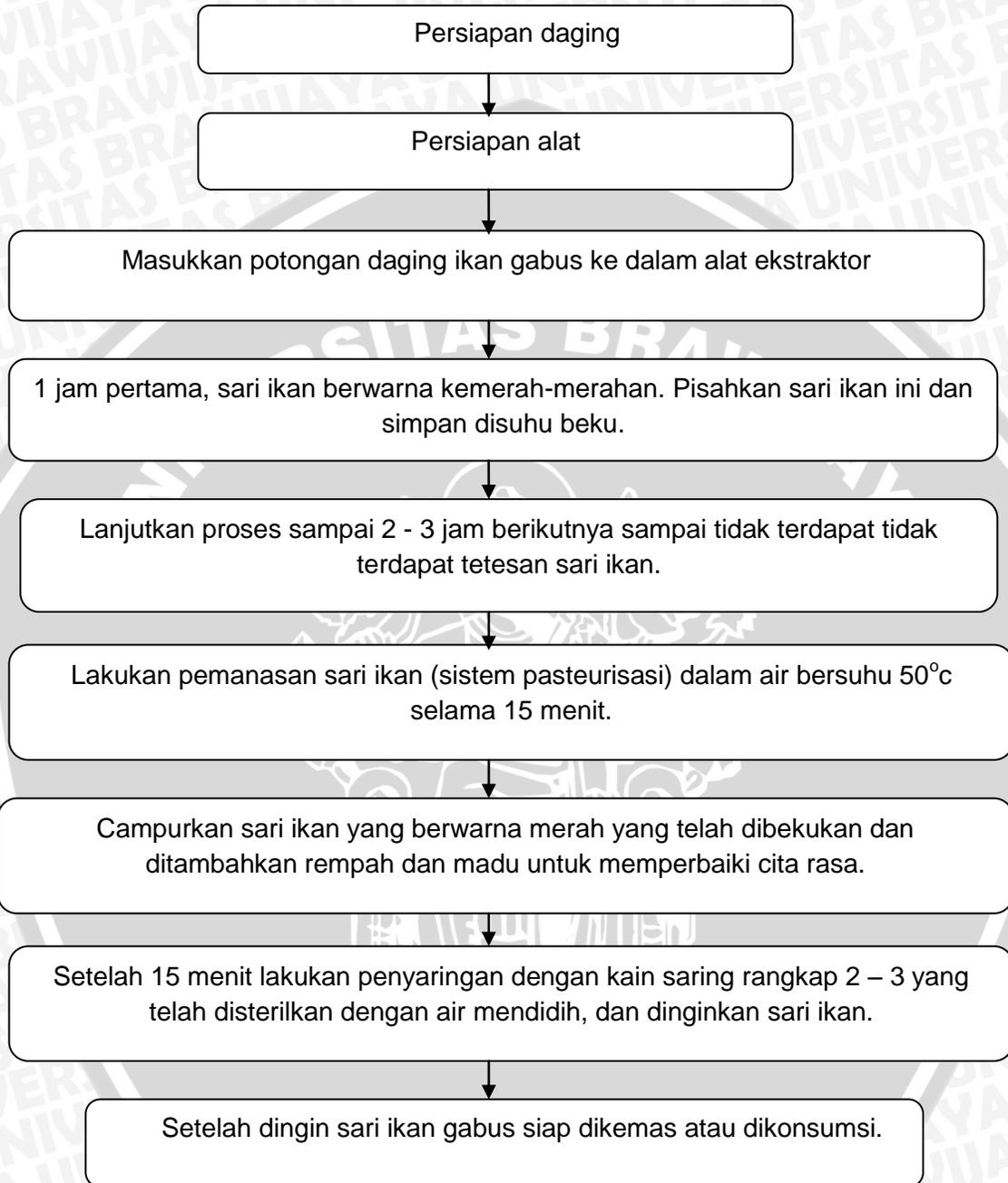


Gambar 8. Kemasan Ekstrak Sari Ikan Gabus

e. Sanitasi dan *Hygiene*

Dalam industri pangan, sanitasi meliputi kegiatan-kegiatan secara aseptik dalam persiapan, pengolahan dan pengemasan produk makanan, pembersihan dan sanitasi pabrik serta lingkungan pabrik dan kesehatan pekerja. Sedangkan, *hygiene* adalah ilmu yang berhubungan dengan masalah kesehatan serta berbagai usaha untuk mempertahankan atau untuk memperbaiki kesehatan. *Hygiene* juga mencakup upaya perawatan kesehatan sendiri, termasuk ketepatan sikap tubuh (Purnawijayanti, 2001).

Sanitasi dan *hygiene* merupakan suatu cara untuk menjaga keadaan agar tetap steril dan terjaga mutu serta kualitasnya. Dalam pengekstraksian sari ikan gabus ini dilakukan dengan membersihkan bahan baku dan alat-alat yang akan dipakai dalam proses pengekstraksian dengan menggunakan air baik sebelum proses ekstraksi maupun setelah proses ekstraksi sari ikan gabus, agar tempat dan alat tersebut bersih. Untuk bahan baku sendiri dibersihkan dengan air untuk menghilangkan lendir yang menempel pada ikan serta untuk membersihkan bagian perut ikan. Dalam menjaga sterilisasi selama proses ekstraksi sari ikan gabus, pemilik usaha sendiri yang menangani prosedur pengekstraksian agar menghindari adanya kontaminasi dari bakteri dan menjaga kebersihan mutu produk.

f. Diagram Alir Proses Ekstrak Sari Ikan Gabus Di Striata Group**Gambar 9. Diagram Alir Proses Pengekstraksian Sari Ikan Gabus**

5.2 Aspek Pemasaran Usaha Ekstrak Sari Ikan Gabus

Menurut Riana dan Baladina (2005), pemasaran adalah aliran produk secara fisis dan ekonomik dari produsen melalui pedagang perantara ke konsumen. Aspek pemasaran pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group meliputi situasi permintaan dan penawaran produk, penetapan harga, daerah pemasaran, saluran pemasaran dan strategi pemasaran.

a. Permintaan dan Penawaran Produk

Produk adalah suatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, untuk dikonsumsi, yang dibeli untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Produk dapat diklasifikasikan dalam berbagai macam-macam misalnya barang. Produk barang misalnya dalam bentuk ciri, desain, dan mutu. Ciri produk digunakan untuk membedakan produk milik perusahaan sendiri dengan produk perusahaan pesaing. Mutu digunakan untuk menunjukkan dan mengunggulkan kemampuan sebuah produk untuk menjalankan fungsinya (Umar, 2000).

Produk yang ditawarkan oleh usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group merupakan produk kesehatan yang dapat dikonsumsi langsung. Latar belakang dari pembuatan produk ini adalah penelitian yang dilakukan oleh pemilik Striata Group terhadap kandungan dari ikan gabus. Ekstrak sari ikan gabus mengandung berbagai jenis komponen gizi yang sangat diperlukan oleh tubuh, diantaranya adalah protein (terutama albumin), dan mineral-mineral yang berfungsi sebagai metaloenzim (Zn, Cu, Fe, dan Mn). Albumin yang terdapat pada ikan gabus dibutuhkan oleh tubuh manusia karena kadar albumin dalam darah manusia 3,5-5 g/dl, apabila kekurangan albumin maka dapat menyebabkan penyakit hipoalbumin. Di dalam ilmu kedokteran, albumin dimanfaatkan untuk perkembangan sel maupun pembentukan jaringan sel

baru, mempercepat pemulihan jaringan sel tubuh seperti akibat luka dan memelihara keseimbangan cairan di dalam pembuluh darah.

Usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group dapat memproduksi 300 botol per bulan dengan penggunaan 100 kg ikan gabus. Volume dari ekstrak sari ikan gabus adalah 80 ml per botol. Masa simpan sari ikan gabus dapat bertahan selama lebih kurang 4 bulan dalam suhu *freezer*. Produk ekstrak sari ikan gabus tersebut diberi merk "SIGMA" yang berasal dari singkatan "Sari Ikan Gabus Milik Agus". Usaha ini sudah mendapat ijin dari pemerintah setempat dan dilegalkan dengan akta notaris Retno Sariwati, SH. No. 73 tanggal 21 Juni 2013. Kemasan dari produk ekstrak sari ikan gabus, dapat di lihat pada gambar:



Gambar 10. Kemasan Ekstrak Sari Ikan Gabus

b. Penetapan Harga

Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat menggunakan dan memiliki produk dan jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar, ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli. Nilai suatu barang atau jasa bisa berbeda di mata konsumen tergantung selera masing-masing. Keputusan mengenai harga dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Penentuan harga harus dapat sesuai dengan produk dan jasa yang diperjualbelikan sehingga menghasilkan

laba. Harga merupakan faktor yang penting dalam membangun hubungan jangka panjang terhadap konsumen (Umar, 2000).

Penetapan harga didasarkan pada perhitungan total biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi ekstrak sari ikan gabus dan keuntungan yang diinginkan. Harga ikan gabus adalah Rp 35.000 per kilogram, sedangkan sebulan dapat menghabiskan 100kg. Hasil produksi 300 botol dengan volume 80 ml per botol. Total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi ekstrak sari ikan gabus sebesar Rp 3.500.000 per bulan. Dari total biaya yang dikeluarkan perbulan untuk produksi ekstrak sari ikan gabus, produsen dapat menentukan harga jual produk ekstrak sari ikan gabus sebesar Rp 22.500 per botol kepada distributor , dan Rp 25.000 per botol kepada konsumen langsung.

c. Daerah Pemasaran

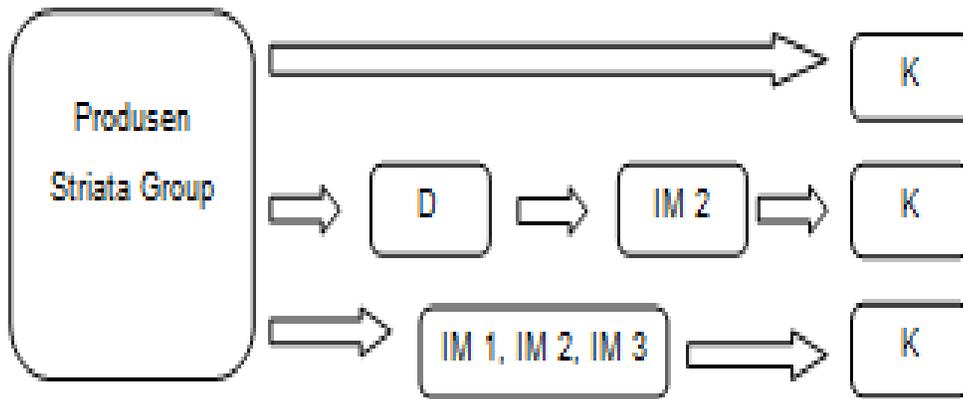
Kegiatan distribusi usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata group dilakukan di beberapa rumah sakit dan klinik dokter yang berada di Malang, maupun luar Malang. Daerah pemasaran di luar Malang seperti Kediri, Probolinggo, Banyuwangi dan Madura.

d. Saluran Pemasaran

Penyaluran barang-barang dari produsen ke pihak konsumen terdapat satu sampai beberapa pedagang perantara. Pedagang perantara inilah yang lebih dikenal sebagai saluran pemasaran, sehingga dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran terdiri dari pedagang perantara yang membeli dan menjual barang dengan tidak menghiraukan apakah memiliki barang dagangan atau hanya bertindak sebagai agen dan pemilik barang (Hanafiah dan Saefuddin, 2006).

Daerah pemasaran ekstrak sari ikan gabus dipasarkan di daerah malang dan beberapa ada yang di luar malang, seperti Probolinggo, Kediri, Banyuwangi dan Madura melalui distributor.

Berikut adalah gambar saluran pemasaran produk ekstrak sari ikan gabus di Striata Group:



Keterangan:

- IM (Institutional Market) 1 : Rumah Sakit SaifulAnwar, Malang
- IM (Institutional Market) 2 : Rumah Sakit di luar Malang
- IM (Institutional Market) 3 : Klinik dokter di Malang
- D : Distributor
- K : Konsumen Akhir

Gambar 11. Skema Saluran Pemasaran Produk Ekstrak Sari Ikan Gabus

Berdasarkan gambar skema saluran pemasaran diatas dijelaskan bahwa terdapat 2 jenis saluran, yang pertama secara langsung dan tidak langsung. Saluran langsung yaitu produsen Striata Group langsung ke konsumen akhir, dimana pada kondisi faktualnya konsumen ada yang membeli produk langsung ke tempat produksi dan ada melalui via telpon (pesanan). Saluran ke dua secara tidak

langsung yaitu produsen Striata Group menjual kepada distributor dan juga ada yang ditiitipkan ke beberapa rumah sakit, sebelum akhirnya sampai ke tangan konsumen.

e. Strategi Pemasaran

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), strategi pemasaran terdiri dari segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi pasar (*positioning*), dengan tujuan untuk memenangkan pasar pada suatu perusahaan.

- Segmentasi pasar (*segmentation*), adalah proses pengelompokkan pasar ke dalam segmen yang berbeda-beda. Segmentasi pasar perlu dilakukan mengingat di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli yang berbeda keinginan dan kebutuhannya. Pada usaha ekstraksi sari ikan gabus di Striata Group, segmen yang dituju adalah konsumen dengan semua kalangan usia, tingkatan ekonomi, dan *Institutional Marketnya*.
- Penetapan pasar sasaran (*targeting*) merupakan tujuan selanjutnya dari usaha pemasaran ekstrak sari ikan gabus. Karena ekstrak sariikan gabus dibutuhkan untuk proses penyembuhan luka dan sebagai sumber albumin dan protein, maka target usaha tersebut adalah pasien-pasien di rumah sakit dan klinik baik yang berada di Malang maupun di luar Malang.
- Posisi pasar (*Positioning*) adalah tindakan perusahaan untuk merancang suatu produk dan bauran pemasaran agar dapat tercipta kesan atau ciri khas tertentu diingatan konsumen. Pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, produk yang ditawarkan merupakan produk perikanan dalam kategori obat-obatan. Produk yang ditawarkan memiliki keunggulan dalam kualitas

dan harga yang terjangkau. Oleh sebab itu, posisi pasar dari produk ekstrak sari ikan gabus *Striata Group* dapat bersaing dengan produk sejenisnya.

5.3 Aspek Manajemen

Manajemen dalam keberhasilan suatu proyek memegang peranan penting, sehingga evaluasi terhadap aspek manajemen mutlak perlu dilaksanakan. Tingkat kesesuaian data dievaluasi antara landasan teori dengan masalah sebenarnya yang ada dilapangan didasarkan pada analisa perencanaan, organisasi, pergerakan, pengawasan(Primyastanto, 2003).

Aspek manajemen pada suatu perusahaan mikro maupun makro harus diperhatikan untuk menentukan keberhasilan dan kelancaran. Jika ingin mengetahui apakah usaha tersebut sesuai dengan kaidah yang ditentukan, maka perlu dianalisis fungsi-fungsi manajemennya, apabila terpisahkan maka hasil yang dicapai tidak maksimal. Fungsi-fungsi manajemen pada usaha ekstrak sari ikan gabus (*Channa striata*) meliputi:

5.3.1 Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan (*planning*) merupakan kegiatan atau proses membuat rencana yang nanti dipakai perusahaan dalam rangka melaksanakan pencapaian tujuan. Didalam kegiatan-kegiatan perusahaan banyak berhadapan dengan berbagai keterbatasan sumberdaya seperti tenaga kerja, modal, waktu, peralatan dan kemampuan. Karena itu, dengan adanya rencana diharapkan kegiatan menjadi lebih efektif dan efisien, terlebih lagi dalam rangka melaksanakan roda perusahaan yang kompleks dan penuh persaingan (Umar, 2000).

Perencanaan merupakan langkah awal yang perlu dicapai untuk keefektifan dan keefisienan usaha yang dijalankan. Pada usaha ekstrak sari ikan gabus

(*Channa striata*) terdapat beberapa perencanaan untuk prospek usaha ke depan, antara lain:

- Perencanaan Bahan Baku

Pengadaan bahan baku merupakan faktor penting dalam melakukan usaha, karena ketersediaan bahan baku sangat menunjang kapasitas produksi. Pada usaha di Striata Group, perencanaan terkait persediaan bahan baku utama ikan gabus dilakukan dengan mencari tempat pengepul ikan gabus di beberapa daerah yang berada di sekitar Malang maupun di luar Malang, dengan tujuan untuk menjaga ketersediaan bahan baku selalu ada.

- Perencanaan Pemasaran

Perencanaan pemasaran adalah perencanaan yang dilakukan untuk memperluas jaringan pemasaran dengan mengenalkan produk kepada konsumen. Pada usaha di Sriata Group, perencanaan pemasaran dilakukan dengan mengikuti seminar yang diadakan oleh lembaga pemerintah dengan tujuan untuk mempromosikan produk usaha Striata Group. Perencanaan pemasaran juga dilakukan dengan mempromosikan produk ekstrak sari ikan gabus melalui blog atau internet.

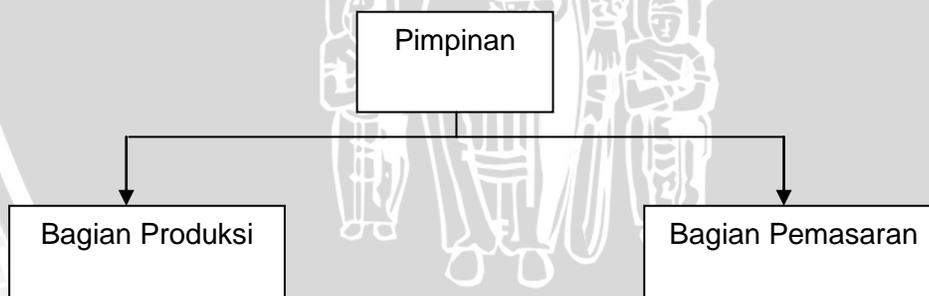
- Perencanaan Tenaga Kerja

Perencanaan tenaga kerja juga merupakan salah satu faktor penting untuk menunjang proses produksi. Pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, tenaga kerja yang dibutuhkan hanya 1 orang. Hal tersebut dikarenakan proses produksi ekstraksi membutuhkan keahlian khusus sehingga prosesnya banyak dilakukan oleh pemilik usaha. Sedangkan tenaga kerja yang dibutuhkan tadi hanya untuk proses pembersihan ikan.

5.3.2 Organisasi (*Organizing*)

Istilah organisasi (*organizing*) berasal dari kata *organum*, yang berarti alat, bagian atau komponen-komponen. Di dalam pendekatan manajemen istilah organisasi mempunyai dua arti umum. Arti pertama mengacu pada suatu lembaga (institusi) atau kelompok fungsional. Arti kedua mengacu pada proses pengorganisasian, yaitu cara pengaturan pekerjaan dan pengalokasian pekerjaan di antara organisasi, sehingga organisasi diharapkan melaksanakan fungsi penting untuk membantu ketidakmampuan anggota sebagai individu dalam rangka mencapai tujuan yang sulit atau bahkan tidak mungkin dicapai sendiri (Umar, 2000).

Organisasi merupakan langkah selanjutnya untuk melancarkan suatu tujuan yang sudah direncanakan dari usaha yang sedang dijalankan. Pada usaha ekstraksi ikan gabus (*Channa striata*) menggunakan organisasi garis, merupakan struktur organisasi sederhana dan yang bertanggung jawab sepenuhnya adalah pimpinan. Struktur organisasi garis dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 12. Struktur Organisasi Garis di Striata Group

Sistem organisasi garis merupakan sistem yang sederhana, sehingga banyak digunakan oleh perusahaan kecil. Di dalam sistem organisasi garis kepadatan disiplin kerja lebih baik.

1. Pimpinan

Pimpinan memiliki tugas mengawasi semua kelangsungan kegiatan yang ada di unit usaha dan sebagai pemegang modal, namun terkadang juga ikut turun langsung dalam proses produksi. Di Striata Group, bapak Agus Heri Santoso, S.TP, M.Si adalah pemilik sekaligus pimpinan yang menjalankan dan mengawasi kelangsungan usahanya.

2. Bagian Produksi

Bagian produksi bertanggung jawab dan melaksanakan semua aktivitas produksi. Bagian produksi di Striata Group terdiri dari 2-3 orang tenaga kerja termasuk pemilik usaha, penggunaan tenaga kerja tidak banyak dibutuhkan karena sekali produksi dalam satu minggu hanya memerlukan 25 kg ikan gabus dan prosesnya lebih banyak menggunakan alat ekstraktor.

3. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran mempunyai tugas untuk mencari daerah pemasaran dan bertanggung jawab terhadap pemasaran produk. Bagian Pemasaran di Striata Group juga dilakukan oleh pemilik usaha Striata Group, karena beliau merupakan dosen di salah satu perguruan tinggi di Malang dan ahli ilmu gizi, beliau memiliki koneksi untuk memasarkan produknya ke rumah sakit yang ada di Malang maupun di luar Malang.

5.3.3 Penggerakan (*Actuating*)

Pergerakan (*actuating*) merupakan suatu usaha menggerakkan orang atau orang-orang untuk suka dan dapat bekerja mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Dalam menggerakkan orang atau orang-orang agar mau bekerja bukanlah pekerjaan mudah, manager harus memiliki kemampuan dan seni

untuk menggerakkan mereka. Kemampuan dan seni ini disebut kepemimpinan (*Leaderships*) (Umar, 2000).

Pada pergerakan suatu usaha mikro maupun makro diperlukan sikap kepemimpinan yang positif dalam hal apapun, dikarenakan pada fungsi manajemen yang satu ini sangat berperan besar pada seorang pemimpin terhadap bawahannya demi kelancaran suatu tujuan usaha tersebut. Pada usaha ekstrak sari ikan gabus (*Channa striata*) sebagai pemimpin memiliki sikap sopan dan santun dalam berbicara, kekeluargaan, beliau juga terkesan apa adanya dalam memimpin sehingga usaha yang sedang dijalankan berjalan dengan lancar sampai sekarang.

5.3.4 Pengawasan (*Controlling*)

Menurut Umar (2000), pengawasan atau *controlling* merupakan sebuah proses yang dilakukan untuk meyakinkan bahwa semua kegiatan pada proses manajemen berjalan mengikuti rencana yang telah ditetapkan dan menuju kepada sasaran yang harus dicapai.

Pengawasan juga menentukan keberhasilan dari usaha yang sedang dijalankan. Pada usaha ekstrak sari ikan gabus (*Channa striata*) meliputi pengawasan mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi sampai pemasaran, serta inovasi produk yang selalu dikembangkan. Maka dari itu, semua fungsi manajemen tidak efektif jika tanpa fungsi pengawasan atau sekarang digunakan istilah pengendalian.

5.4 Aspek Finansial Ekstrak Sari Ikan Gabus

5.4.1 Analisis Finansial Jangka Pendek

- **Permodalan**

Modal adalah uang atau barang yang diinvestasikan agar dapat dipergunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dilihat dari cara dan lamanya perputaran modal dikenal adanya modal tetap dan modal lancar. Jika dilihat dari fungsi kerjanya modal dikenal menjadi modal tetap dan modal kerja (Riyanto, 1995).

Modal yang digunakan pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group adalah menggunakan modal sendiri. Modal tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan selama proses produksi. Modal dalam usaha pengolahan ikan gabus yang digunakan ini harus bisa melengkapi semua kebutuhan selama proses produksi. Modal usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group digolongkan menjadi modal tetap sebesar Rp 31.264.000, modal kerja sebesar Rp 72.544.000 dan modal lancar sebesar Rp 57.648.000. Adapun rincian modal pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group dapat dilihat pada Lampiran 4.

- **Biaya Produksi**

Biaya produksi merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha agar dapat menghasilkan output atau suatu nilai yang dikorbankan dalam suatu proses produksi untuk tercapainya tujuan output tersebut (Riyanto, 1995).

Biaya Total diperoleh dari persamaan :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC = Total Cost (biaya total)

TFC = Fixed Cost (biaya tetap)

TVC = Variable Cost (biaya variabel)

Dimana biaya total atau total cost didapatkan dari total biaya tetap atau *total fixed cost* ditambah dengan total biaya variabel atau *total variable cost*.

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang penggunaannya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi. Total biaya tetap per tahun dari usaha ekstrak sari ikan gabus adalah sebesar Rp 15.076.000. Dengan rincian perhitungan biaya tetap selama 1 bulan dapat dilihat pada Lampiran 4.

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh jumlah produksi, semakin besar produksi maka semakin besar pula biaya variabel atau tidak tetap yang digunakan. Pada usaha ekstrak sari ikan gabus total biaya variabel atau total biaya tidak tetap per tahun adalah sebesar Rp 57.468.000. Dengan rincian perhitungan biaya variabel atau biaya tidak tetap selama 1 bulan dapat dilihat pada Lampiran 4.

• **Penerimaan**

Total Penerimaan (*Total Revenue*) adalah jumlah total yang didapatkan perusahaan dari penjualan produknya. Perusahaan persaingan sempurna menjual tiap unit produk dengan harga yang sama, terlepas dari tingkat output yang dipilihnya. Oleh sebab itu, penerimaan total adalah harga per unit dikalikan dengan kuantitas output yang diputuskan akan diproduksi oleh perusahaan (Case dan Fair, 2006). Total Penerimaan (*Total Revenue*) dirumuskan :

$$\text{Total Penerimaan (Total Revenue)} = (P) \times (Q)$$

Keterangan :

TR = *Total Revenue* (total penerimaan)

P = Harga jual per unit atau Price (Rp)

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

Total Penerimaan (*Total Revenue*) yang didapatkan dari usaha ekstrak sari ikan gabus (*Channa striata*) diperoleh dari harga jual per unit dikalikan jumlah output yang dihasilkan. Total penerimaan per tahun dari usaha adalah Rp 85.500.000. Dengan rincian perhitungan Total Penerimaan (*Total Revenue*) dapat dilihat pada Lampiran 4.

- **RC Ratio**

Revenue Cost Ratio (RC Ratio) adalah perbandingan antara penerimaan total (*Total Revenue*, TR) dan biaya total (*Total Cost*, TC). RCR biasa disingkat R/C, digunakan untuk mengetahui imbalan penerimaan dan biaya dari usaha tani yang dilakukan (Case dan Fair, 2006). *Revenue Cost Ratio* (RC Ratio) dapat dirumuskan :

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

Apabila,

R/C > 1, maka usaha dikatakan menguntungkan.

R/C = 1, maka usaha dikatakan tidak untung dan tidak rugi.

R/C < 1, maka usaha dikatakan mengalami kerugian.

Keterangan :

RC ratio = *Revenue Cost Ratio*

TR = Total Penerimaan (*Total Revenue*)

TC = Biaya Total (*Total Cost*)

Usaha ekstrak sari ikan gabus (*Channa striata*) didapatkan RC Ratio sebesar 1,86 dan nilai ini >1, maka dapat dikatakan bahwa usaha mengalami keuntungan saat TR per tahun sebesar Rp 85.500.000. Rincian perhitungan RC Ratio dapat dilihat pada Lampiran 4.

- **Keuntungan (π)**

Menurut Antonio (2004), keuntungan (π) adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Keuntungan dapat dirumuskan :

$$\text{Keuntungan } (\pi) = (\text{TR}) - (\text{TC})$$

Keterangan :

π = Keuntungan

TR = Total Penerimaan

TC = Biaya Total

Keuntungan dari usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group dari total penerimaan dikurangi biaya total didapatkan keuntungan per tahun sebesar Rp12.956.000. Rincian perhitungan keuntungan dapat dilihat pada Lampiran 4.

- **Rentabilitas**

Rasio rentabilitas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mencetak laba (Hidayat, 2013). Rentabilitas dapat dirumuskan :

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

Keterangan:

L = Pendapatan kotor – total biaya

M = Modal investasi + modal operasi

Pada usaha ekstrak sari ikan gabus (*Channa striata*) menunjukkan kemampuan usahanya dalam mencetak laba adalah dengan hasil rentabilitas sebesar 19.041%. Nilai rentabilitas tersebut berada diatas suku bunga deposito, sehingga usaha tersebut layak untuk dijalankan. Rincian perhitungan rentabilitas dapat dilihat pada Lampiran 4.

- **Break Event Point (BEP)**

Analisis *Break Event Point* (BEP) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik, dalam unit atau rupiah, yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut dinamakan titik BEP, dengan mengetahui titik BEP, analisis dapat mengetahui pada volume penjualan, berapa perusahaan mencapai titik impasnya, yaitu tidak rugi, tetapi juga tidak untung sehingga apabila penjualan melebihi titik itu, maka perusahaan mulai mendapatkan untung (Prasetya dan Lukiastuti, 2009).

Break Event Point (BEP) dapat dirumuskan :

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Keterangan :

P = Harga jual per unit

VC = Biaya variable per unit

Q = Jumlah unit atau kualitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC = Biaya tetap

$$\text{BEP(S)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}}$$

Keterangan :

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel

S = Volume penjualan

Usaha ekstrak sari ikan gabus (*Channa striata*) pada *Break Event Point* (BEP) (Q) 1.936 botol per tahun dan *Break Event Point* (BEP) (S) dalam setahun didapat adalah Rp 15.075.999. Dengan Rincian perhitungan *Break Event Point* (BEP) dapat dilihat pada Lampiran 4.

5.4.2 Analisis Finansii Jangka Panjang

- **Net Present Value (NPV)**

Net Present Value (NPV) merupakan situasi metode menghitung nilai semua manfaat yang akan datang dan uang dinilai saat ini. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih jika nilai NPV > 0. Metode yang digunakan untuk menghitung *Net Present Value* adalah nilai sekarang (*present value*) dari *proceeds* yang diharapkan atas dasar (*discount rate*) tertentu. Dimana apabila PV dari keseluruhan *proceeds* yang diharapkan lebih besar daripada PV investasinya, maka proyek dapat diterima. Sebaliknya, apabila jumlah PV dari keseluruhan *proceeds* lebih kecil daripada PV investasinya, berarti NPV bernilai negatif maka proyek dapat ditolak (Riyanto, 1995). *Net Present Value* (NPV) diperhitungkan dari selisih antara *present value benefit* dengan *present value cost*. Perhitungan NPV menggunakan *discount rate* sebesar 7,5%. Pada kondisi normal nilai NPV usaha ekstrak sari ikan gabus di *Striata Group* yaitu Rp 42.039.380. Hasil NPV tersebut menunjukkan usaha ekstraksari ikan gabus menguntungkan dan layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang diperoleh lebih besar (>) dari 0. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Lampiran 5.

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

Benefit Cost Ratio merupakan ratio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. *Benefit and Cost Ratio (BC Ratio)* merupakan *ratio* aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Nilai Net BC *Ratio* dalam keadaan normal pada usaha ekstrak sari ikan gabus sebesar 2,16. Hal ini berarti Net BC *Ratio* lebih besar dari 1, sehingga usaha tersebut dikatakan layak. Rincian untuk Net BC *Ratio* dapat dilihat pada lampiran 5.

Dengan nilai yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan karena nilai BC *Ratio* usaha ini lebih besar dari satu (>1). Menurut Pudjosumarto (1985), BC *Ratio* merupakan perbandingan antara *benefit* bersih dari tahun-tahun yang bersangkutan yang telah dipresent *valuekan* dengan biaya bersih dalam tahun dimana Bt-Ct telah dipresent *valuekan* juga. Jika Net BC *ratio* > 1 maka proyek layak untuk dijalankan dan apabila Net BC *ratio* < 1 , proyek tidak layak untuk dijalankan.

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

Fungsi *Internal Rate of Return (IRR)* adalah menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih (*inflow*) dimasa mendatang. Nilai IRR dalam keadaan normal pada usaha ekstrak sari ikan gabus sebesar 25%, sehingga nilai tersebut berada diatas tingkat suku bunga deposito bank 7,5%. Hal ini dikatakan usaha ini layak untuk dijalankan. Untuk rincian tabel IRR dapat dilihat pada Lampiran 5.

Sesuai dengan ketentuan Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), metode *Internal Rate of Return (IRR)* adalah menghitung tingkat bunga yang menyamakan

nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa-masa mendatang. Apabila tingkat bunga ini lebih besar dari pada tingkat bunga relevan (tingkat keuntungan yang disyaratkan), maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan.

- **Payback Period (PP)**

Payback Period dari suatu investasi diperlukan untuk menggambarkan panjangnya waktu yang diperlukan agar modal yang diinvestasikan data kembali seluruhnya. Dalam perhitungan *payback period* (PP) dilakukan dengan membandingkan besarnya biaya investasi yang diperlukan dengan *benefit* bersih yang diperoleh pada tiap tahun. Metode ini mengukur kembali biaya yang telah dikeluarkan.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh *payback period* pada kondisi normal dari pada usaha ekstrak sari ikan gabus adalah 4,59 tahun. Dari hasil PP tersebut diartikan bahwa jangka waktu pengembalian modal yang diinvestasikan sebesar 4,59 tahun. Untuk rincian tabel PP dapat dilihat pada Lampiran 5.

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), mengemukakan bahwa *Payback Period* merupakan metode yang mencoba mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali. Oleh sebab itu satuan hasilnya bukan persentase, tetapi satuan waktu (bulan, tahun dan sebagainya). Jika *payback period* ini lebih pendek dari pada yang disyaratkan, maka proyek di katakan menguntungkan, sedangkan kalau lebih lama proyek ditolak.

5.5 Aspek Hukum Usaha Ekstrak Sari Ikan Gabus

Menurut Primyastanto (2011), untuk menganalisis studi kelayakan suatu usaha salah satunya dilihat dari aspek hukum. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen–dokumen yang dimiliki. Dokumen yang perlu diteliti keabsahannya, kesempurnaan dan keasliannya meliputi badan hukum, izin–izin yang dimiliki, sertifikat tanah atau dokumen lainnya yang mendukung kegiatan usaha tersebut.

Pada usaha ekstrak sari ikan gabus (*Channa striata*) di Striata Group terdapat aspek hukum, antara lain: memperoleh ijin edar dari Dinas Kesehatan Kabupaten Malang dengan No. PIRT 202350701346 dan dilegalkan dengan akta notaris Retno Sariwati, SH. No. 73.

5.6 Strategi Pengembangan Usaha Ekstrak Sari Ikan Gabus

Dalam menyusun rencana pengembangan usaha, perlu dilakukan terlebih dahulu analisis kelayakan usaha yang meliputi beberapa aspek yaitu aspek teknis, aspek pasar, aspek manajemen, aspek finansial serta aspek hukum. Dari analisis kelayakan usaha maka dapat diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, sehingga kemudian dapat ditentukan strategi yang tepat untuk merealisasikan pengembangan usaha.

Dalam menentukan strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, maka akan digunakan analisis SWOT sebagai alat penyusun strategi. Pada penelitian ini, analisis SWOT digunakan untuk membandingkan faktor internal, yaitu kekuatan dan kelemahan dengan faktor eksternal, yaitu peluang dan ancaman dari usaha yang dimiliki Striata Group.

Tahap pertama penentuan strategi dalam pengembangan usaha dilakukan dengan mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal. Setelah diidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan), faktor eksternal (peluang dan ancaman) kemudian dilakukan scoring sehingga dapat diketahui strategi efektif yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha.

5.6.1 Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang mempengaruhi usaha ditentukan dari dalam usaha tersebut. Faktor internal dalam usaha meliputi kekuatan dan kelemahan yang berpengaruh pada pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, sehingga kekuatan dan kelemahan dapat digunakan dalam menentukan strategi pengembangan usaha yang akan digunakan.

a. Identifikasi faktor kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan merupakan sumberdaya atau kemampuan khusus yang dimiliki oleh suatu usaha dan membuatnya lebih unggul jika dibandingkan dengan usaha yang sejenis. Dalam memenuhi permintaan konsumennya adapun faktor kekuatan di Striata Group yaitu:

1. Kandungan gizi dari ikan gabus yang tinggi sedangkan pemanfaatannya kurang
Ikan gabus sebagai salah satu bahan pangan alternatif yang mengandung protein tinggi sebesar 25,1%, sedangkan 6,224% dari protein tersebut berupa albumin. Albumin yang terdapat pada ikan gabus dibutuhkan oleh tubuh manusia karena kadar albumin dalam darah manusia 3,5-5 g/dl, apabila kekurangan albumin maka dapat menyebabkan penyakit hipoalbumin. Di dalam ilmu kedokteran, albumin dimanfaatkan untuk perkembangan sel maupun pembentukan jaringan sel baru, mempercepat pemulihan jaringan sel tubuh seperti akibat luka dan memelihara

keseimbangan cairan di dalam pembuluh darah. Berdasarkan uraian tersebut maka pemanfaatan sari ikan gabus sebagai produk kesehatan di Striata Group, mempunyai potensi usaha yang menjanjikan dan memungkinkan untuk dikembangkan

2. Proses produksi yang mudah dan sederhana tanpa membutuhkan tenaga ekstra

Proses produksi ekstrak sari ikan gabus dilakukan dengan mudah dan sederhana karena prosesnya tidak panjang, dimulai dari pencucian dan pembersihan ikan, kemudian dimasukkan ke dalam alat ekstraktor dan ditunggu beberapa saat, dan terakhir diberi bahan tambahan. Namun proses produksi tersebut membutuhkan pengetahuan tentang bagaimana tahapan ekstraksi, oleh sebab itu hanya dapat dilakukan oleh pemilik usaha.

3. Usaha layak untuk dijalankan dilihat dari aspek finansial

Usaha ekstrak sari ikan gabus secara finansial layak untuk dijalankan. Hasil dari analisis jangka pendek selama setahun pada usaha ekstrak sari ikan gabus, diperoleh keuntungan per tahun sebesar Rp 12.956.000, nilai *R/C ratio* sebesar 1,179; rentabilitas/persentase keuntungan sebesar 19,04%. Sedangkan analisis jangka panjang selama sepuluh tahun (2015-2025), diperoleh rata-rata *net present value* (NPV) sebesar Rp 42,039,380. *Net benefit cost ratio* (Net B/C) sebesar 2,16. *Internal rate of return* (IRR) sebesar 25% dan *payback period* (PP) pengembalian modal sekitar 4,59 tahun. Dengan demikian, terdapat dukungan finansial untuk mengembangkan usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group.

b. Identifikasi Faktor Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan merupakan sumberdaya atau kemampuan khusus yang kurang atau tidak dimiliki oleh suatu usaha dan membuatnya kalah unggul jika dibandingkan dengan usaha sejenis, dalam memenuhi permintaan konsumennya dan dapat

menimbulkan ketidakpuasan konsumen, sehingga berakibat pada kerugian usaha.

Berikut adalah faktor kelemahan yang terdapat di Striata Group, antara lain:

1. Masa simpan sari ikan gabus yang masih pendek

Ekstak sari ikan gabus yang dihasilkan oleh Striata Grop hanya dapat bertahan \pm 4 bulan dalam suhu *frezeer*. Jangka waktu tersebut tergolong masih pendek, karena apabila tidak berada pada suhu *frezeer* produk tersebut tidak baik untuk dikonsumsi lagi. Hal tersebut menjadi kelemahan yang dominan dari usaha ini.

2. Keterbatasan alat ekstraktor

Alat ekstraktor adalah alat yang digunakan untuk mengambil ekstrak sari ikan gabus. Alat ekstraktor ini sangat mahal yaitu sebesar Rp. 20.000.000. Oleh sebab itu alat ekstraktor tersebut terbatas hanya dimiliki 1 di Striata Group.

3. Pemasaran yang bersifat pasif

Upaya pemasaran yang dilakukan Striata group dikatakan pasif karena hanya menjaga hubungan baik antara pengepul ikan gabus, distributor dan konsumen tetap. Selain itu kurangnya upaya untuk memperluas pemasaran dengan memasang iklan yang bertujuan untuk mengenalkan produk kepada calon konsumen.

5.6.2 Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang mempengaruhi usaha ditentukan dari luar usaha tersebut. Faktor eksternal pada usaha meliputi peluang dan ancaman yang berpengaruh pada pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, sehingga dapat digunakan dalam menentukan strategi pengembangan yang akan digunakan.

a. Identifikasi Faktor Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah perubahan yang dapat dilihat sebelumnya dalam waktu dekat dan dimasa mendatang yang akan memberikan keuntungan untuk pengembangan usaha. Peluang pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, antara lain:

1. Permintaan pasar akan ekstrak sari ikan gabus yang tinggi, terutama konsumen yang menjadi pasien di rumah sakit
2. Harga bahan baku yang tidak fluktuatif karena ikan gabus bukan termasuk komoditas musiman, ketersediaannya ada sepanjang tahun
3. Hubungan baik yang terjalin dengan distributor dan konsumen

b. Identifikasi Faktor Ancaman

Ancaman adalah gejala-gejala yang merupakan dampak negatif atas keberhasilan usaha, namun umumnya berada diluar kendali usaha. Apabila ancaman tersebut tidak diatasi maka akan menjadi kendala bagi pengembangan usaha. Ancaman yang ditemukan pada usaha ekstrak ikan gabus di Striata Group, antara lain:

1. Pengetahuan masyarakat yang masih rendah akan manfaat pada ikan gabus

Ikan gabus di masyarakat pada umumnya dianggap ikan yang tidak layak dikonsumsi karena bentuknya yang menakutkan. Padahal dari beberapa penelitian menyatakan bahwa ikan gabus merupakan salah satu ikan yang memiliki kandungan gizi yang tinggi dan baik untuk tubuh.

2. Ada beberapa produk sejenis dari pengusaha lain

Usaha sejenis dari produk ekstrak sari ikan gabus yang terdapat di Malang tidak banyak, namun hal tersebut juga dapat mempengaruhi usaha. Akan tetapi pesaing tersebut merupakan faktor ancaman yang tidak terlalu berpengaruh karena produk yang dihasilkan oleh Striata Group memiliki keunggulan dari kualitas yaitu mengandung ekstrak sari ikan gabus murni dengan harga terjangkau.

3. Adanya inflasi

Inflasi adalah situasi dimana seluruh harga barang naik akibat turunnya nilai rupiah terhadap mata uang asing. Hal tersebut menjadi faktor ancaman terhadap kelangsungan usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group. Walaupun ikan gabus bukan merupakan komoditas musiman, namun karena adanya inflasi secara langsung dapat mempengaruhi harga ikan gabus di pasaran.

5.6.3 Analisis Matriks IFAS Dan EFAS

Dari identifikasi variabel kekuatan dan kelemahan dalam strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus, diperoleh matrik IFAS sebagai berikut:

Tabel 13. Matriks IFAS Pada Usaha Ekstrak Ikan Gabus di Striata Group

Key Internal Factors	Bobot	Rating	Skor (B x R)
KEKUATAN (<i>Strengths</i>)			
• Kandungan gizi dari ikan gabus yang tinggi sedangkan pemanfaatannya kurang.	0,20	4	0,80
• Proses produksi yang mudah dan sederhana tanpa membutuhkan tenaga ekstra	0,15	3	0,45
• Usaha layak untuk dijalankan dilihat dari aspek finansial.	0,20	4	0,80

Jumlah	0,55	-	2,05
KELEMAHAN (<i>Weakness</i>)			
• Daya simpan sari ikan gabus yang masih rendah.	0,20	4	0,80
• Keterbatasan alat ekstraktor.	0,10	2	0,20
• Pemasaran yang bersifat pasif.	0,15	3	0,45
Jumlah	0,45	-	1,45
Total	1,00	-	3,40

Berdasarkan tabel 13, matriks hasil analisis faktor strategis internal (IFAS) pada usaha ekstrak sari ikan gabus diperoleh skor pada faktor kekuatan sebesar 2,05 dan skor pada faktor kelemahan sebesar 1,45. Sehingga dalam pengembangan usaha pada Sriata Group dari faktor internal yaitu faktor kekuatan lebih berpengaruh dalam pengembangan usaha dibandingkan faktor kelemahan.

Dari identifikasi variabel peluang dan ancaman dalam strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus, diperoleh matrik EFAS sebagai berikut:

Tabel 14. Matriks EFAS Pada Usaha Ekstrak Ikan Gabus di Sriata Group

Key Eksternal Factors	Bobot	Rating	Skor
PELUANG (<i>Opportunities</i>)			
• Permintaan pasar akan ekstrak sari ikan gabus yang tinggi, terutama konsumen yang menjadi pasien di rumah sakit	0,20	4	0,80
• Harga bahan baku yang tidak fluktuatif karena ikan gabus bukan termasuk komoditas musiman, ketersediaannya ada sepanjang tahun	0,20	4	0,80
• Hubungan baik yang terjalin dengan konsumen	0,15	3	0,45
Jumlah	0,55	-	2,05
ANCAMAN (<i>Threats</i>)			
• Adanya produk sejenis dari pengusaha lain	0,15	3	0,45

• Pengetahuan masyarakat yang masih rendah akan manfaat pada ikan gabus	0,20	4	0,80
• Adanya inflasi	0,10	2	0,20
Jumlah	0,45	-	1,45
Total	1,00	-	3,50

Berdasarkan Tabel 14, matriks hasil analisis faktor strategis eksternal (EFAS) pada usaha ekstrak sari ikan gabus diperoleh skor pada faktor peluang sebesar 2,05 dan skor pada faktor ancaman sebesar 1,45. Sehingga dalam pengembangan usaha pada Sriata Group dari faktor eksternal yaitu faktor peluang lebih berpengaruh terhadap pengembangan usaha dibandingkan dengan faktor ancaman.

5.6.4 Analisis Matriks SWOT

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha, maka dapat diidentifikasi strategi pengembangan usaha dengan melihat faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pengembangan yang dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Matriks SWOT Pada Usaha Ekstra Ikan Gabus di Striata Group

<p>Faktor Internal</p> <p>Faktor Eksternal</p>	<p><i>Strengths (S)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kandungan gizi dari ikan gabus yang tinggi sedangkan pemanfaatannya kurang 2. Proses produksi yang simpel tanpa membutuhkan tenaga ekstra 3. Usaha layak untuk dijalankan dilihat dari aspek finansial 	<p><i>Weaknesses (W)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Daya simpan sari ikan gabus yang masih rendah 2. Keterbatasan alat ekstraktor 3. Pemasaran yang bersifat pasif
<p><i>Opportunities (O)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan pasar akan ekstrak sari ikan gabus yang tinggi, terutama konsumen yang menjadi pasien di rumah sakit 2. Harga bahan baku yang tidak fluktuatif karena ikan gabus bukan termasuk komoditas musiman, ketersediaannya ada sepanjang tahun 3. Hubungan baik yang terjalin dengan konsumen 	<p><i>Strategi (SO)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan hasil produksi dengan kuantitas dan kualitas yang baik 2. Memanfaatkan sumberdaya alam secara optimal 3. Melakukan pengembangan usaha dengan memperhatikan dampak pada lingkungan 	<p><i>Strategi (WO)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan penelitian lebih lanjut tentang pemekatan ekstrak agar dapat bertahan lebih lama 2. Mengikuti seminar yang diselenggarakan DKP/lembaga lain untuk bekerjasama dengan pemerintah dalam memberdayakan masyarakat 3. Melakukan upaya pemasaran, dan menjaga hubungan baik dengan supplier dan konsumen
<p><i>Threats (T)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ada beberapa produk sejenis dari pengusaha lain 2. Pengetahuan masyarakat yang masih rendah akan manfaat pada ikan gabus 3. Adanya inflasi 	<p><i>Strategi (ST)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga stabilitas kualitas produk 2. Harga bahan baku yang tidak fluktuatif memberikan pengaruh yang tidak besar bila terjadi inflasi 	<p><i>Strategi (WT)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan produksi dan menjaga kualitas produk 2. Memanfaatkan penyuluhan dan pelatihan dari DKP/ lembaga pemerintah untuk meningkatkan daya saing produk dan pengelolaan keuangan yang baik

Berdasarkan arah perkembangan usaha ekstrak ikan gabus di Striata Group yaitu mendukung arah kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) dan menggunakan strategi WO (*weakness Opportunities*) yang diterapkan dengancara meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Namun demikian, pada usaha tersebut masih terdapat kekuatan dan ancaman yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha sehingga perlu adanya strategi lain untuk perkembangan usaha.

5.6.5 Analisis Matrik Grand Strategi

Dari hasil pengolahan data faktor internal dan eksternal pada usaha produksi ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, diperoleh skor masing-masing faktor sebagai berikut:

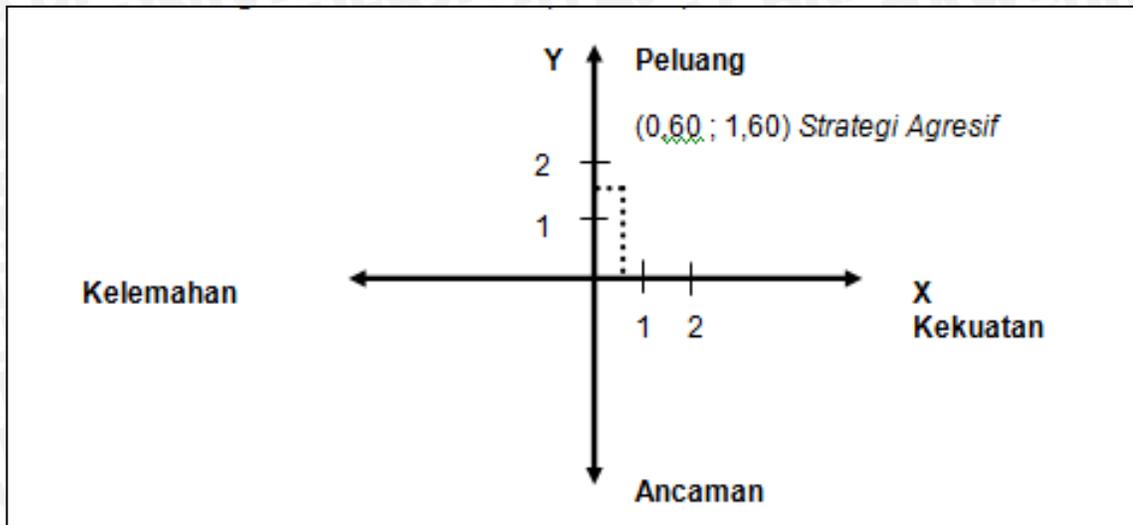
1. Skor untuk faktor kekuatan = 2,05
2. Skor untuk faktor kelemahan = 1,45
3. Skor untuk faktor peluang = 2,05
4. Skor untuk faktor ancaman = 1,45

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan eksternal dengan diagram analisis SWOT.

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (x) sebesar: $x = 2,05 - 1,45 = 0,60$
- Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y) sebesar: $y = 2,05 - 1,45 = 1,60$

Nilai-nilai koordinat pada diagram SWOT bernilai positif dan negative, sumbu horizontal (x) berada pada titik 0,60 dan sumbu vertikal (y) berada pada titik 1,60.

Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada gamabr dibawah ini:



Gambar13 . Diagram Hasil Analisis SWOT

Pada diagram analisis SWOT diketahui bahwa berdasarkan hasil skoring yang dilakukan terhadap faktor-faktor Internal dan eksternal diperoleh nilai koordinat yang terletak di kuadran I. Mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*).

5.6.6 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT

Berdasarkan analisis SWOT, strategi pengembangan usaha menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus adalah sebagai berikut:

1. Mengoptimalkan hasil produksi dengan kuantitas dan kualitas yang baik

Permintaan pasar akan produk ekstrak sari ikan gabus cukup tinggi. Kebanyakan konsumennya adalah pasien-pasien di rumah sakit, sehingga produksi ekstrak sari ikan gabus perlu ditingkatkan lagi dengan menjaga kualitas yang baik.

2. Memanfaatkan sumberdaya alam secara optimal

Ketersediaan ikan gabus di alam ada sepanjang tahun, karena jenis ikan ini merupakan komoditas non-musiman. Oleh karena itu pemanfaatannya dapat dilakukan secara optimal.

3. Menjaga hubungan dan komunikasi yang baik dengan distributor dan konsumen

Dengan adanya distributor, dapat membantu memperluas daerah pemasaran ekstrak sari ikan gabus. Sehingga menjaga hubungan baik diantara distributor dan konsumen dapat menjaga dan meningkatkan keuntungan bagi usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group.

4. Melakukan pengembangan usaha dengan memperhatikan dampak pada lingkungan

Usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group harus memberikan kontribusi terhadap lingkungan disekitarnya sebagai dampak yang ditimbulkan dari usaha tersebut. Kontribusinya adalah memberikan kesempatan kerja kepada penduduk yang berada di sekitar daerah penelitian.

6. KESIMPULAN DAN SARAN

6. 1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, Desa Banjararum, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang, dapat disimpulkan bahwa:

1. Aspek produksi pada usaha ini sudah baik terlihat dari persiapan pengadaan bahan baku, persiapan sarana dan prasarana, sampai pada kegiatan produksi ekstrak sari ikan gabus.
2. Aspek pemasaran pada usaha ini cukup baik terlihat dari hasil produksi ekstrak sari ikan gabus yang selalu habis setiap diproduksi.
3. Aspek manajemen pada usaha ini masih sederhana, karena usaha ini merupakan usaha perseorangan dan pembagian tugas yang belum jelas.
4. Terdapat kendala dari faktor internal dan eksternal pada usaha ini. Kendala internal yaitu alat ekstraksi yang mahal dan tenaga kerja yang kurang terampil. Sedangkan kendala eksternal yaitu belum banyak pembudidaya ikan gabus karena selama ini hanya tergantung dari tangkapan di alam.
5. Analisis strategi pengembangan usaha ekstrak sari ikan gabus dengan SWOT didapatkan menggunakan strategi agresif, yaitu menggunakan kekuatan dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki
6. Mengevaluasi dari aspek finansial usaha ini layak untuk dijalankan 10 tahun yang akan datang, karena menguntungkan terlihat dari besarnya nilai Rentabilitas 19,04% berada diatas tingkat suku bunga dan $NPV > 0$ sebesar Rp 42.039.380.

3.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian pada usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group, maka saran yang diberikan peneliti untuk usaha tersebut adalah sebagai berikut:

1. Perencanaan bisnis yang disarankan dari aspek produksi yaitu melakukan upaya peningkatan sarana yang digunakan, agar bisa meningkatkan pasar karena hasil produksi lebih optimal.
2. Perencanaan bisnis yang disarankan dari aspek pemasaran yaitu melakukan promosi lebih agresif untuk memperluas daerah pemasaran, seperti membuat blog dan iklan baik di media cetak maupun elektronik.
3. Perencanaan bisnis yang disarankan dari analisis SWOT yaitu menerapkan strategi *Strength Opportunities* (SO), dengan mengoptimalkan kekuatan berupa kandungan gizi pada ikan gabus untuk memanfaatkan peluang berupa tingginya permintaan terhadap produk sari ikan gabus.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, A. 2009. *Bisnis, Ekonomi, Asuransi dan Keuangan*. Gravindo. Jakarta
- Anggawati. A. M. 2002. *Kumpulan Hasil-Hasli Penelitian Pasca Panen Perikanan*. Pusat Riset Pengolahan Produk dan Sosial Ekonomi Departemen Kelautan dan Perikanan. Jakarta.
- Aristawati, R. W., 2013. *Pengolahan Hasil Perikanan*. Jurnal Teknosains Vol.2 No. 1 januari 2013 ISSN: 2302-0733 Universitas Sebelas Maret. Hal 56-65.
- Balai Desa Banjararum, 2015. *Data Penduduk Desa Banjararum, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang*. Malang
- Bijaksana, U. 2003. *Ikan Gabus (Channa striata) Salah Satu Potensi Komoditas Budidaya*. Jurusan Budidaya Perairan. Fakultas Perikanan. Universitas Lambung Mangkurat. Banjarbaru.
- Creswell, J. W. 1998. *Qualitative Inquiry And Research Design : Choosing Among Five Traditions*. SAGE publications. London
- Dahuri, R. 2003. *Keanekaragaman Hayati Laut: Aset Pembangunan Berkelanjutan Indonesia*. Gramedia. Jakarta
- Djuhanda, A. R., 1981. *Dunia Ikan*. Amico. Bandung. 191 hal.
- Effendi, dkk. 2006. *Manajemen Agribisnis Perikanan*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Google, Image.2012. *Ikan Gabus*. <http://www.google.com>. Diakses pada tanggal 9 April 2015 pukul 19:00 WIB
- Handoko, T. H., 2003. *Manajemen*. Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta
- Heryansyah, dkk.2013. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Produksi Nelayan Di Kabupaten Aceh Timur*.Jurnal Ilmu Ekonomi. Vol.1. No.2 ISSN 2303-0172
- Heruwati, dkk. 2002. *Studi Kelayakan Proyek*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta
- Husnan dan Suwarsoso. 1999. *Studi Kelayakan Proyek*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.

- Ibrahim, M. 2003. *Metode Penelitian Ilmu Sosial*. Erlangga. Jakarta
- Iwan, E. 2008. *Menulis Karya Ilmiah*. Gramedia Pustaka. Jakarta
- Kasmir dan Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Prenada Media. Jakarta.
- Marzuki. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta
- Musianto, 2002. *Penelitian Kuantitatif*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Narbuko, C dan Achmadi, A. 2009. *Metodologi Penelitian*. Bumi Aksara: Jakarta.
- Nazir. 2003. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta
- Rangkuti, F. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Prymiastanto, M. 2011. *Manajemen Agribisnis*. UB Press. Malang
- Pudjosumarto, M. 1985. *Evaluasi Proyek*. Liberty. Yogyakarta.
- Rahardi, 1997. *Agribisnis Perikanan*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Riana, dkk. 2005. *Teori Pemasaran, Aspek Pasar dan Strategi Pemasaran Perusahaan Agribisnis*. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya. Malang
- Riyanto, B. 2001. *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*. Gajah Mada Press. Yogyakarta. 63 hal.
- Singarimbun, M dan Effendi, S. 1989. *Metode Penelitian Survei*. LP3ES. Jakarta
- Stoner, A.F., 1996. *Manajemen Pemasaran Edisi Bahasa Indonesia*. Jakarta: Penerbit PT. Prenhallindo.
- Suwandi, dkk. 2011. *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*. UIN-Maliki Press. Malang
- Tohar, M. 2000. *Membuka Usaha Kecil*. Kanisius. Yogyakarta
- Sediaoetama, 1985. *Aribisnis Dan Aplikasinya*. Rajawali Press. Jakarta
- Sofyan, Y. 2003. *Penguatan Strategi Pengembangan Kawasan Agropolitan Berbasis Daya Saing Produk Agribisnis*. Universitas Diponegoro. Semarang
- Subagyo, Ahmad. 2007. *Kelayakan Usaha*. PT. Alex Media Komputindo. Jakarta

Sugiyono, 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta. Bandung

Sutinah, A. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis: Analisis Integrative Dan Studi Kasus*. UIN-Maliki Press. Malang

Ulandari, U. 2011. *Potensi Protein Ikan Gabus Dalam Mencegah Kwashiorkor Pada Balita Di Provinsi Jambi*.Jambi

Wahab, S. 2011. *Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Analisis SWOT*. Universitas Negeri Yogyakarta.Yogyakarta

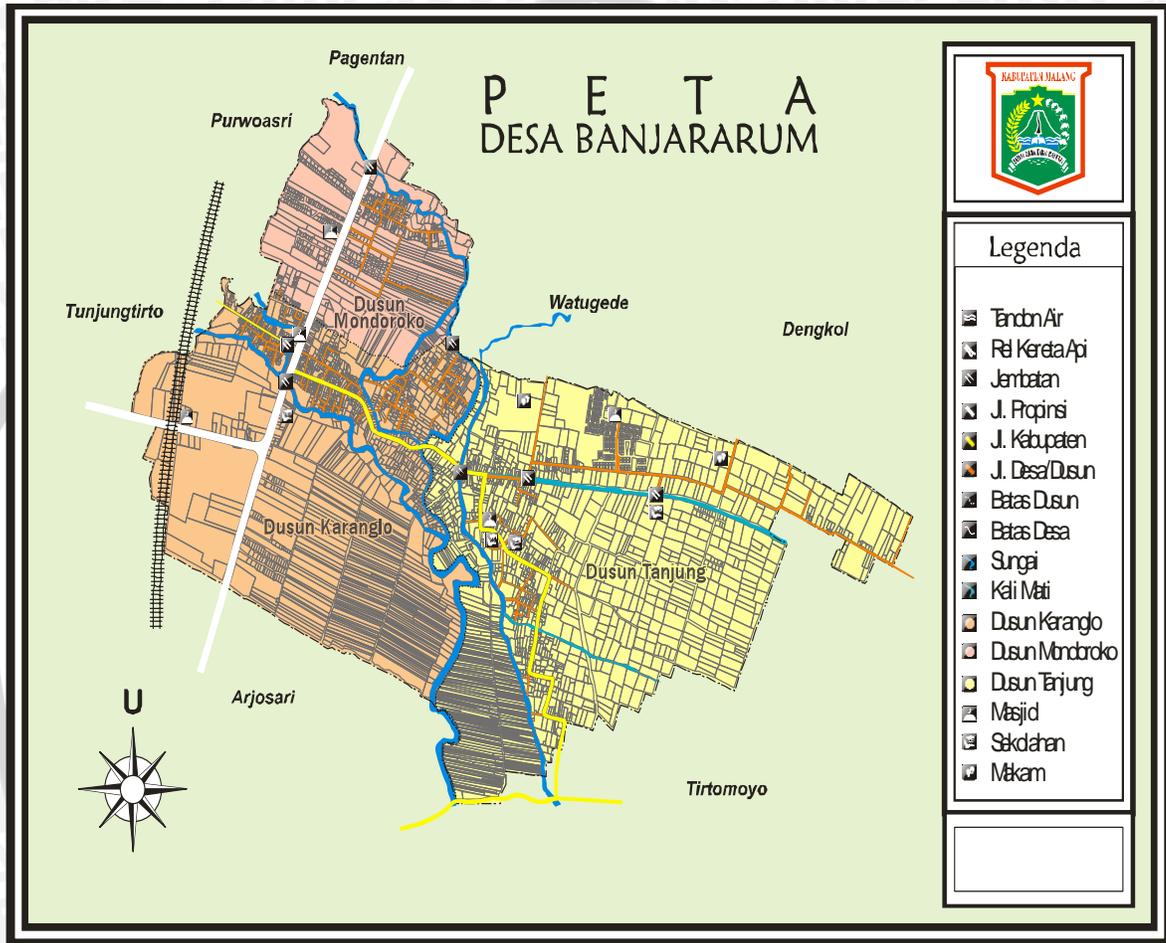
Weebly, 2009. *Prospek Perikanan dan Kelautan Indonesia*
<http://prospekperikananindonesiasma4.weebly.com/>. Diakses tanggal 20 April 2015.

Wibowo, J. 2011. *Analisis Usaha Dan Alternatif Strategi Pengembangan Agribisnis Pembenihan Ikan Lele Dumbo Di Kecamatan Ceper Kabupaten Klaten*. Universitas Sebelas Maret. Surakarta



Lampiran 1.

Peta Lokasi Penelitian di Desa Banjararum, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang



Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan Penelitian

- **Gambar 1. Lokasi Penelitian**



- **Gambar 2. Logo Striata Group**



- **Gambar 3. Peralatan Untuk Pencucian Dan Pembersihan Ikan Gabus**

1. Sisir



(Untuk membersihkan jerohan ikan gabus)

2. Gunting



(Untuk memotong sirip ikan gabus)

3. Kayu



(Untuk menahan ikan gabus saat dibersihkan sisiknya)

4. Pisau Gerigi



(Untuk membersihkan sisik ikan gabus)

5. Pisau Besar



(Untuk memotong kepala dan badan ikan gabus)

6. Palu



(Untuk memukul kepala ikan gabus/mematikan ikan gabus)

7. Papan Alas



(Untuk alas ikan gabus waktu dipotong-potong badannya)

8. Kayu Alas



(Untuk alas ikan gabus waktu dipotong-potong badannya)

9. Timba Besar Dan Timba Kecil



(Untuk wadah tempat air)

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

➤ **Gambar 4. Proses Pembersihan Dan Pencucian Ikan Gabus**



(Ikan gabus hidup)



(Ikan gabus yang dimatikan dengan cara ditumbuk kepalanya menggunakan palu)



(Pemotongan Kepala Ikan Gabus)



(Pembersihan Sirip dan sisik Ikan Gabus)



(Pembersihan jeroan ikan gabus)



(Pencucian Daging Ikan Gabus)



(Ikan Gabus Yang Telah Bersih)

Lampiran 3. Rincian Permodalan Usaha Ekstrak Sarilkan Gabus

➤ Modal Tetap

Proses produksi dari usaha ekstrak sari ikan gabus di Striata Group dilakukan 4 kali dalam sebulan. Sekali produksi dapat menghabiskan 25 kg dan menghasilkan 75 botol/minggu. Sehingga dalam sebulan usaha ini mampu memproduksi 300 botol dan ikan gabus yang digunakan 100 kg/bulan. Setelah itu produk akan dijual kepada distributor dengan harga Rp 22.500/botol dan produk yang dijual langsung ke konsumen dengan harga Rp 25.000/botol. Di bawah ini rincian dari modal investasi dan modal kerja, sebagai berikut:

Tabel 16. Modal Tetap Usaha Ekstraksi Sari IkanGabus

No	Jenis Modal Tetap	Jumlah (satuan)	Harga (Rp/satuan)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan per Tahun
1	Timba plastik besar	2	75.000	150.000	2	75.000
2	Timba plastik sedang	3	35.000	105.000	2	52.500
3	Palu	1	20.000	20.000	5	4.000
4	Gunting besar	2	20.000	40.000	5	8.000
5	Gunting sedang	2	10.000	20.000	2	10.000
6	Sisir ukuran sedang	2	2.000	4.000	2	2.000
7	Papan alas	2	10.000	20.000	5	4.000
8	Pisau besar	2	15.000	30.000	5	6.000
9	Pisau dapur	1	5.000	5.000	2	2.500
10	Pisau bergerigi	1	10.000	10.000	5	2.000
11	Blender	1	250.000	250.000	5	50.000
12	Baskom plastik	2	15.000	30.000	2	15.000
13	Alat ekstraktor ikan gabus	1	20.000.000	20.000.000	10	2.000.000

14	Freezer	1	10.000.000	10.000.000	10	1.000.000
15	Kalkulator	1	20.000	20.000	2	10.000
16	Timbangan digital	1	200.000	200.000	5	40.000
17	Saringan	2	15.000	30.000	2	15.000
18	Tabung gas	1	80.000	80.000	2	40.000
19	Kompore gas	1	250.000	250.000	5	50.000
TOTAL				31.264.000		3.386.000

Tabel 17. Modal Lancar Dalam Tahun

No	Jenis Modal Lancar	Jumlah (satuan)		Harga (Rp/satuan)	Harga Total (Rp)/Tahun
		Per Bulan	Per Tahun		
1	Ikan Gabus	100 Kg	1.200 Kg	35.000	42.000.000
2	Rempah-rempah	1 Kg	12 Kg	50.000	600.000
3	Madu	2 Botol	24 Botol	150.000	3.600.000
4	Botol kemasan	400 Botol	4.800 Botol	2.000	9.600.000
5	Gas LPG	2 Tabung	24 Tabung	17.000	408.000
6	Tenaga Kerja (1 orang)	4 hari	48 hari	30.000	1.440.000
Total					57.648.000

Tabel 18. Modal Kerja Dalam Tahun

No	Jenis Modal Kerja	Jumlah (Satuan)		Harga (Rp/Satuan)	Harga total (Rp/tahun)
		Per bulan	Per tahun		
1	Ikan Gabus	100 Kg	1.200 Kg	35.000	42.000.000
2	Rempah-rempah	1 Kg	12 Kg	50.000	600.000
3	Madu	2 Botol	24 Botol	150.000	3.600.000
4	Botol kemasan	400 Botol	4800 Botol	2.000	9.600.000
5	Gas LPG	2 Tabung	24 Tabung	17.000	408.000
6	Tenaga Kerja (1 orang)	4 Hari	48 Hari	30.000	1.440.000
7	Listrik	-	12 bulan	45.000	540.000
8	Air	-	12 bulan	60.000	720.000
9	Sewa Tanah dan Rumah	-	1 tahun	500.000	5.000.000
10	PBB	-	1 tahun	100.000	100.000
11	Penyusutan	-	-	-	8.386.000
12	Perawatan Peralatan	-	1 tahun	150.000	150.000
Total					72.544.000

Lampiran 4. Perhitungan Finansiiil Jangka Pendek

Tabel 15. Jenis Modal Per Tahun

No	Jenis Biaya			Jumlah (Rp/tahun)
1.	Biaya Tetap (Fix Cost)			
	1.	Penyusutan modal tetap		8.386.000
	2.	PBB		100.000
	3.	Sewa Rumah dan Tanah		5.000.000
	4.	Perawatan Alat		150.000
	5.	Gaji tenaga kerja (1 orang)		1.440.000
	Total Biaya Tetap (TFC)			15.076.000
	Biaya Variabel (Variable Cost)	Harga per Satuan	Jumlah per tahun (Satuan)	Jumlah (Rp/tahun)
2.	1.	Ikan gabus	35.000 1200 Kg	42.000.000
	2.	Rempah-rempah	50.000 12 Kg	600.000
	3.	Madu	75.000 2 botol	3.600.000
	4.	Botol kemasan	2.000 4800 botol	9.600.000
	5.	Gas LPG	17.000 24 tabung	408.000
	6.	Listrik	45.000 12 bulan	540.000
	7.	Air	60.000 12 bulan	720.000
	Total Biaya variable (TVC)			57.468.000
	Total Modal Kerja			72.544.000

a. Total Biaya Produksi (TC)

$$\begin{aligned}
 TC &= TFC + TVC \\
 &= 15.076.000 + 57.468.000 \\
 &= 72.544.000 / \text{tahun}
 \end{aligned}$$

b. Total Penerimaan

$$\begin{aligned}
 1 \text{ bulan} &= 4 \text{ kali produksi} \\
 \text{Harga Distributor} &= 22.500 \\
 \text{Harga Konsumen} &= 25.000, 1 \text{ kali produksi menghasilkan } 75 \text{ botol} \\
 75 \text{ botol} \times 4 \text{ kali produksi} &= 300 \text{ botol per bulan}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 TR &= P \times Q \\
 &= 22.500 \times 150 \text{ botol} &= 3.375.000 \\
 &= 25.000 \times 150 \text{ botol} &= \underline{3.750.000} + \\
 &&&7.125.000 \text{ per bulan}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Maka, TR per tahun} &= 7.125.000 \times 12 \text{ bulan} \\
 &= 85.500.000 / \text{tahun}
 \end{aligned}$$

c. Keuntungan

$$\begin{aligned}
 \text{Keuntungan } (\pi) &= TR - TC \\
 &= 85.500.000 - 68.044.000 \\
 &= 12.956.000 / \text{tahun}
 \end{aligned}$$

Jadi, keuntungan yang diperoleh dari usaha ini sebesar Rp 12.956.000 /tahun.

d. *Revenue Cost Ratio (RC Ratio)*

$$\begin{aligned}
 \text{RC Ratio} &= TR/TC \\
 &= 7.125.000 / 3.910.415 \\
 &= 1,82
 \end{aligned}$$

Usaha ini dikatakan menguntungkan karena nilai R/C > 1, yaitu sebesar 1,82, artinya biaya yang dikeluarkan setiap Rp1,00 akan menaikkan penerimaan sebesar 1,82.

e. *Break Event Point (BEP) Dalam Tahun*

$$\begin{aligned}
 VC &= \text{Harga variabel per botol} &= \text{biaya variabel} / \text{Jumlah produksi} \\
 &&= 57.468.000 / 3600 \text{ botol} \\
 &&= 11.963,33 \text{ kilogram}
 \end{aligned}$$

Untuk harga (P) karena konsumen terdiri dari Distributor dan Konsumen langsung, maka P diambil dari harga rata-rata:

$$\begin{aligned}
 P &= TR/Q \\
 &= 7.125.000 / 300 \text{ botol} \\
 &= 23.750/ \text{botol}
 \end{aligned}$$

- BEP Unit

$$\begin{aligned}
 \text{BEP}(Q) &= \frac{FC}{P - VC} \\
 &= \frac{15.076.000}{23.750 - 11.963,33} \\
 &= 1.936 \text{ botol/tahun}
 \end{aligned}$$

Jadi, BEP unit (Q) ketika usaha tersebut menghasilkan 1.936 botol per tahun.

- BEP Sales

$$\begin{aligned}
 \text{BEP}(S) &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{15.076.000}{1 - \frac{57.468.000}{85.500.000}} \\
 &= 15.075.999/\text{tahun}
 \end{aligned}$$

Jadi, BEP sales (Rp) ketika usaha tersebut menghasilkan Rp 15.075.999 per tahun.

- f. Analisa Rentabilitas

$$\begin{aligned}
 R &= \frac{L}{M} \times 100\% \\
 &= \frac{12.956.000}{68.044.000} \times 100\% \\
 &= 19,04\%
 \end{aligned}$$

Jadi, usaha ini layak untuk dikembangkan karena nilai rentabilitas sebesar 19,04% lebih besar dari 7,5% tingkat suku bunga deposito.

Lampiran 5. Perhitungan Finansiiil Jangka Panjang

- NPV (*Net Present Value*)

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

= 42,039,380 > 0 , usaha layak untuk dijalankan

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

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

= 2,16 > 1, usaha layak untuk dijalankan

- IRR (*Internal Rate Of Return*)

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

= 25% > 7,5% (suku bunga deposito), usaha layak untuk dijalankan

- PP (*Payback Period*)

$$PP = (Investasi / Kas Bersih\ per\ Tahun) \times 1\ tahun$$

= 4,59 adalah lama waktu pengembalian investasi