PERENCANAAN PENGEMBANGAN USAHA TAHU ISI IKAN LAUT DI DESA TANGGUNG, KECAMATAN TUREN, KABUPATEN MALANG

SKRIPSI PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN

Oleh : ANGGA DWI CAHYANTO NIM. 125080400111077



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN UNIVERSITAS BRAWIJAYA MALANG 2016

PERENCANAAN PENGEMBANGAN USAHA TAHU ISI IKAN LAUT DI DESA TANGGUNG, KECAMATAN TUREN, KABUPATEN MALANG

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 : ANGGA DWI CAHYANTO NIM. 125080400111077



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN UNIVERSITAS BRAWIJAYA MALANG 2016

PERENCANAAN PENGEMBANGAN USAHA TAHU ISI IKAN LAUT DI DESA TANGGUNG, KECAMATAN TUREN, KABUPATEN MALANG

Oleh : ANGGA DWI CAHYANTO NIM. 125080400111077

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 15 desember 2016 dan dinyatakan telah memenuhi syarat SK Dekan No : ______ Tanggal:_____

Menyetujui,

Dosen Penguji I

Dosen Pembimbing I

Dr. Ir. Mimit Pimyastanto,MP NIP. 19630511 198802 1 001 001 Tanggal:

Dosen Penguji II

<u>Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS</u> NIP. 19630820 198802 1

Tanggal:

Dosen Pembimbing II

Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM NIP. 19750322 200604 2 002 0513 1 001 Tanggal: Moch. Fattah, S.Pi, M.Si NIP. 2015 0686

Tanggal:

Mengetahui, Ketua Jurusan

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





PERNYATAAN ORISINALITAS

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

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

> Malang, Desember 2016 Mahasiswa

ANGGA DWI CAHYANTO



RINGKASAN

ANGGA DWI CAHYANTO. Skripsi tentang Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut di Desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang (dibawah bimbingan Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS dan Moch. Fattah, S.Pi, M.Si).

Tahu isi merupakan jenis olahan makanan yang saat ini masih menjadi trend dikalangan masyarakat, khususnya untuk penikmat camilan. Tahu isi ikan laut memiliki permintaan yang relatif stabil bahkan mengalami kenaikan dan ditunjang dengan harga yang relatif mahal serta cukup menjajikan keuntungan dibandingkan dengan produk olahan yang lain.

Tujuan dari penelitian ini adalah 1). Menganalisis kondisi faktual usaha meliputi aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansiil dan aspek manajemen pada usaha tahu isi ikan laut. 2). Mengetahui strategi pengembangan usaha tahu isi ikan laut dengan analisis SWOT. 3). Menyusun perencanaan pengembangan usaha tahu isi ikan laut dengan analisis jangka panjang.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Sedangkan jenis penelitian mengunakan metode Studi kasus. Teknik pengumpulan data yaitu dengan menggunakan teknik observasi, wawancara, kuesioner dan studi pustaka. Jenis data yang digunakan meliputi data primer dan data sekunder. Metode analisis data yaitu dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Untuk analisis kualitatif yaitu meliputi : 1). Aspek teknis pada usaha tahu isi ikan laut 2).Aspek pemasaran (produk, harga, lokasi, promosi dan saluran manajemen. 4). Analisis perencanaan pemasaran). 3).Aspek **SWOT** pengembangan usaha tahu isi ikan laut kedepannya. Sedangkan untuk analisis deskriptif kuantitatif dengan menganalisa aspek Finansiil yang meliputi dua analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang.

Aspek teknis pada usaha tahu isi ikan laut meliputi meliputi persiapan alat dan bahan, proses produksi (persiapan bahan baku, pencucian, pemotongan daging, pencampuran bumbu dan tepung, penggilingan, pengisian pada tahu, pengukusan, penirisan dan pemotongan tahu) dan pengemasan. Aspek teknis yang dilakukan sudah baik, menjaga kualitas produk dengan memperhatikan kebersihannya.

Aspek pemasaran pada usaha tahu isi ikan laut meliputi produk, harga, lokasi, promosi dan saluran pemasaran. Permintaan produk tahu isi yang semakin meningkat dari pelanggan dan konsumen baru. Saluran pemasaran yaitu langsung dijual kepada pelanggan-pelanggan serta melalui pedagang perantara. Harga yang ditetapkan oleh bapak Heri yaitu Rp.14.000,- per bungkus. Aspek pemasaran pada usaha ini sudah baik, tapi perlu meningkatkan penampilan produk dengan menambah label, komposisi, BPOM dan sertifikat halal.

Aspek manajemen pada usaha tahu isi meliputi perencanaan sebelum melakukan kegiatan usaha tahu isi ikan laut masih bersifat sederhana, sistem pengorganisasian masih dilakukan sendiri oleh bapak Heri, penggerakkan tugas kerja yang sudah terlaksana tapi masih perlu ditingkatkan lagi, sedangkan pengawasan yang dilakukan hanya pengawasan pada saat dilakukan pada pro produksi dan pemasaran, tidak pada pengawasan keuangan dengan manajen keuangan yang kurang baik. Aspek manajemen pada usaha ini cukup baik, penu meningkatkannya agar bisa lebih baik lagi.

Analisis *finansiil* pada usaha tahu isi ikan laut meliputi analisis jangka pendek dan jangka panjang. Analisis jangka pendek selama setahun memperoleh penerimaan sebesar Rp.168.000.000,-, nilai RC ratio sebesar 1,87 yang artinya lebih dari 1 usaha ini menguntungkan, BEP sales Rp.19.426.305,- dan BEP unit 1.569 bungkus, keuntungan sebesar Rp.56.66.500,-, rentabilitas/presentase

keuntungan sebesar 87,22%,. Analisis jangka panjang selama aepuluh tahun (2017-2026) diperoleh NPV (*net present value*) sebesar Rp.144.227.935,-, Net B/C (*net benefit cost ratio*) sebesar 1,31, IRR (*internal rate of return*) sebesar 12%, dan PP (*payback periode*) 5,95 tahun.

Analisis SWOT meliputi faktor internal dan faktor eksternal. Diagram analisis SWOT pada usaha tahu isi ikan laut berada pada kuadran I (satu) yaitu mendukung perkembangan usaha dengan strategi agresif (growth oriented strategy) yang menggunakan strategi strength opportunities (SO) dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan pada usaha tahu isi ikan laut yaitu Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk peningkatan produksi; Menjaga kualitas dan ciri khas produk tahu isi ikan laut; Menjalin dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, tenaga kerja dan penyedia bahan baku; Memperluas cakupan distribusi tahu isi ikan laut; Menyisihkan dan menginvestasikan sebagian keuntungan untuk perkembangan usaha.

Aspek perencanaan pada finansiil pada usaha tahu isi ikan laut dengan analisis finansiil jangka panjang selama sepuluh tahun (2017-2026) pada usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri melakukan penambahan investasi sebesar Rp. 478.243.000,-, modal lancar sebesar Rp.117.000.000, dan modal kerja yang direncanakan sebesar Rp.138.646.214,-, dengan *net present value* sebesar Rp. Rp.370.673.498,-, *net benefit cost ratio* sebesar 1,31, *internal rate of return* sebesar 20%, *payback period*/waktu pengembalian modal sekitar 4,22 tahun.

Saran yang diberikan peneliti untuk perencanaan pengembangan usaha tahu isi ikan laut yaitu berdasarkan hasil penelitian yaitu: Meningkatkan volume produksi untuk memenuhi pesanan pelanggan sekaligus memasarkannya pada konsumen langsung. Meningkatkan kegiatan promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi seperti melalui internet, facebook dan media sosial yang lain untuk mendapatkan pelanggan dan konsumen baru. Segera menyelesaikan surat ijin produksi agar lebih mudah dalam memasarkannya karena merupakan jaminan keamanan produk tahu isi. Memperluas daerah pemasaran untuk mendapatkan konsumen baru agar tidak hanya bergantung pada pesanan pelanggan saja.

UCAPAN TERIMA KASIH

Atas terselesaikannya laporan Skripsi ini, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada.

- 1. Tuhan Yang Maha Esa.
- Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS, selaku dosen pembimbing 1 Skripsi yang telah bersabar dalam membimbing dan mengarahkan skripsi penulis sehingga bisa terselesaikan dengan baik.
- 3. Moch. Fattah, S.Pi, M.Si, selaku dosen pembimbing 2 Skripsi yang telah bersabar dalam membimbing dan mengarahkan skripsi penulis sehingga bisa terselesaikan dengan baik.
- 4. Dr. Ir. Mimit Pimyastanto,MP, selaku dosen penguji 1 Skripsi yang telah teliti dan sabar dalam menguji sehingga saya bisa tahu kekurangan skripsi saya untuk dilengkapi.
- 5. Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM, sekalu dosen penguji 2 Skripsi yang telah teliti dan sabar dalam menguji sehingga saya bisa tahu kekurangan skripsi saya untuk dilengkapi.
- 6. Kedua orang tua dan keluarga penulis yang senantiasa terus memberikan do'a, motivasi dan dukungannya selama ini.
- Bapak Heri Kuncoro sekeluarga yang telah bersedia memberikan waktu dan tempat dalam proses penelitian.
- 8. Seluruh teman-teman Agrobisnis Perikanan angkatan 2012.
- 9. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan Skripsi ini.

Malang, Desember 2016

Penulis

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyajikan Laporan Skripsi yang berjudul "Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan laut di Desa Tanggung, Kecamatan turen, Kabupaten Malang" ini sesuai harapan. Didalam tulisan ini, disajikan pokok-pokok bahasan yang meliputi sejarah singkat usaha, aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansiil jangka pendek (operasional) dan finansiil jangka panjang (strategis) serta perencanaan pengembangan usaha tahu isi ikan laut dengan menggunakan analisis SWOT.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih banyak kekurangan baik dari segi tulisan maupun sistem penulisannya. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun guna memperbaiki tulisan ini. Semoga laporan ini bermanfaat bagi penulis dan bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, Desember 2016

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PENGESAHAN	
PERNYATAAN ORISINALITAS	
RINGKASAN	
UCAPAN TERIMA KASIH	
KATA PENGANTAR DAFTAR ISI	v
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	
DAFTAR LAMPIRAN	xi
I. PENDAHULUAN	!
II. TINJAUAN PUSTAKA	
III. METODE PENELITIAN	24 2

3.2 Nietode dan Jenis Penelitian	24
3.3 Populasi dan Sampel	25
3.4 Teknik Pengumpulan Data	
3.5 Sumber Data	
3.5.1 Data Primer	
3.5.2 Data Sekunder	
3.6 Metode Analisis Data	
3.6.1 Deskriptif Kualitatif	
3.6.2 Deskriptif Kuantitatif	
0.0.2 Dookiptii Nadrittatii	33
IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	44
4.1 Keadaan Geografi dan Topografi	
4.2 Keadaan Penduduk	
4.2.1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	
4.2.2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan	
4.2.3 Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur	
4.2.5 Julilah Fenduduk Berdasarkan Kelompok Omur	40
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	50
3	
	50
5.2.3 Alur Kegiatan Produksi Tahu Isi Ikan Laut	
5.3 Aspek Pemasaran	60
5.4 Aspek Manajemen	
5.5 Aspek Finansiil Usaha	
5.5.1 Analisis Finansiil Jangka Pendek (operasional)	
5.5.2 Analisis Finansiil Jangka Panjang (strategis)	
5.5.3 Analisis Sensitivitas	
5.6 Strategi Pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
5.6.1 Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal	
5.6.2 Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan	
5.6.3 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT.	
5.6.4 Implikasi Kebijakan	93
5.7 Perencaaan Finansiil Pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut	98
5.7.1 Analisis Jangka Pendek	99
5.7.2 Evaluasi Strategis Usaha pada Perencanaan Jangka Panjang	101
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan	
6.2 Saran	107
DAFTAR PUSTAKA	100
DAITANT OOTANA	108
LAMPIRAN	111

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Analisis Data Penelitian	
2. Aspek teknis	29
3. Aspek pemasaran	31
4. Perencanaan	
5. Pengorganisasian	33
6. Penggerakan	
7. Pengawasan	
8. Matrik Faktor Strategi Internal	34
9. Matrik Faktor Strategi Eksternal	35
9. Matrik Faktor Strategi Eksternal 10. Matriks SWOT 11. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis kelamin	37
11. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis kelamin	45
12. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan	45
13. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur	
14. Peralatan-peralatan Proses Produksi Tahu Isi Ikan Laut	
15. Asumsi biaya naik 12% dan benefit turun 6%	
16. Asumsi biaya naik 0,20% dan benefit turun 0,10%	
17. Asumsi biaya naik 23% dan benefit tetap	
18. Asumsi biaya tetap Rp.89.733.500,00 dan benefit turun 12,5%	67
19. Faktor Internal	74
20. Pembobotan dan Rating	75
21. Kriteria pembobotan dan rating	77
22. Matriks IFAS	79
23. Faktor Eksternal24. Pembobotan dan Rating	80
24. Pembobotan dan Rating	80
25. Pembobotan dan Rating	83
26. Matriks EFAS	
22. Asumsi Biaya Naik 20% dan Benefit Turun 10%	103
23. Asumsi Biaya Naik 18% dan Benefit Turun 11%	
24. Asumsi Biaya Naik 38% dan Benefit tetap Rp.252.000.000	
25. Asumsi Biaya Tetap Rp.138.646.214 dan Benefit turun 21%	104

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Matrik grand strategy	20
2. Kerangka pemikiran perencanaan	22
3. Kondisi jalan pada usaha tahu isi ikan laut	53
4. Alur kegiatan produksi tahu isi	54
5. Pencucian	55
6. Pemotongan	
7. Pencampuran bumbu dan tepung	
Penggilingan daging ikan marlin Penirisan	57
10. Pemotongan tahu	57
11. Pengemasan	58
12. Produk tahu isi ikan laut	60
13. Lokasi usaha tahu isi ikan laut	60
14. Saluran pemasaran usaha tahu isi ikan laut	
15. Matrik grand stategy	



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	man
Peta desa Tanggung Modal Tetap Usaha Tahu Isi Ikan Laut	111 112
3. Modal Lancar Usaha Tahu Isi Ikan Laut per Tahun	
4. Modal Kerja Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun	
5. Biaya Tetap Usaha Tahu Isi Ikan Laut per Tahun	
6. Biaya Variabel Usaha Tahu Isi Ikan Laut per Tahun	
7. Total Biaya Usaha Tahu Isi Ikan Laut per Produksi	
8. Data Aspek Finansiil Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
9. Perhitungan Aspek Finansiil pada Usaha Tahu Isi ikan Laut	119
10. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Usaha Tahu Isi Ikan	100
Laut	122
Normal	123
12. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 12% dan Benefit124	123
Turun 6% Usaha Tahu Isi Ikan laut	125
13. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 10% dan Benefit	-120
Turun 7% Usaha Tahu Isi Ikan laut	126
14. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 23% dan Benefit	
Tetap	127
15. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya tetap dan Benefit	
	128
	129
17. Perencanaan Modal Lancar Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun	130
18. Perencanaan Modal Kerja Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun	131
19. Perencanaan Biaya Tetap Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun	132
20. Perencanaan Biaya variabel Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun	133
21. Perencanaan Total Biaya Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun	134
22. Data Perencanaan Aspek Finansiil Usaha Tahu Isi Ikan Laut23. Perhitungan perencanaan Aspek Finansiil pada Usaha Tahu Isi ikan	133
Laut	136
24. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Usaha Tahu Isi Ikan	130
Laut.	139
25. Analisis Jangka Panjang Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu	
Isi Ikan laut dalam Keadaan Normal	140
26. Analisis Sensitivitas Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi	
Ikan laut dengan Asumsi Biaya Naik 20% dan Benefit Turun 10%	
27. Analisis Sensitivitas Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi	
Ikan laut dengan Asumsi Biaya turun 18% dan Benefit Turun 11%	143
28. Analisis Sensitivitas Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi	
Ikan laut dengan Asumsi Biaya Naik 38% dan Benefit Tetap	144
29. Analisis Sensitivitas Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi	
Ikan laut dengan Asumsi Biaya tetap dan Benefit turun 11%	145

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perikanan tangkap di laut merupakan penghasil utama komoditas ikan tangkapan, dimana sekitar 84,7% ikan tangkapan diperoleh dari jenis usaha perikanan tangkap ini sebagai negara bahari, Indonesia dapat mengandalkan sumber pangan hewani dari komoditas ikan hasil tangkapan. Potensi lestari (maximum sustainable yield/MSY) sumber daya perikanan tangkap Indonesia sebesar 6,4 juta ton per tahun sedangkan potensi yang dapat dimanfaatkan (allowable catch) sebesar 80% dari MSY yaitu 5,12 juta ton per tahun (KKP dalam Purnomo, 2012).

Berdasarkan data produksi ikan di tempat lelang TPI Pondokdadap tahun 2013 jumlahnya mencapai 5.418.749 kg, dengan produksi terbesar pada bulan September 2013 yang mencapai 1.090.758 kg. Potensi sektor perikanan tangkap di kawasan Pondokdadap sangat besar dengan jenis ikan yang dihasilkan yaitu pelagis besar (tuna, pedang, marlin, cakalang, tongkol, dan tengiri) dan pelagis kecil (kembung, selar kuning, banyar, rencek, ekor merah, tembang, slengseng, roja, dan teri). Pemasaran merupakan faktor penting bagi pengembangan usaha penangkapan ikan (Marina et. al., 2013).

Menurut Purnomo (2012), salah satu komoditas pangan hewani yang sangat potensial di Indonesia adalah ikan. Komoditas ini menjadi sumber protein hewani utama bagi masyarakat. Sekitar 65% protein hewani yang dikonsumsi oleh masyarakat berasal dari berbagai jenis ikan dan makanan laut (*seafood*).

Ikan marlin merupakan ikan pelagis yang terdiri dari kurang lebih 5 *species* dan hidup didaerah yang bersuhu tropis di seluruh dunia, dikedalaman 400-500 meter dibawah permukaan laut dan mengadakan migrasi (ruaya) untuk bertelur.

BRAWIJAYA

badannya berbentuk cerutu dan panjangnya kira-kira 14,5 ft (4,5 meter) dan beratnya 1190 pounds (540 kg) untuk marlin terbesar yang pernah ditemukan. ikan ini termasuk ikan perenang cepat, dan termasuk ikan pemakan daging atau carnivora (Anonim *dalam* Hariadi, 2013).

Marlin hitam adalah spesies marlin yang besar dengan bentuk mulut bagian atas mempunyai paruh yang panjang. Bentuk tubuh silindris dari sirip anal hingga depan. Memiliki dua sirip punggung, sirip pertama tinggi dan berbentuk landai dengan semakin kebelakang semakin rendah, sedangkan sirip kedua kecil. Bagian pangkal ekor memiliki beberapa duri, dengan linear laterlis menyerupai jaring dengan segi enam yang terletak dibagian samping. Sirip pelvic berbentuk tipis. Duri di pangkal ekor menunjang ikan sebagai perenang cepat dan kuat, struktur sirip *pelvic* sebagai penunjang keseimbangan dalam air (Soleh, 2004).

Taksonomi ikan marlin (*Xhiphias gladius*) menurut Anonim *dalam* Hariadi (2013), adalah:

Phylum : Chordata

Sub phylum : Vertebrata

Class : Asteichtyes

Ordo : Perciformer

Family : Scombroidei

Genus : Xiphias

Spesies : Xhiphias gladius

Ikan marlin merupakan pilihan bahan baku tahu isi, karena ikan ini memiliki tekstur daging yang cocok untuk diolah menjadi isi dari tahu. ikan ini mengandung gizi yang tinggi termasuk DHA dan Omega 3 (Hariadi, 2013).

Produk makanan lokal Indonesia sudah saatnya mendapat sentuhan teknologi. Penerapan teknologi ini tidak saja diperlukan dalam pengolahan dan pengawetan makanan, tetapi penting pula untuk meningkatkan penampilan dan

BRAWIJAYA

cara penyajiannya, sehingga dapat lebih menarik. Makanan dikatakan bermutu baik jika mempunyai beberapa kriteria antara lain : (1) memiliki sifat sensoris (rasa, aroma, warna, tekstur) yang baik, (2) bernilai gizi, (3) aman untuk dikonsumsi (Rahmawati, 2008).

Tahu merupakan makanan tradisional bagi masyarakat Indonesia sebagai makanan sumber protein yang bermutu tinggi karena banyak terdapat asam amino esensial. Dengan kadar protein yang tinggi dan kadar air 70-85% serta aw 0,98-0,99 maka tahu mudah mengalami pembusukan oleh bakteri pembusuk (Harmayani, et. al., 2009).

Ada berbagai makanan di Indonesia yang melibatkan tahu, seperti tahu bakso, tahu bacem, kerupuk tahu, perkedel tahu, tahu isi, tahu guling, dan tahu campur. Tahu goreng biasanya disajikan untuk teman makanan yang berkuah cair, seperti soto dan mie bakso. Batagor dan siomay juga memakai tahu sebagai komponennya (Rochmani dan Adi, 2014).

Banyaknya konsumen membutuhkan tahu sebagai bahan jajanan, konsumen yang membeli tahu sebahagian untuk di jual kemudian di tambah dengan penyedap rasa yang bervariasi dan di goreng seperti tahu isi, bakwan tahu kemudian dititipkan di warung-warung atau dikantin (Siregar, 2014).

Menurut (Suhubawa, et. al., 2006) Untuk meningkatkan konsumsi ikani masyarakat, maka diversifikasi produk perikanan merupakan langkah alternatif yang perlu dikembangkan melalui diversifikasi produk, dapat dihasilkan beraneka produk perikanan dengan bentuk dan citarasa yang disesuaikan dengan selera (*prefference*) konsumen. Salah satu upaya diversifikasi produk perikanan yaitu olahan tahu dengan memanfaatkan ikan laut yaitu ikan marlin yang diolah sehingga menjadi tahu isi ikan laut. Sebuah produk perikanan yang bisa dikonsumsi secara langsung sebagai camilan ataupun bisa juga dijadikan lauk makan.

Usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri yang berada di Desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang merupakan salah satu usaha diversifikasi produk olahan tahu yang memanfaatkan ikan laut yaitu ikan marlin (*Xhipas gladius*) dari TPI pondokdadap Sendang Biru. Produk ini banyak diminati masyarakat baik dikalangan anak-anak, remaja maupun orang dewasa. Usaha ini mempunyai peluang yang besar untuk dikembangkan baik untuk pasar tradisional maupun pasar modern. Dari hal tersebut maka diperlukan adanya pengembangan dalam usaha Tahu Isi Ikan Laut ini, sehingga perlu dilakukan perencanaan pengembangan dengan menganalisis pada aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansiil, dan aspek manajemen yang ada pada usaha Tahu Isi Ikan Laut serta faktor internaldan faktor eksternal dengan menggunakan analisis SWOT.

1.2 Perumusan Masalah

Tahu isi ikan laut merupakan produk diversifikasi olahan yang berbahan dasar tahu dan ikan marlin. Tahu isi bisa dikonsumsi sebagai camilan dan juga bisa dikonsumsi sebagai lauk makan. Produk ini memberikan peluang besar dalam penjualan di pasaran. Dari uraian tersebut maka bisnis tahu isi ikan laut milik Bapak Heri memungkinkan untuk dikembangkan, permasalahannya antara lain:

- a. Bagaimana kondisi faktual usaha dari aspek teknis, aspek pemasaran dan aspek manajemen pada usaha tahu isi ikan laut?
- b. Bagaimana kelayakan finansiil usaha tahu isi ikan laut?
- c. Bagaimana strategi pengembangan usaha tahu isi ikan laut dengan analisis SWOT?
- d. Bagaimana menyusun perencanaan finansiil untuk pengembangan usaha tahu isi ikan laut?

1.3 Tujuan Penelitian

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

- a. Menganalisis kondisi faktual usaha meliputi aspek teknis, aspek pemasaran dan aspek manajemen pada usaha tahu isi ikan laut.
- b. Mengetahui kondisi kelayakan finansiil usaha tahu isi ikan laut.
- Mengetahui strategi pengembangan usaha tahu isi ikan laut dengan analisis
 SWOT.
- d. Menyusun perencanaan finansiil untuk pengembangan usaha tahu isi ikan laut

1.4 Manfaat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

a. Pemilik usaha

Sebagai bahan informasi untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha tahu isi ikan laut. Sebagai bahan pertimbangan dalam mencari modal yang berasal dari luar sehingga diharapkan bisa meningkatkan produksi.

b. Pemerintah

Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan usaha di sektor perikanan, khususnya pada usaha kecil menengah. Sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan kebijakan dalam mengembangkan potensi perikanan dibidang pengolahan ikan.

c. Peneliti

Sebagai informasi pembelajaran untuk menambah wawasan, pengetahuan dan informasi wirausaha Tahu Isi Ikan Laut. Sebagai pedoman dan acuan untuk penelitian selanjutnya yang sejenis.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian Aprilia (2014), strategi pengembangan usaha produk kerupuk cumi-cumi dan kerupuk kerang adalah STRATEGI SO, meliputi faktor internal dan faktor eksternal. Diagram analisis SWOT terletak di kuadran I yaitu posisi dari arah pengembangan usaha dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy) menggunakan strategi strength opportunities (SO) dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan usaha produksi kerupuk cumi-cumi dan kerpuk kerang yang dilakukan yaitu mempertahankan kualitas bahan baku yang baik, memanfaatkan sumberdaya alam, sarana dan prasarana untuk mendukung usaha produksi kerupuk cumi-cumi dan kerpuk kerang, penetapan harga yang sama antara pedagang perantara dan konsumen yang membeli langsung di outlet-outlet milik UD. Pelangi Sari. Hasil perhitungan payback periode atau waktu pengembalian modal sekitar 0,30 tahun dan hasil net benefit cost ratio sebesar 22,56. Begitupun dengan nilai IRR sebesar 402% menjelaskan bahwa usaha kerupuk cumi-cumi dan kerupuk kerang layak dikembangkan karena nilai yang diperoleh ini lebih besar dari nilai tingkat suku bunga bank yang berlaku pada saat ini yaitu sebesar 14%.

Menurut Sari (2012), strategi pengembangan kerupuk ikan dengan analisis SWOT usaha berada pada kuadran I yang berarti usaha dapat dikembangkan dengan melakukan strategi SO (*Strength Opportunity*) yaitu strategi yang melihat kekuatan di dalam usaha dn peluang yang ada di luar usaha. Stategi SO yang diperoleh yaitu: menjaga hubungan baik dengan pemerintah dlam kegiatan promosi, memperluas tempat produksi, menambah tenaga kerja, menjaga

hubungan baik dengan pedagang dan pemasok bahan baku dan menambah kegiatan promosi dengan media lain seperti internet. Hasil dari analisis jangka panjang didapatkan nilai NPV sebesar 651.027.771, IRR sebesar 59%, PI sebesar 2,16%, PP sebesar 1,98 atau selama 1 tahun 11 bulan, 27 hari, ARR initial investment sebesar 47,5% dan ARR average investment sebesar 95% sehingga usaha kerupuk ikan ini layak untuk dikembangkan.

Sama halnya dengan penelitian Ulfa (2014), berdasarkan analisis SWOT terletak dikuadran 1 dimana strategi pengembangan pada usaha abon tuna "Mina Rasa" yaitu menambah sarana berupa freezer, menjaga hubungan dan komunikasi yang baik dengan pelanggan tetap atau pedagang perantara., tenaga kerjadan penyedia bahan baku, memperluas daerah pemasaran, menginvestasikan sebagian keuntungannya untuk tempat pengolahan abon ikan tuna yang lebih luas. Dimana perencanaan operasional yang diusulkan adalah dengan meningkatkan pembelian bahan baku dan bahan tambahan masingmasing 10% dari keadaan faktual sehingga produksi yang dihasilkan meningkat dan keuntungan juga meningkat. Dari hasil perencanaan operasional diperoleh hasil penerimaan sebesar Rp. 22.640.000,-/tahun, RC ratio sebesar 1,4, keuntungan sebesar Rp. 61.027.440,-/tahun, dan Rentabilitas sebesar 40%. Kemudian untuk perencanaan strategis diperoleh hasil RE-investasi sebesar Rp. 11.539.000,- dengn NPV sebesar Rp.538.013.12,-, IRR sebesar 542%, Net B/C sebesar 49,08 dan PP selama 0,19 tahun.

2.2 Perencanaan Pengembangan

Menurut Rangkuti (2004), strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus-menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.

Strategi adalah sarana yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir (sasaran). Tetapi, strategi bukanlah sekedar suatu rencana. Strategi rencana yang disatukan, strategi mengikat semua bagian perusahaan menjadi satu. Strategi itu menyeluruh, yaitu strategi meliputi semua aspek penting perusahaan. Strategi itu terpadu, yaitu semua bagian rencana serasi satu sama lain dan bersesuaian. (Primyastanto, 2011).

Berdasarkan uraian diatas perencanaan pengembangan sangat diperlukan dalam memulai suatu usaha guna untuk mencapai tujuan dan memaksimalkan keberhasilan usaha. Pengusaha juga dapat melihat usaha yang sedang atau akan dilaksanakan tetap berjalan sesuai rencana yang telah ditetapkan. Perencanaan pengembangan ini dapat membantu pengusaha dalam menjalankan usahanya agar lebih suksesdan terarah serta meminimalisir kerugian.

2.3 Tahu Isi Ikan

Usaha pengolahan perikanan adalah suatu usaha meningkatkan kualitas produk perikanan menjadi produk baru yang memiliki nilai jual yang lebih tinggi ataupun memperpanjang masa konsumsinya. Dalam usaha pengolahan semua kegiatan produksinya telah terorganisir dengan baik, bahkan pada jenis usaha menengah ataupun besar yang berbentuk industri pada tiap bagian-bagiannya memiliki sistem manajerial yang lebih rumit dan terperinci dari usaha perikanan lainnya. Sehingga dalam penyusunan studi kelayakan ataupun perencanaan proses produksi dan operasi usaha pengolahan dapat menggunakan studi kelayakan industri (Primyastanto, 2011).

Tahu isi ikan adalah suatu makan yang berbahan dasar tahu dan daging ikan laut. Tahu ini merupakan diversifikasi produk olahan tahu yang didalamnya dicampur daging ikan laut dan diberi bumbu. Proses pembuatan tahu isi secara umum yaitu yang pertama siapkan alat dan bahan yang dibutuhkan. Kemudian

potong tahu sesuai selera dan lubangi tengahnya menggunakan sendok teh. Buat adonan ikan marlin yang dicampuri bumbu dan diaduk secara merata. Ambil sebuah tahu dan isi secukupnya dengan adonan ikan marlin. Langkah terakhir yaitu panaskan minyak lalu goreng tahu isi hingga matang.

Produk yang dihasilkan mempunyai tekstur yang lunak seperti tahu pada umumnya, yang membedakan pada tahu ini yaitu ditambahkannya daging ikan didalamya. Ikan yang digunakan sebagai bahan tahu isi yaitu ikan marlin, selain itu juga bisa menggunakan ikan yang lain seperti ikan tuna, tengiri, tongkol dan lain sebagainya. Produk tahu isi ikan ini termasuk produk makanan basah karena banyak mengandung air pada tahu tersebut. Pengemasan tahu isi ini menggunakan plastik dengan kemasan vakum atau tanpa udara dengan tujuan agar produk ini lebih tahan lama dan tidak cepat basi.

2.4 Ikan Marlin

Ikan marlin merupakan ikan pelagis yang terdiri dari kurang lebih 5 *species* dan hidup didaerah yang bersuhu tropis di seluruh dunia, dikedalaman 400-500 meter dibawah permukaan laut dan mengadakan migrasi (ruaya) untuk bertelur. badannya berbentuk cerutu dan panjangnya kira-kira 14,5 ft (4,5 meter) dan beratnya 1190 pounds (540 kg) untuk marlin terbesar yang pernah ditemukan. ikan ini termasuk ikan perenang cepat, dan termasuk ikan pemakan daging atau carnivora (Anonim *dalam* Hariadi, 2013)

Marlin hitam merupakan spesies marlin yang besar dengan bentuk mulut bagian atas mempunyai paruh yang panjang. Bentuk tubuh silindris dari sirip anal hingga depan. Memiliki dua sirip punggung, sirip pertama tinggi dan berbentuk landai dengan semakin kebelakang semakin rendah, sedangkan sirip kedua kecil. Bagian pangkal ekor memiliki beberapa duri, dengan linear laterlis menyerupai jaring dengan segi enam yang terletak dibagian samping. Sirip pelvic berbentuk

BRAWIJAYA

tipis. Duri di pangkal ekor menunjang ikan sebagai perenang cepat dan kuat, struktur sirip pelvic sebagai penunjang keseimbangan dalam air (Soleh, 2004).

Taksonomi ikan marlin (*Xhiphias gladius*) menurut Anonim *dalam* Hariadi (2013), adalah:

Phylum : Chordata

Sub phylum : Vertebrata

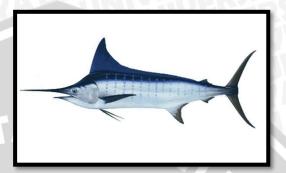
Class : Asteichtyes

Ordo : Perciformer

Family : Scombroidei

Genus : Xiphias Gambar 1. Ikan marlin

Spesies : Xhiphias gladius



2.4.1 Manfaat ikan marlin

Menurut (Suhubawa, et. al. 2006) menyatakan bahwa untuk meningkatkan konsumsi ikani masyarakat, maka diversifikasi produk perikanan merupakan langkah alternatif yang perlu dikembangkan melalui diversifikasi produk, dapat dihasilkan beraneka produk perikanan dengan bentuk dan citarasa yang disesuaikan dengan selera (*prefference*) konsumen. Salah satunya adalah diversifikasi produk tahu dengan memanfaatkan ikan laut yaitu ikan marlin yang diolah sehingga menjadi Tahu Isi Ikan Laut.

Ikan marlin merupakan komoditi perikanan yang banyak diminati oleh pasar internasional terutama Jepang. Marlin memiliki nilai ekonomi tinggi karena rasanya enak dan harga jual yang tinggi. Pada umumnya daging marlin hitam diolah menjadi sashimi (makanan Jepang dari daging mentah). Daging marlin hitam sisa pengolahan (*by product*), biasanya dimanfaatkan untuk pembuatan sosis karena harganya yang relatif murah (Suhubawa, *et. al.* 2006).

Ikan marlin merupakan pilihan bahan baku tahu isi, karena ikan ini memiliki tekstur daging yang cocok untuk diolah menjadi isi dari tahu. ikan ini mengandung gizi yang tinggi termasuk DHA dan Omega 3 (Hariadi, 2013).

2.5 Aspek Teknis

Aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasi sangat tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersendiri (Kasmir dan Jakfar, 2004).

Secara sederhana aspek teknis meliputi faktor-faktor produksi langsung yang umumnya berwujud fisik. Pada saat ini yang termasuk dalam aspek teknis antara lain teknologi, tenaga kerja, bahan baku, peralatan, sarana, dan faktor alam. Untuk masa yang akan datang aspek teknis ini dapat saja berubah dan berkembang (Nitisemito dan Burhan, 2014).

Proses pembuatan tahu isi yang pertama siapkan alat dan bahan yang dibutuhkan. Buat adonan ikan marlin yang dicampuri bumbu dan diaduk secara merata. Kemudian potong tahu sesuai selera dan beri lubang pada bagian tengah tahu. Ambil sebuah tahu dan isi secukupnya dengan adonan ikan marlin. Setelah tahu diisi panaskan minyak lalu goreng tahu isi hingga matang. Langkah terakhir yaitu ditiriskan.

2.6 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan faktor penting dalam sebuah usaha, dimana produk yang dihasilkan akan dipasarkan kepada konsumen sehingga diperlukan strategi pemasaran yang baik untuk memasararkan sebuah produk. Aspek

pemasaran yang dibahas dalam penelitian ini adalah: bauran pemasaran (produk, harga, tempat dan promosi) serta saluran pemasaran.

2.6.1 Bauran pemasaran (marketing mix)

Banyak aspek yang mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian, salah satunya adalah bauran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan. Bauran pemasaran mutlak dilakukan. Menurut Johan (2011), bauran pemasaran dikelompokkan menjadi 4 kelompok luas yaitu Produk, Harga, lokasi dan Promosi (4P). Pengkombinasian bauran produk, harga, lokasi, promosi, tersebut memegang peranan penting sebagai bagian dari bauran perusahaan dalam mewujudkan keputusan konsumen.

Adapun bauran pemasaran menurut Primyastanto (2011), adalah:

a) Produk

Produk yang biasanya dimiliki oleh perusahaan diantaranya adalah: Desain produk, penentuan logo dan moto, menciptakan merek, menciptakan kemasan, labeling.

b) Harga

Harga merupakan suatu nilai tukar yang bisa di samakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.

c) Lokasi dan Distribusi

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

d) Promosi

Promosi merupakan suatu upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli

atau mengkonsumsinya. Tujuan kegiatan promosi di antaranya yaitu menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial, untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan *profit*, untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan, untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar; membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing, serta membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

2.6.2 Saluran pemasaran

Menurut Shinta (2011), salah satu alasan terbesar menggunakan perantara pemasaran adalah melepaskan sejumlah pengendalian atas cara dan kepada siapa produk itu dijual, produsen seolah meletakkan nasib perusahaan ketangan perantara, dan manfaat yang diambil juga banyak antara lain banyak produsen kekurangan sumber dana finansial untuk menjalankan pemasaran secara langsung, banyak produsen yang telah merasakan hasil pengembalian dari investasi mereka lebih besar apabila menggunakan saluran pemasaran, dan dalam beberapa kasus, pemasaran langsung memang tidak layak karena pangsa pasar jadi sempit.

2.7 Aspek Manajemen

Menurut Siagian (2012), mengatakan bahwa definisi paling sederhana tentang manajemen adalah seni memperoleh hasil melelui berbagai kegiatan yang dilakukan oleh orang lain. Secara umum manajemen terbagi menjadi empat aspek, yaitu: perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan.

2.7.1 Perencanaan (planning)

Perencanaan merupakan usaha sadar dan pengembilan keputusan yang telah diperhitungkan secara matang tentang hal-hal yang akan dikerjakan dimasa depan dalam dan oleh suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.

BRAWIJAYA

2.7.2 Pengorganisasian (organizing)

Pengorganisasian ialah keseluruhan proses pengelompokan orang-orang, alat-alat, tugas-tugas, serta wewenang dan tanggung jawab sedemikian rupa sehingga tercipta suatu organisasi yang dapat digerakkan sebagai suatu kesatuan yang utuh dan bulat dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.

2.7.3 Penggerakan (actuating)

Penggerakan dapat didefinisikan sebagai keseluruhan usaha, cara, teknik, dan metode untuk mendorong para anggota organisasi agar mau dan ikhlas bekerja dengan sebaik mungkin demi tercapainya tujuan organisasi dengan efisien, efektif dan ekonomis.

2.7.4 Pengawasan (controling)

Pengawasan merupakan proses pengamatan dari seluruh kegiatan organisasi guna lebih menjamin bahwa semua pekerjaan yang sedang dilakukan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan sebelumnya. Sebagai fungsi organik, pengawasan merupakan salah satu tugas yang mutlak diselenggarakan oleh semua orang yang menduduki jabatan manajerial, mulai dari manajer puncak hingga para manajer rendah yang secara langsung mengendlikan kegiatan-kegiatan teknis yang diselenggarakan oleh semua petugas operasional.

2.8 Aspek Finansiil

Aspek finansiil yang akan digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek yaitu permodalan, biaya produksi, penerimaan, *Revenue Cost Ratio* (R/C), 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) dan *Payback Periode* (PP).

1. Permodalan

Untuk memulai maupun mengembangkan usaha, kita memerlukan modal baik dari sumber internal maupun eksternal. Tidak semua pihak memiliki modal yang cukup guna menjalankan usaha. Biasanya salah satu alasan utama, orang tidak memulai suatu usaha adalah karena kekurangan modal. Modal besar dan kecil tidak akan menjadi hambatan, asal selama model bisnis kita menarik, investor pasti ingin berinvestasi ke proposal bisnis kita (johan, 2011).

Dua sumber modal, yaitu modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri adalah modal yang diharapkan mendukung realisasi gagasan usaha dan bukan merupakan pinjaman, modal asing adalah modal pinjaman dengan konsekuensi harus membayar beban bunga (Nitisemito dan Burhan, 2014).

Menurut Johan (2011), menyatakan bahwa untuk memperoleh modal ada beberapa cara, yakni:

1) Meminjam kepada lembaga keuangan

Meminjam kepada lembaga keuangan akan memerlukan jaminan asset. Kita bisa pinjam kepada bank, lembaga pembiayaan maupun pegadaian.

Mengajak investor lainnya

Jika tidak memiliki asset yang dijaminkan, kita bisa menempuh cara dengan mengajak investor lain untuk menanam saham, bentuknya bisa investor pribadi lainnya seperti teman-teman kita, bisa juga kita mengajak modal ventura untuk menanamkan sahamnya.

2. Biaya produksi

Menurut Suratiyah (2006), biaya dapat dibedakan menjadi biaya tetap (FC = Fix cost), yaitu biaya yang besarnya tidak dipengaruhi besarnya produksi., dan biaya variabel (VC = Variable cost) yaitu biaya yang besarnya dipengaruhi oleh besarnya produksi.

Menurut Primyastanto (2011), Berdasarkan sifat penggunaannya, biaya dalam proses produksi dibedakan mejadi 2, yaitu :

- 1) Biaya tetap (*Fixed Cost*), merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang penggunaannya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi.
- 2) Biaya tidak tetap (*Variable Cost*), adalah biaya yang besar kecilnya berhubungan langsung dengan jumlah produksi, dimana besar kecilnya ditentukan oleh jumlah produksi.

Biaya total adalah keseluruhan biaya yang digunakan pada produksi meliputi biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan pada usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri.

3. Penerimaan

Penerimaan merupakan penerimaan total yang diperoleh dari hasil penjualan. Total penerimaan diperoleh dengan memperhitungkan output dikalikan harga jualnya. Menurut Primyastanto (2011), penerimaan atau *Total Revenue* (TR) adalah pendapatan kotor usaha yang didefinisikan sebagai nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu.

2.8.1 Aspek Finansiil Jangka Pendek (operasional)

1. Revenue Cost Ratio (R/C)

Menurut Primyastanto (2011), analisis *RC Ratio* merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut.

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

- a. R/C > 1 artinya usaha menguntungkan
- b. R/C < 1 artinya usaha tidak menguntungkan

 c. R/C = 1 artinya usaha berada pada kondisi impas yaitu tidak mengalami keuntungan dan kerugian.

2. Break event point (BEP)

Break event point (BEP) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. BEP digunakan sebagai teknik anasisis untuk mencari titik impas suatu usaha.

Menurut Nitisemito dan Burhan (2014), Suatu studi kelayakan harus dapat pula menetapkan titik pulang pokok (*Break event point*). Dengan kata lain, dalam studi kelayakan tingkat produksi dimana titik pulang pokok tercapai harus dapat ditentukan. Penetapan titik pulang pokok ini harus dihubungkan dengan ramalan penjualan yang dapat dicapai.

Apabila hasil perhitungan dari BEP unit maupun BEP sales lebih kecil dari volume penjualan maupun penerimaan, maka usaha itu dikatakan layak untuk dijalankan, jika BEP unit maupun BEP sales sama dengan volume penjualan maka usaha dikatakan impas yaitu tidak mengalami untung dan rugi.

3. Keuntungan

Menurut Primyastanto (2011), keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk prosese produksi baik tetap maupun tidak tetap.

Keuntungan atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang digunakan untuk proses produksi baik biaya tetap maupun biaya variabel pada Usaha Tahu Isi Ikan Laut milik Bapak Heri.

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

asing akan lebih besar keuntungannya dibandingkan menggunakan modal sendiri (Nitisemito dan Burhan, 2014).

4. Rentabilitas

Rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dibandingkan dengan modal yang digunakan dan dinyatakan dalam prosentase (%). Menurut Nitisemito dan Burhan (2014), menyatakan bahwa dalam studi kelayakan harus pula dapat ditetapkan tingkat rentabilitasnya. Rentabilitas adalah persentase keuntungan yang dapat diperoleh dibandingkan dengan modal yang ditanam untuk usaha.

2.8.2 Aspek Finansiil Jangka Panjang (strategis)

1. Net Present Value (NPV)

Menurut Johan (2011), menyatakan bahwa *Net Present Value* (NPV) Merupakan metode analisis keuangan yang memasukkan faktor nilai waktu uang (*time value of money*) karena nilai uang akan bertambah sejalan dengan jalannya waktu. Nilai yang dihasilkan untuk masa yang akan datang atau sedang berjalan dikalikan dengan faktor nilai waktu sehingga menyamakan nilai dengannya dengan nilai investasi sekarang.

Konsep nilai tunai merupakan kriteria yang umumnya dipakai untuk menilai kelayakan suatu proyek. Pada prinsipnya metode ini menghitung nilai tunai semua penerimaan dan pengeluaran yang terjadi selama umur proyek. Sebagai pedoman umum dapat dikatakan bahwa suatu proyek dikatakan layak kalau nilai tunai (net present value) proyek lebih besar daripada nol dimana NPV= nilai tunai bersih (Nitisemito dan Burhan, 2014).

Kesimpulan yang bisa diambil dari hasil perhitungan NPV yaitu 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 dijalankan. Hasil perhitungan net present value (NPV) sama dengan 0 (nol) ini berarti proyek tersebut berada dalam keadaan brek event point (BEP).

2. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Profitability Index atau Benefit and Cost Ratio (BC Ratio) merupakan rasio aktifitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi (Kasmir dan Jakfar, 2004).

Indeks profitabilitas adalah rasio atau perbandingan antara jumlah nilai sekarang arus kas selama umur ekonomisnya dan pengeluaran awal proyek. Jumlah nilai sekarang arus kas selama umur ekonomis hanya memperhitungkan arus kas pada tahun pertama hingga tahun terakhir, dan tidak termasuk pengeluaran awal (Johan, 2011).

3. Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Johan (2011) menyatakan bahwa *Internal Rate of Return* (IRR) Merupakan metode penilaian kelayakan proyek dengan menggunakan perluasan metode nilai sekarang. pada posisi NPV = 0 akan diperoleh tingkat (rate) persentase tertentu (misalnya IRR – x%).

Kriteria kelayakan dari perhitungan IRR yaitu:

- a. Proyek dinilai layak jika IRR lebih besar dari presentase biaya modal (bunga kredit) atau sesuai dengan persentase keuntungan yang diterapkan investor.
- b. Proyek dinilai tidak layak jika IRR lebih kecil dari presentase biaya modal atau lebih rendah dari tingkat keuntungan yang diinginkan investorApabila tingkat bunga ini lebih besar dari pada bunga relevan (tingkat bunga yang disyaratkan), maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan.

4. Payback Period (PP)

Metode payback period (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periose) pengembalian investasi suatu proyek usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (proceed) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri) (Kasmir dan Jakfar, 2004).

Menurut Kasmir dan Jakfar (2004), ada 2 macam model perhitungan yang digunakan dalam menghitung masa pengembalian modal investasi yaitu:

- a) Apabila kas bersih tiap tahun sama
- b) Apabila kas bersih tiap tahun berbeda Kriteria kelayakan:
- a. PP sekarang lebih kecil dari umur investasi
- b. Dengan membandingkan rat-rata idustri unit usaha sejenis
- c. Sesuai dengan target perusahaan.

2.9 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2004), analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakess) dan ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan.

Upaya pengembangan bisnis pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk mengidentifikasi atau mendiagnosa faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan faktor eksternal (peluang-ancaman). Hasil identifikasi ini kemudian digunakan sebagai landasan untuk memformulasikan kegiatan dan mementukan standar

keberhasilan usaha. Teknik identifikasi ini disebut analisis SWOT (*Stengths, Weakness, Opportunity, Threat*). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2004). Diagram analisis SWOT menurut Rangkuti (2004), dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Matrik Grand Strategy

Pada Gambar 1 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 (*Growth Oriented Strategy*).

Kuadran II

Meskipun menghadapi berbgai 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

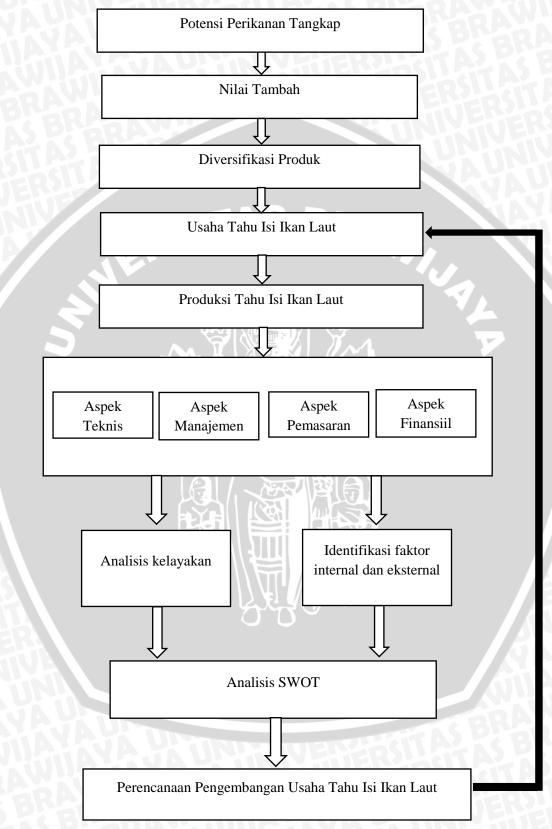
Perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi dilain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (turn around)

Kuadran IV

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



2.10 Kerangka Pemikiran



Gambar 2. Kerangka Pemikiran Perencanaan

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Perumahan Turen Indah blok F7, Desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang, Jawa Timur, yaitu usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Mei-Juni 2016.

3.2 Metode dan Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasi. Ia juga bersifat komperatif dan korelatif. Penelitian deskriptif banyak membantu terutama dalam penelitian yang bersifat longitudinal, genetic dan klinis. Penelitian survey biasanya termasuk dalam penelitian ini (Narkubo dan Achmadi, 2013).

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Studi kasus dalam pengertian menurur Narkubo dan Achmadi (2013), adalah penelitian yang memberikan gambaran secara rinci tentang latar belakang,karakteristik yang khas dari kasus, yang kemudian dijadikan sesuatu yang bersifat umum.

Pada metode deskriptif ini peneliti berusaha mendiskripsikan dan menginterpretasikan kondisi usaha saat ini berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sesuai dengan keadaan yang sebenarnya tentang teknis produksi, pemasaran, finansiil dan manajemen dalam usaha tahu isi ikan laut. Hal ini dimaksudkan untuk menjawab tujuan yang ada dalam penelitian ini.

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sedangkan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul mewakili dari populasi tersebut (Sugiyono, 2012).

Sampling purposive adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Misalnya akan melakukan penenlitian tentang kualitas makanan, maka sumber datanya adalah orang yang ahli makanan, atau penelitian tentang kondisi politik disuatu daerah, maka sumber datanya adalah orang yang ahli politik. Sampel ini lebih cocok digunakan digunakan untuk penelitian kualitatif atau penelitian-penelitian yang tidak melakukan generalisasi (Sugiyono, 2012).

Sampel yang akan diambil pada penelitian ini adalah pemilik usaha Tahu Isi Ikan Laut yang berada di Desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang yaitu Bapak Heri.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Data-data yang menyebar pada masing-masing sumber data penelitian dikumpulkan untuk selanjutnya ditarik kesimpulan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain: observasi, wawancara, kuesioner, dokumentasi, studi pustaka.

a. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Teknik pengumpulan

data dengan observasi digunakan bila penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bilaresponden yang diamati tidak terlalu besar (Sugiyono, 2012).

Menurut Narkubo dan Achmadi (2013), menyatakan bahwa pengamatan adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematik gejala-gejala yang diselidiki. Observasi atau pengamatan langsung pada penelitian ini yaitu meliputi keadaan usaha, pengadaan bahan baku, penyiangan, pencucian, perebusan, pencampuran bumbu, penggorengan, penirisan sampai pengemasan tahu isi ikan laut milik Bapak Heri.

b. Wawancara

Wawancara adalah proses Tanya-jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan (Narkubo dan Achmadi, 2013).

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil (Sugiyono, 2012).

Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan memberi pertanyaan kepada responden penelitian yaitu pemilik usaha tahu isi ikan laut yang berkaitan dengan aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansiil, dan aspek manajemen pada usaha tahu isi ikan laut serta hal-hal yang berkaitan dengan wawancara kepada responden.

c. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden (Sugiyono, 2012).

Kuesioner yang diajukan berisi pertanyaan-pertanyaan tentang aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansiil, faktor penghambat dan pendukung pada usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri yang diajukan kepada responden untuk memberikan informasi dalam penelitian ini.

d. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2012), menyatakan bahwa dokumen merupakan cacatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi pada penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan beberapa gmbar bahan-bahan yang digunakan dalam proses pengolahan baik bahan baku utama maupun bahan baku tambahan dan peralatan-peralatan yang digunakan serta proses pengolahan bahan baku hingga menjadi tahu isi ikan laut yang siap dipasarkan dan keadaan lokasi serta lingkungan usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri.

e. Studi pustaka

Studi pustaka merupakan langkah awal dalam metode pengumpulan data. Studi pustaka merupakan metode pengumpulan data yang diarahkan kepada pencarian data dan informasi melalui dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis, foto-foto, gambar, maupun dokumen elektronik yang dapat mendukung dalam proses penulisan. Hasil penelitian juga akan semakin kredibel apabila didukung foto-foto atau karya tulis akademik dan seni yang telah ada (Sugiyono, 2012).

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

BRAWIJAYA

usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri, jumlah penduduk, keadaan geografis desa Tanggung, keadaan umum perikanan di Kecamatan Turen.

3.5 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari responden, sedangkan data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah dan lain sebagainya.

3.5.1 Data Primer

Menurut Munawaroh (2012), data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden yang menjadi objek dalam penelitian ini. Sedangkan menurut Sugiyono (2012), sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

Pada penelitian ini data primer yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dan hasil observasi langsung yang berupa kegiatan pada usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri. Yaitu meliputi keadaan usaha, pengadaan bahan baku, penyiangan, pencucian, pencampuran, pembuatan bumbu, pencampuran bumbu, pembekuan tahu, penggorengan, penirisan dan pengemasan. Sedangkan kegiatan wawancara meliputi sejarah berdirinya usaha, aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansiil dan aspek manajemen pada usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri, serta dokumentasi berupa kumpulan gambar bahan-bahan yang digunakan dalam proses pengolahan, baik bahan baku utama maupun bahan baku tambahan, peralatan-peralatan yang digunakan serta proses pengolahan bahan baku hingga menjadi tahu isi yang siap dipasarkan dari keadaan lokasi usaha Tahu Isi Ikan Laut milik Bapak Heri.

3.5.2 Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2012), data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain ataupun dokumen. Sedangkan menurut Munawaroh (2012), data sekunder adalah data yang digunakan untuk mendukung data primer.

Adapun data sekunder yang digunakan pada penelitian ini yaitu diperoleh dari berbagai sumber, antara lain: buku, laporan skripsi, jurnal ilmiah, kantor balai desa Tanggung tentang usaha Tahu Isi Ikan Laut, jumlah penduduk, keadaan geografis desa Tanggung dan keadaan umum daerah penelitian.

3.6 Metode Analisis Data

Pada penelitian ini analisis data yang digunakan yaitu analisis kualitatif dan analisis kuantitatif, analisa data digunakan untuk menjawab tujuan yang ingin dicapai dalam permasalahan yang ada pada penelitian ini. Analisis data yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Data Penelitian

No	Tujuan Penelitian	Aspek yang diteliti	Metode Analisis Data
1.	Mengetahui dan menganalisis aspek-aspek kelayakan usaha pada usaha Tahu Isi Ikan Laut	a. Teknis b. Manajemen c. Pemasaran d. Finansiil	Deskriptif Kualitatif
2.	Mengetahui strategi pengembangan usaha pada usaha Tahu Isi Ikan Laut	Analisis SWOT	Kuantitatif Deskriptif Kualitatif

Fokus utama dari penelitian mengenai perencanaan bisnis pengembangan usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri ini adalah perencanaan strategis yang menggunakan aspek finansiil jangka panjang.

BRAWIJAYA

3.6.1 Deskriptif Kualitatif

Menurut Sugiyono (2012), menyatakan bahwa analisis data kualitatif pada dasarnya adalah ingin memahami situasi sosial (obyek penelitian dalam penelitian kuantitatif) menjadi bagian-bagian, hubungan antar bagian, dan hubungannya dengan keseluruhan. Pada penelitian ini analisis data kualitatif akan digunakan untuk menganalisis data yaitu:

a. Aspek Teknis

Aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasi sangat tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersendiri (Kasmir dan Jakfar, 2004).

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek teknis pada usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri akan dianalisis secara analisis kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum aspek yang berhubungan dengan pengembangan dari usaha tahu isi ikan laut baik dilihat dari input, proses, output tahu isi ikan laut, faktor lokasi, banyaknya produksi, peggunaan peralatan dalam kegiatan produksi. Aspek teknis dimaksudkan sebagai data untuk mencapai tujuan pertama pada penelitian ini. Data mengenai aspek teknis secara lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Aspek teknis

No	Komponen	Hasil	Kriteria
1.	Persiapan alat dan bahan		a. Lokasi
	banan		b. Tempat penyimpanan c. Penyusunan peralatan (Kasmir dan Jakfar, 2004)
2.	Proses produksi		(Kasmii dan Jakiar, 2004)
2.	Pembuatan adonan	AYAUAU	Penggilingan yang halus dan rata
B	2) Buat adonan ikan marlin	WHILE	Adonan yang sesuai untuk tahu isi ikan

No	Komponen	Hasil	Kriteria
	3) Isi tahu dengan adonan	25511	Mengisi dengan takaran yang sesuai
	4) Pengukusan tahu	KIVER	Tingkat kematangan yang sesuai
46	5) Penirisan		Penirisan yang baik
3.	Pengemasan	nasan Pengemasan yang baik (Shinta, 2011)	

b. Aspek Pemasaran

a) Bauran pemasaran

Adapun bauran pemasaran menurut Primyastanto (2011), adalah:

a. Produk

Kriteria produk yang biasanya dimiliki oleh perusahaan diantaranya adalah:

Desain produk, penentuan logo dan moto, menciptakan merek, menciptakan kemasan, labeling.

b. Harga

Harga merupakan suatu nilai tukar yang bisa di samakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.

c. Lokasi dan Distribusi

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

d. Promosi

Promosi merupakan suatu upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Tujuan kegiatan promosi di antaranya yaitu menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial, untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan *profit*, untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan, untuk menjaga kestabilan penjualan ketika permintaan pasar

menurun, membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing, serta membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

b) Saluran pemasaran

Menurut Shinta (2011), salah satu alasan terbesar menggunakan perantara pemasaran adalah melepaskan sejumlah pengendalian atas cara dan kepada siapa produk itu dijual, produsen seolah meletakkan nasib perusahaan ketangan perantara, dan manfaat yang diambil juga banyak antara lain banyak produsen kekurangan sumber dana finansial untuk menjalankan pemasaran secara langsung, banyak produsen yang telah merasakan hasil pengembalian dari investasi mereka lebih besar apabila menggunakan saluran pemasaran, dan dalam beberapa kasus, pemasaran langsung memang tidak layak karena pangsa pasar jadi sempit.

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek pemasaran pada usaha tahu isi ikan laut akan dianalisis secara analisis kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum tentang produk, penetapan harga, bauran pemasaran dan saluran pemasaran. Aspek pemasaran merupakan salah satu data yang diperlukan untuk menjawab tujuan pertama dari penelitian ini. Data mengenai aspek pemasaran secara lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Aspek pemasaran

No	Aspek pemasaran	Hasil 4	Kriteria
1.	Bauran pemasaran:		
	1) Produk	Den nove	a. Desain produkb. Kualitasc. Jenisd. Labeling(Shinta, 2011)
	2) Harga	YAYAUA	a. Harga terjangkaub. Produsen tetap untung(Shinta, 2011)
	3) Lokasi	AWAWIA	a. Konsumen mudah menjangkaub. Dekat dengan bahan baku(Shinta, 2011)

No	Aspek pemasaran	Hasil	Kriteria
	4) Promosi	NIVER'S AUNUNI	 a. Menginformasikan tentang produk b. Membujuk pelanggan sasaran c. Mengingatkan tentang produk (Shinta, 2011)
2.	Saluran pemasaran	MAY	a. Biaya b. Pengawasan barang mudah (Shinta, 2011)

c. Aspek Manajemen

Menurut Siagian (2012), mengatakan bahwa definisi paling sederhana tentang manajemen adalah seni memperoleh hasil melelui berbagai kegiatan yang dilakukan oleh orang lain. Secara umum manajemen terbagi menjadi empat aspek, yaitu: perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan.

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek manajemen pada usaha tahu isi ikan lautakan dianalisis secara analisis kualitatif untuk memberikan gambaran secara umum perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan pada usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri. Aspek manajemen dapat dikatakan layak jika sudah memenuhi fungsi manajemen. Aspek ini merupakan salah satu data pendukung untuk menjawab tujuan pertama pada penelitian ini. Data tentang aspek manajemen secara lebih jelas dapat dilihat pada Tabel. 4-7.

Tabel. 4 Perencanaan

No	Perencanaan	Hasil	Kriteria
1.	Persiapan bahan baku dan peralatan		a. jarak memperoleh bahan bakub. peralatan usaha(Siagian, 2012)
2.	Proses produksi		a. teknik pembuatan b. produk yang sesuai (Siagian, 2012)
3.	Pemasaran		pemasaran yang efektif dan efisien (Shinta, 2011)
4.	Penambahan modal	YAYA!	Pengembangan usaha tahu isi ikan laut (Siagian, 2012)

Tabel 5. Pengorganisasian

No	Pengorganisasian	Hasil	Kriteria
1.	Persiapan bahan baku		Penempatan tenaga kerja yang sesuai (Siagian, 2012)
2.	Proses produksi	NAT	Penempatan tenaga kerja yang sesuai (Siagian, 2012)
3.	Pengemasan	NI	Penempatan tenaga kerja yang sesuai (Siagian, 2012)
4.	Pemasaran		Penempatan tenaga kerja yang sesuai (Siagian, 2012)

Tabel 6. Penggerakan

No	Penggerakan	Hasil	Kriteria
1.	Persiapan bahan baku		Pelaksanaan tenaga kerja yang sesuai (Siagian, 2012)
2.	Proses produksi	SITAS	Pelaksanaan tenaga kerja yang sesuai (Siagian, 2012)
3.	Pengemasan		Pelaksanaan tenaga kerja yang sesuai (Siagian, 2012)
4.	Pemasaran		Pelaksanaan tenaga kerja yang sesuai (Siagian, 2012)

Tabel 7. Pengawasan

No	Pengawasan	Hasil	Kriteria
1.	Persiapan bahan baku		Pengawasan pelaksanaan tugas kerja oleh tenaga kerja (Siagian, 2012)
2.	Proses produksi		Pengawasan pelaksanaan tugas kerja oleh tenaga kerja (Siagian, 2012)
3.	Pengemasan		Pengawasan pelaksanaan tugas kerja oleh tenaga kerja (Siagian, 2012)
4.	Pemasaran	灣/恒	Pengawasan pelaksanaan tugas kerja oleh tenaga kerja (Siagian, 2012)

d. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisis lingkungan internal dan eksternal yang berpengaruh pada strategi pengembangan usaha dan dianalisis secara deskriptif kualitatif, yang meliputi faktor internal dan eksternal pada usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri. Analisis SWOT digunakan untuk menjawab tujuan kedua dari penelitian ini. Analisis SWOT juga digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dan pemberian penilaian.

Tabel 8. Matrik Faktor Strategi Internal

Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot	Ratting	Skor (Bobot x Ratting)	Komentar
Kekuatan (Strengths) 1. 2.		形置	STATAS	SBR
Kelemahan (Weakness) 1. 2.	Ki		NYTVER	
Total			THE STATE OF THE S	

(Rangkuti, 2004).

Adapun tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis internal menurut Rangkuti (2004) adalah sebagai berikut:

- i. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1
- ii. Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi kelemahan tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadp posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidk boleh melebihi skor total 1,0).
- iii. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang berifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan)diberi nilai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik). Sedangkan variabel bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan dibawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.
- iv. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bevariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

- v. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktorfaktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- vi. Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotanbagi peusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.

Tabel 9. Matrik Faktor Strategi Eksternal

Faktor-faktor Strategis Eksternal	Bobot	Ratting	Skor (Bobot x Ratting)	Komentar
Peluang (<i>Opportunities</i>) 1. 2.	31T/	15	BRAW.	
Ancaman (<i>Threats</i>) 1. 2.				4,
Total			8	

(Rangkuti, 2004)

Adapun tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis eksternal adalah sebai berikut:

- 1. Tentukan faktor-faktor peluang dan ancaman perusahaan pada kolom 1
- 2. Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi peluang serta ancaman dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadp posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidk boleh melebihi skor total 1,0).
- 3. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang berifat positif (semua variabel yang masuk kategori peluang) diberi nilai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik). Sedangkan variabel bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika ancaman perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika ancaman perusahaan sedikit, nilainya adalah 4.

- 4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bevariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- 5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktorfaktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- 6. Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotanbagi peusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

Cara lain untuk menyusun strategi usaha adalah membandingkan faktor internal dan eksternal usaha dengan menggunakan matrik SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Sehingga dapat menghasilkan strategi alternatif yang bisa digunakan. Matrik SWOT bisa dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Matriks SWOT

aber 10. Matriks SWOT			
Faktor	Strengths (S)	Weaknesses (W)	
Internal			
	Menentukan beberapa	Menentukan beberapa	
Faktor	faktor kekuatan internal	faktor kelemahan	
Eksternal	usaha tahu isi ikan laut	internal usaha tahu isi	
		ikan laut	
Opportunities (O)	Strategi (SO)	Strategi (WO)	
.,			
Menentukan beberapa	Menciptakan situasi yang	Meminimalkan	
faktor peluang	menggunakan kekuatan	kelemahan untuk	
eksternal usaha tahu isi	untuk memanfaatkan	memanfaatkan peluang	
ikan laut	peluang usaha tahu isi	usaha tahu isi ikan laut	
	ikan laut		
Threats (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)	
	3 \ ,		
Menentukan beberapa	Menggunakan kekuatan	Meminimalkan	
faktor ancaman	untuk mengatasi	kelemahan dan	
eksternal usaha tahu isi	ancaman usaha tahu isi	menghindari ancaman	
ikan laut	ikan laut	usaha tahu isi ikan laut	
	ATTO A UPTO		
(D. 1. (1. 000.4)	THE RESERVE OF THE SECOND SECO		

(Rangkuti, 2004)

Berdasarkan matriks SWOT menurut Rangkuti (2004), maka didapatkan empat langkah strategi yaitu sebagai berikut:

1. Strategi SO

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

2. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki usaha tahu isi ikan laut untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal usaha tahu isi ikan laut untuk menghindari ataumengurangi dampak ancaman eksternal.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada pada usaha tahu isi ikan laut 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 internal dengan menghindari acaman eksternal.

Faktor internal adalah faktor dalam usaha yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang ada pada usaha Tahu Isi Ikan Laut milik Bapak Heri.

- a. Kekuatan adalah kompetensi khusus yang terdapat pada usaha tahu isi ikan laut dan kemampuan dalam pengembangan usaha.
- b. Kelemahan adalah kekurangan dalam hal sumber modal, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang kinerja yang dapat menjadi penyebab terjadinya kerugian pada usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri.

3.6.2 Deskriptif Kuantitatif

Analisis data yang ada dalam penelitian kuantitaif merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah: mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan (Sugiyono, 2012).

Aspek finansiil merupakan salah satu data yang diperlukan untuk menjawab tujuan pertama pada penelitian ini. Aspek finansiil yang digunakan pada penelitian ini meliputi analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang.

Analisis data secara analisis kuantitatif pada penelitian ini digunakan untuk menganalisis aspek finansiil (jangka pendek dan jangka panjang) usaha Tahu Isi Ikan Laut milik Bapak Heri.

1) Permodalan

Permodalan merupakan hal yang penting sebelum memulai atau mengembangkan sebuah usaha. Besar kecilnya suatu usaha sangat dipengaruhi oleh modal. Sumber modal bisa berasal dari modal sendiri atau bisa juga dari pinjaman.

Nitisemito dan Burhan (2014), menyatakan bahwa sumber modal ada dua, yaitu modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri adalah modal yang diharapkan mendukung realisasi gagasan usaha dan bukan merupakan pinjaman, modal asing adalah modal pinjaman dengan konsekuensi harus membayar beban bunga.

2) Biaya produksi

Menurut Primyastanto (2011), Berdasarkan sifat penggunaannya, biaya dalam proses produksi dibedakan mejadi 2, yaitu:

BRAWIJAYA

- a. Biaya tetap (*Fixed Cost*), merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang penggunaannya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi.
- b. Biaya tidak tetap (Variable Cost), adalah biaya yang besar kecilnya berhubungan langsung dengan jumlah produksi, dimana besar kecilnya ditentukan oleh jumlah produksi.

3) Penerimaan

Menurut Primyastanto (2011), rumus perhitungan penerimaan adalah:

 $TR = P \times Q$

Keterangan: TR: total penerimaan (total revenue)

P:harga

Q: barang

a. Analisis Finansiil Jangka Pendek (Operasional)

1) Revenue Cost Ratio

Menurut Primyastanto (2011), rumus pehitungan R/C adalah:

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

Keterangan: TR = total penerimaan (revenue)

TC = total biaya usaha (cost)

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

R/C > 1 artinya usaha menguntungkan

R/C < 1 artinya usaha tidak menguntungkan

R/C = 1 artinya usaha berada pada kondisi impas yaitu tidak mengalami keuntungan dan kerugian.

2) BEP (Break Event Point)

Menurut Primyastanto (2011), rumus perhitungan BEP adalah:

a. BEP atas dasar unit (BEP unit)

$$\mathsf{BEP} = \frac{\mathsf{FC}}{\mathsf{P-V}}$$

Keterangan: FC = biaya tetap

P = harga jual per unit

V = biaya variabel per unit

b. BEP atas dasar sales (BEP sales)

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

Keterangan: FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

S = volume penjualan

Apabila hasil perhitungan dari BEP unit maupun BEP sales lebih kecil dari volume penjualan maupun penerimaan, maka usaha itu dikatakan layak untuk dijalankan, jika BEP unit maupun BEP sales sama dengan volume penjualan maka usaha dikatakan impas yaitu tidak mengalami untung dan rugi.

BRAW

3) Keuntungan

Menurut Primyastanto (2011), rumus perhitungan keuntungan adalah:

$$\pi = TR - TC$$

keterangan: $\pi = \text{Keuntungan}$

TR = Jumlah Penerimaan (Total Revenue)

TC = Jumlah Biaya Produksi (Total cost)

4) Rentabilitas

Menurut Nitisemito dan Burhan (2014), rumus perhitungan Rentabilitas adalah:

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

Keterangan: R = rentabilitas

L = laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

BRAWIJAYA

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

b. Evaluasi Strategis Usaha

1) Net Present Value (NPV)

Menurut Johan (2011), Rumus perhitungan NPV adalah sebagai berikut:

$$\mathsf{NPV} = \sum_{t=1}^n \frac{{}_{ACF_t}}{(1+k)^t} - IO$$

keterangan: CF = cash flow

IO = initial outlays

K = required return

Kriteria kelayakan:

- a. Proyek dinilai layak jika Net Present Value (NPV) bernilai positif
- b. Proyek dinilai tidak layak jika Net Present Value (NPV) bernilai negatif.

2) Net Benefit Cost Ratio (Net BC)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2004), rumus yang digunakan untuk mencari PI atau BC ratio adalah sebagai berikut:

$$\mathsf{PI}: \frac{\Sigma^{PV\;kas\;bersih}}{\Sigma^{\;PV\;Investasi}}\;100\%$$

3) Internal Rate Of Return (IRR)

Menurut Johan (2011), Rumus perhitungan IRR sebagai berikut:

$$IRR = \sum_{t=1}^{n} \frac{AFC_t}{(1+IRR)^t} - IO$$

Keterangan: CF = cash flow

IO = initial outlays

IRR = rate yang dihasilkan

Kriteria kelayakan:

- a. Proyek dinilai layak jika IRR lebih besar dari presentase biaya modal (bunga kredit) atau sesuai dengan persentase keuntungan yang diterapkan investor.
- b. Proyek dinilai tidak layak jika IRR lebih kecil dari presentase biaya modal atau lebih rendah dari tingkat keuntungan yang diinginkan investorApabila tingkat bunga ini lebih besar dari pada bunga relevan (tingkat bunga yang disyaratkan), maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan.

4) Payback Period (PP)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2004), ada 2 macam model perhitungan yang digunakan dalam menghitung masa pengembalian modal investasi yaitu:

a) Apabila kas bersih tiap tahun sama:

$$PP = \frac{investasi}{kas \ bersih/tahun} \ x \ 12 \ bulan$$

b) Apabila kas bersih tiap tahun berbeda:

Dimisalkan:

Tahun ke-i	Kas bersih	Investasi usaha = 5.000.000.000	
1	Rp.1.000.000.000	Kas bersih tahun ke-1	= 1.000.000.000 (-)
2	Rp.2.000.000.000		4 000 000 000
3	Rp.4.000.000.000	Kas bersih tahun ke-2	4.000.000.000 = 2.000.000.000 (-)
4	Rp.4.000.000.000		= 2.000.000.000 (-)
			2.000.000.000

Karena sisa tidak dapat dikurangi kas tahun ke-3, maka sisa dibagi kas tahun ke-

3 yaitu:

$$PP = \frac{2.000.000.000}{4.000.000.000} x \ 12 \ bulan = 6 \ bulan$$

Maka Payback period adalah 2 tahun 6 bulan.

Kriteria kelayakan:

- a. PP sekarang lebih kecil dari umur investasi
- b. Dengan membandingkan rat-rata idustri unit usaha sejenis.

IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Keadaan Geografi dan Topografi

Usaha Tahu Isi Ikan Laut terletak di Desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Desa Tanggung, Kecamatan Turen memiliki luas wilayah 291,296 Ha dengan ketinggian rata-rata 390 mdl, dengan suhu minimum 19° C dan suhu maksimum 34° C (Desa Tanggung, 2016).

Wilayah Desa Tanggung Kecamatan Turen merupakan bentangan dataran sedang dengan ketinggian diatas permukaan air laut 290 m, dengan curah hujan rata-rata 1.638 mm/ tahun dengan bentuk datar 95%, berupa bukit 5%. Pada dasarnya masyarakat desa Tanggung secara turun-temurun sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani dengan menerapkan teknis serta teknologi pertanian secara tradisional (Desa Tanggung, 2016).

Batas-batas wilayah Desa Tanggung yaitu:

1. Utara : Desa Jeru

Timur : Kelurahan Turendan kelurahan Sedayu

3. Selatan: Desa Undaan

4. Barat : Desa Sepanjang, Kec. Gondanglegi

4.2 Keadaan Penduduk

Desa Tanggung memiliki luas wilayah 291,296 ha, yang terdiri dari 11 RW dan 30 RT, dengan jarak tempuh terhadap Kecamatan 2 km, Kabupaten 27 km, Propinsi 108 km. Kepadatan penduduk desa Tanggung tercatat pada tahun 2016 yaitu mencapai 6.950 jiwa (Desa Tanggung, 2016).

4.2.1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Bedasarkan informasi yang diperoleh dari balai Desa Tanggung tahun 2016 jumlah Penduduk Desa Tanggung berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-laki	3.467	49,8
2	Perempuan	3.483	50,2
32	Total	6.950	100

Sumber: Desa Tanggung, (2014)

Berdasarkan data dari tabel 11 dapat disimpulkan bahwa jumlah penduduk desa Tanggung berdasarkan jenis kelamin hampir seimbang dengan selisih 16 jiwa lebih banyak perempuannya dengan persentase sebesar 50,2 % dari total penduduk 6.950 jiwa.

4.2.2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Bedasarkan informasi yang diperoleh dari balai Desa Tanggung tahun 2016 jumlah penduduk Desa Tanggung berdasarkan jenis pekerjaan dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah	Persentase (%)
1	PNS / Swasta	371	5,33
2	Petani	496	7,13
3	Wiraswasta	1.819	26,17
4	Guru	987	14,20
5	Pelajar/Mahasiswa	964	13,87
6	Ibu rumah tangga	955	13,74
7	Belum/tidak bekerja	1.358	19,53
	Total	6.950	100

Sumber: Desa Tanggung, (2016)

Dari tabel 12 dapat diketahui bahwa jenis pekerjaan di Desa Tanggung, Kecamatan Turen meliputi PNS/swasta, petani, wiraswasta, guru, pelajar, ibu rumah tangga dan yang belum bekerja. Sebagian besar penduduk bermata pencaharian sebagai wiraswasta dengan jumlah 1.819 jiwa atau sekitar 26,17 % dari total penduduk sebesar 6.950 jiwa.

4.2.3 Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur

Bedasarkan informasi dari balai Desa Tanggung tahun 2016 jumlah penduduk di Desa Tanggung menurut kelompok umur bisa dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur

No	Kelompok Umur	Jumlah Penduduk (Jiwa)
1	0-5	249
2	6-10	601
3	11-15	615
4	16-20	1.316
5	21-25	516
6	26-30	526
7	31-35	576
8	36-40	641
9	41-45	528
10	46-50	577
11	51-55	494
12	56-60	441
13	61-65	296
14	66-70%	250
15	70-75	179
16	75+	317
	Total	6.950

Sumber: Desa Tanggung, (2016)

Berdasarkan data pada tabel 13, jumlah penduduk di Desa Tanggung, Kecamatan Turen berdasarkan kelompok umur yang terbanyak yaitu pada kelompok umur 16-20 tahun dengan jumlah 1.316 jiwa, sedangkan jumlah penduduk paling sedikit pada kelompok umur diatas 70-75 tahun dengan jumlah 179 jiwa. Hal ini dapat dikatakan bahwa di desa Tanggung, Kecamatan Turen sebagian besar penduduknya berada pada usia produktif.

4.3 Keadaan Umum Usaha Tahu Isi Ikan Laut

1. Kondisi perikanan

Kondisi perikanan di Desa Tanggung berdasarkan penelitian masih belum banyak dan hanya sebagian kecil saja masyarakat yang bekerja atau berwirausaha dibidang perikanan. Karena lokasi yang jauh dari pantai dan banyak warga masyarakat yang bekerja sebagai petani. Sebagian besar mata pencaharian masyarakat Desa Tanggung adalah wiraswasta.

Wilayah Desa Tanggung Kecamatan Turen merupakan bentangan dataran sedang dengan ketinggian diatas permukaan air laut 290 m, dengan curah hujan rata-rata 1.638 mm/ tahun dengan bentuk datar 95%, berupa bukit 5%. Pada dasarnya masyarakat Desa Tanggung secara turun temurun sebagian besar bermata pencaharian sebagai Petani dengan menerapkan teknis serta teknologi pertanian secara tradisional.

2. Perikanan Tangkap TPI Sendang biru

PPP Pondokdadap yang terletak di Dusun Sendang Biru, Kecamatan Sumbermanjing Wetan masuk dalam zona tengah pesisir Kabupaten Malang. Perikanan tangkap pada Pantai Sendang Biru dibatasi secara ketat dan diarahkan pada penangkapan ikan dengan alat tradisional yang ramah lingkungan.

Sarana perikanan Pantai Sendang Biru adalah jenis perahu sekoci 15-30 GT, perahu pakisan, dan perahu payang. Pelabuhan Pondokdadap mulai berdiri dan ramai dikunjungi oleh kapal ikan pada tahun 1982, dengan lokasi yang terlindungi dan layak sebagai tempat mendaratkan hasil tangkapan ikan laut selatan. Berdasarkan data produksi ikan di tempat lelang TPI Pondokdadap tahun 2013 jumlahnya mencapai 5.418.749 kg, dengan produksi terbesar pada bulan September 2013 yang mencapai 1.090.758 kg.

Potensi sektor perikanan tangkap di kawasan Pondokdadap sangat besar dengan jenis ikan yang dihasilkan yaitu pelagis besar (tuna, pedang, cakalang, tongkol, marlin dan tengiri) dan pelagis kecil (kembung, selar kuning, banyar, rencek, ekor merah, tembang, slengseng, roja, dan teri). Pemasaran merupakan faktor penting bagi pengembangan usaha penangkapan ikan. Produksi tangkap kapal payangan, kapal sekoci, dan kapal pakisan dilelang pada TPI, sedangkan

hasil tangkap kapal jukung langsung dijual di kios-kios ikan segar yang terletak di sebelah barat TPI.

3. Sejarah Singkat Usaha Tahu Isi Ikan Laut

Usaha Tahu Isi Ikan Laut didirikan pada tanggal 10 Mei 2014 yang berlokasi di perumahan Turen Indah desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Usaha ini bergerak dibidang pengolahan ikan yaitu tahu isi ikan laut, dimana produk ini merupakan diversifikasi olahan ikan. Tahu Isi Ikan Laut telah memproduksi tahu isi dimana ikan yang digunakan adalah ikan marlin (*Xhiphias gladius*), dari bahan baku ikan segar yang berasal dari TPI Sendang Biru.

Berawal dari bekerja sebagai anggota koperasi pelelangan ikan, dengan melihat melimpahnya hasil penangkapan ikan yang biasa dijual dalam kondisi segar, sehingga Bapak Heri Kuncoro selaku pemilik usaha memutuskan untuk memproduksi olahan ikan yang memanfaatkan bahan baku ikan yang ada di TPI sendang biru. Bapak Heri memilih jenis ikan marlin karena menurut beliau daging ikan ini memiliki kelebihan pada rasa dan aroma yang khas.

Bapak heri melakukan produksi tahu isi ini di rumah beliau dan dibantu oleh istri, anak serta adiknya dimana biasanya istrinya dan anak bertugas memproduksi tahu isi sedangkan adiknya membantu pada pengemasannya. Pemasaran tahu isi dilakukan sendiri oleh bapak Heri, pesanan tahu isi banyak juga yang berasal dari teman-teman bapak Heri di Sendang Biru. Selain itu pesanan juga berasal dari kota Malang, Jakarta dan surabaya.

4. Kondisi usaha tahu isi ikan marlin

Usaha tahu isi ikan laut milik Bapak Heri yang berlokasi di perumahan Turen Indah blok F7 Desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang. Usaha ini didirikan oleh Bapak Heri pada tahun 2014 lalu. Sebelum memulai usahanya Bapak heri bekerja sebagai anggota koperasi pelelangan ikan, dengan melihat

melimpahnya hasil penangkapan ikan yang biasa dijual dalam kondisi segar, sehingga Bapak Heri Kuncoro selaku pemilik usaha memutuskan untuk memproduksi olahan ikan yang memanfaatkan bahan baku ikan yang ada di TPI sendang biru dengan membuat olahan tahu isi ikan laut yaitu ikan marlin. Bapak Heri memilih jenis ikan marlin karena menurut beliau daging ikan ini memiliki kelebihan pada rasa dan aroma yang khas.

Bapak heri melakukan produksi tahu isi ini di rumah beliau dan dibantu oleh istri, anak serta adiknya dimana biasanya istrinya dan anak bertugas memproduksi tahu isi sedangkan adiknya membantu pada pengemasannya. Pemasaran tahu isi dilakukan sendiri oleh bapak Heri, pesanan tahu isi banyak juga yang berasal dari teman-teman bapak Heri di Sendang Biru. Selain itu pesanan juga berasal dari kota Malang, Jakarta dan surabaya.

Usaha tahu isi ini masih mengandalkan para pelanggan tetapnya yang biasa memesan tahu isi ikan laut milik Bapak Heri. Kegiatan produksi dilakukan ketika ada pesanan tahu isi, baik dari pelanggan tetap yang berada di Surabaya dan Jakarta maupun teman kerja Bapak Heri di Sendang biru serta tetangga yang ingin memesan tahu isi. Dari tahun ke tahun permintaan tahu isi semakin meningkat, oleh karena itu usaha ini berpeluang untuk lebih dikembangkan lagi.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Teknis Produksi 5.1

5.1.1 Sarana

Sarana dalam usaha tahu isi ikan laut merupakan fasilitas yang secara langsung dapat menunjang kegiatan produksi usaha pembuatan tahu isi. Sarana untuk usaha tahu isi ikan laut antara lain adalah:

a. Lahan dan bangunan

Bangunan yang dipakai untuk kegiatan produksi yaitu di rumah bapak Heri sendiri yaitu terletak di perumahan Turen Indah, desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang. Bangunan 10x18 meter ini selain digunakan sebagai tempat tinggal juga digunakan sebagai tempat produksi tahu isi karena usaha ini masih dikatakan baru berdiri. Rencananya bapak Heri akan membangun tempat untuk produksi yang letaknya lebih dekat dengan jalan raya.

b. Peralatan-peralatan

Adapun peralatan-peralatan yang digunakan dalam proses produksi tahu isi ikan laut antara lain

Tabel 14. Peralatan-peralatan proses produksi tahu isi ikan laut

No	Gambar	Keterangan
1		Nama : mobil Fungsi : sebagai transportasi untuk pengadaan bahan baku, bahan tambahan dan peralatan dalam jumlah banyak

No	Gambar	Keterangan
2		Nama : sepeda motor Fungsi : sebagai transportasi untuk pengadaan bahan baku, bahan tambahan dengan jumlah sedikit
3		Nama : freezer Fungsi : sebagai tempat menyimpan daging ikan marlin dan produk tahu isi yang sudah siap dipasarkan
4		Nama : mesin vakum Fungsi : sebagai alat untuk mengemas tahu isi dengan kemasan vakum
5		Nama : dandang Fungsi :sebagai wadah untuk pengukusan tahu isi
6		Nama : bak Fungsi : sebagai wadah mencuci daging ikan marlin

No	Gambar	Keterangan
12		Nama : tabung gas 3 kg Fungsi : sebagai bahan bakar kompor gas
13		Nama : serok Fungsi : sebagai alat untuk mengambil tahu isi yang baru dikukus dari dandang
14		Nama : talenan Fungsi : sebagai tempat/alas untuk pengirisan tahu dan bumbu
15		Nama : plastik vakum Fungsi : untuk kemasan tahu isi

Sumber: data diolah, (2016)

5.1.2 Prasarana

Prasarana dalam usaha tahu isi ikan laut merupakan fasilitas yang secara tidak langsung dapat menunjang kegiatan produksi pembuatan tahu isi. Prasarana untuk usaha tahu isi ikan laut antara lain adalah:

a. Transportasi

Tranportasi memiliki peranan penting dalam usaha pembuatan tahu isi ikan laut. Kondisi jalan yang ada disekitar lokasi produksi terbilang baik meskipun lokasi usaha terdapat di perumahan, namun masih dekat dengan jalan raya. Jalanan yang beraspal memudahkan dalam proses pengadaan bahan baku maupun penyaluran tahu isi.

Sarana transportasi yang digunakan adalah sepeda motor milik bapak Heri selaku pemilik usaha, sepeda motor ini digunakan untuk kegiatan sehari-hari seperti untuk membeli bahan baku, bahan tambahan dan peralatan-peralatan yang dibutuhkan dalam proses produksi. dan kegiatan lainnya.



Gambar 3. Kondisi jalan pada usaha tahu isi ikan laut

b. Komunikasi

Sistem komunikasi dalam usaha pembuatan tahu isi ikan laut memegang peranan penting karena dari komunikasi seorang pengusaha dapat memperoleh informasi mengenai harga-harga bahan baku, bahan tambahan, bumbu-bumbu, peralatan produksi, siapa dan darimana calon pembeli yang berminat membeli produk tahu isi dan lain-lain.

Sarana komunikasi yang digunakan oleh bapak Heri selaku pemilik usaha yaitu menggunakan hand phone yang digunakan untuk berkomunikasi dengan siapa dan darimana calon pembeli. Selain itu bapak Heri juga sering berkomunikasi dengan orang-orang yang ada di Sendang biru, dimana biasanya

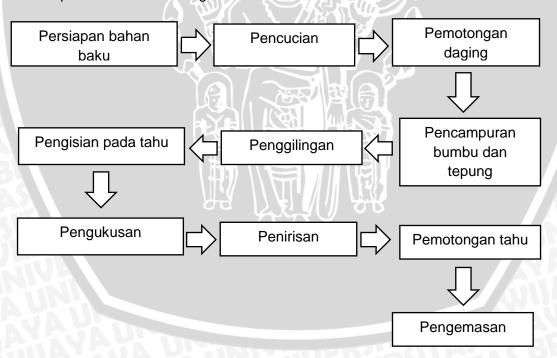
mereka banyak memesan tahu isi kepada bapak heri untuk dibuat oleh-oleh saudara mereka yang ada di daerah atau kota lain.

c. Sumber Listrik

Sumber listrik yang digunakan untuk proses produksi yaitu untuk penerangan, freezer, mesin vacum. Selain untuk kegiatan produksi, bapak Heri juga menggunakan sumber listrik untuk kegiatan sehari-hari. Sumber tenaga listrik yang digunakan bertegangan 1.350 watt ini berasal dari PLN setempat. Sumber listrik pada usaha ini sudah cukup mendukung, namun apabila terjadi padam listrik sebaiknya pemilik usaha menyiapkan genset untuk sumber listrik cadangan agar proses produksi tdak terganggu.

5.1.3 Alur Kegiatan Produksi Tahu Isi Ikan Laut

Adapun alur kegiatan produksi tahu isi yang ada di Usaha Tahu Isi Ikan Laut milik bapak Heri adalah sebagai berikut:



Gambar 4. Alur kegiatan produksi tahu isi

1. Persiapan bahan baku

Persiapan bahan baku dilakukan pada tahap awal sebelum memulai proses produksi, bahan baku yang dipersiapkan adalah daging ikan marlin dan tahu. Pada usaha ini daging ikan marlin diperoleh dari TPI Sendang Biru, dimana biasanya bapak Heri membeli ikan marlin dengan harga sebesar Rp.30.000-, per kg. Dalam sekali produksi tahu isi biasanya menghabiskan daging ikan marlin antara 12-16 kg, tahu sekitar 600-800 biji. Selain bahan baku juga terdapat bahan tambahan yang perlu dipersiapkan antara lain: tepung, bawang putih, bawang merah, garam, telur dan penyedap makanan.

2. Pencucian

Kebersihan bahan baku merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah usaha dibidang olahan. Untuk menjaga kebersihan tersebut maka bahan baku harus dijaga kebersihannya dengan cara dicuci. Proses penccian daging ikan marlin dilakukan pada bak pencucian dengan air mengalir. Hal ini dilakukan agar kotoran yang ada pada daging ikan marlin bisa hilang ikut mengalir pada air. Setelah daging ikan marlin benar-benar bersih baru bisa digunakan.



Gambar 5. Pencucian ikan marlin

3. Pemotongan ikan marlin

Daging ikan marlin yang sudah bersih dipotong-potong terlebih dahulu menjadi beberapa bagian sebelum digiling bersama bahan tambahan. Pemotongan ini bertujuan untuk memudahkan ketika proses penggilingan. Proses

pemotongan daging ikan marlin sudah sangat baik, karena memperhatikan kebersihan baik dari peralatannya maupun daging ikan marlin.



Gambar 6. Pemotongan ikan marlin

4. Pencampuran bumbu dan tepung

Daging ikan marlin yang sudah dipotong-potong kemudian ditambahkan bahan-bahan tambahan antara lain tepung sagu, tepung kanji, telur, bawang putih, bawang merah, garam, masako dan ditambahkan air es secukupnya. Perbandingannya adalah 1 kg daging, 1,5 ons tepung sagu, 1,5 ons tepung terigu, 2 butir telur, 10 siung bawang putih, 10 siung bawang merah dan garam serta masako secukupnya.



Gambar 7. Pencampuran bumbu dan tepung

5. Penggilingan

Tujuan penggilingan yaitu agar daging ikan marlin dan bumbu bisa halus dan menjadi adonan. Proses penggilingan daging dan bumbu tidak digiling sendiri oleh bapak Heri melainkan digilingkan ditukang giling daging langganan bapak Heri. Penggilingan dilakukan hingga daging ikan marlin sampai halus dan tercampur

bumbu-bumbu hingga rata sehingga jadilah adonan ikan marlin yang siap diisi pada tahu.



Gambar 8. Penggilingan daging ikan marlin

6. Pengisian pada tahu

Adonan yang sudah jadi yaitu yang sudah selesai digiling dan sudah tercampur bumbu dan tepung dengan rata kemudian dimasukan kedalam tahu. Proses pengisian dilakukan dengan menggunakan sendok. Tahu diisi dengan adonan secara penuh agar tahu tidak menyusut ketika dikukus. Dalam adonan 1 kg daging ikan marlin dibutuhkan tahu 60 biji.



Gambar 9. Pengisian tahu

7. Pengukusan

Sebelum pengukusan dipersiapkan tabung gas, kompor dan dandang. Dandang diisi air sedikit dibawah sarangan. Tahu yang sudah diisi dengan adonan ditata rapi didalam dandang, kemudian dilakukan proses pengukusan diatas kompor. Lama proses pengukusan yaitu 90 menit atau 1,5 jam hingga tahu isi matang.

8. Penirisan

Tahu isi yang sudah matang diangkat dari dandang dengan menggunakan serok dan ditiriskan pada tempeh. Tahu ditata pada tempeh secara merata dengan tujuan agar tahu lebih cepat dingin. Tempeh yang ada pada usaha tahu isi ikan laut ini berjumlah 5 buah, dimana terdiri dari 3 tempeh besar dan 2 tempeh kecil.



Gambar 10. Penirisan

9. Pemotongan tahu isi

Tahu yang sudah tidak panas dipotong menggunakan pisau menjadi 2 bagian. Tahu-tahu ini dipotongi juga untuk memudahkan pada waktu pengemasan. Pada proses pemotongan bagiannya harus sama, karena kalau tidak sama akan ada bagian yang besar dan bagian yang satunya menjadi kecil.



Gambar 11. Pemotongan tahu

10. Pengemasan

Setelah tahu selesai dipotong-potong selanjutnya dilakukan proses pengemasan. Pengemasan tahu isi yang digunakan adalah pengemasan vakum maka bahan yang digunakan juga adalah plastik vakum. Tahu isi ditata didalam plastik, dimana dalam satu plastik diisi 12 biji tahu isi. Setelah tahu selesai

dimasukkan dalam plastik selanjutnya yaitu dimasukkan kedalam mesin vacum untuk dihilangkan udara yang ada pada kemasan kemudian dipres. Kemasan vakum membuat daya awet tahu isi lebih lama yaitu jika dimasukkan dalam freezer bisa tahan sekitar 3-4 bulan, dan 4-6 hari tanpa dimaukkan freezer.



Gambar 12. Pengemasan tahu isi

5.2 Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan suatu proses dan manajerial yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen (Shinta, 2011).

Peranan pemasaran saat ini tidak cukup hanya menyampaikan produk atau jasa hingga tangan konsumen tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan menghasilkan laba. Sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan (Shinta, 2011).

Pemasaran yang dilakukan pada Usaha Tahu Isi Ikan Laut adalah mengenai bauran pemasaran: produk, lokasi usaha, penetapan harga, promosi dan saluran pemasaran. Pengenalan produk dan tempat usaha adalah memalui promosi.

Media yang digunakan pada Usaha Tahu Isi Ikan Laut untuk promosi adalah selain melalui melalui mulut-kemulut bapak heri juga menggunakan handphone untuk mempermudah mengetahui siapa dan darimana calon konsumen ataupun pelanggan yang melakukan pemesanan maupun transaksi dan pemasaran masih menggunakan relasi seperti makelar sebagai penghubung antara penjual dan pembeli. Pasar yang dimiliki oleh bapak Heri sudah baik, akan tetapi harus ditingkatkan agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan besar yang lain, baik dari segi produk, harga, tempat dan cara promosi.

5.2.1 Bauran Pemasaran

a. Produk

Produk yang diproduksi oleh usaha Tahu Isi Ikan Laut milik bapak Heri ini adalah tahu isi ikan marlin. Sebuah produk diversifikasi olahan tahu yang menggunakan bahan baku ikan marlin. Tahu isi merupakan produk makanan yang bisa dimakan secara langsung ataupun digunakan sebagai lauk makan, oleh karena itu mutu dan kualitas produk tahu isi harus dijaga dengan baik dan ditingkatkan agar konsumen merasa puas dengan produk tersebut. Produk tahu isi dikemas dengan kemasan vakum yaitu kemasan hampa udara sehingga bisa membuat produk bisa bertahan lebih lama.



Gambar 13. Produk tahu isi ikan laut

b. Lokasi

Lokasi pembuatan tahu isi ini bertempat di perumahan Turen Indah blok F7, desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang. Lokasi bahan baku ikan

marlin yaitu di TPI Sendang Biru Kabupaten Malang, sedangkan untuk lokasi bahan baku tahu yaitu di pasar gedog di desa yang masih satu kecamatan dengan desa Tanggung yaitu Kecamatan Turen. Pendistribusian produk tahu isi milik bapak Heri ini meliputi Kabupaten Malang dan sekitarnya. Bapak Heri belum berani memasarkan yang lebih luas karena belum adanya surat ijin produksi yang saat ini masih dalam proses pengurusan, meskipun demikian bapak heri pernah juga mendapat pesanan tahu isi dari luar kota seperti Jakarta, Surabaya dan Kediri.



Gambar 14. lokasi usaha tahu isi ikan laut

c. Harga

Tahu isi milik bapak heri dikemas dengan kemasan vakum dimana dalam satu kemasan berisi 12 biji tahu isi. Harga tahu isi yaitu Rp.14.000,- untuk satu bungkusnya. Ada pula yang membeli produk dengan tujuan untuk dijual kembali dan mereka mengambil keuntungan sendiri. Biasanya pembeli memesan terlebih dahulu tahu isi ikan laut kepada bapak Heri. Selain pesanan dari pelanggan Tidak sedikit pesanan tahu isi yang berasal dari tetangga, saudara dan teman-teman bapak Heri. Tidak ada perbedaan harga antara pembeli dengan motif mengkonsumsi sendiri ataupun pelanggan dengan tujuan dijual kembali yaitu Rp.14.000,- per bungkusnya.

d. Promosi

Kegiatan promosi dalam suatu usaha sangat penting adanya, karena dengan adanya kegiatan promosi sehingga dapat mengenalkan produk kepada

calon konsumen dan juga dapat membantu menambah konsumen baru. Bapak heri selaku pemilik Usaha Tahu Isi Ikan Laut melakukan promosi selain melalui mulut kemulut juga menggunakan handphone untuk berhubungan dengan pelanggan dan calon pembeli. Selain pesanan berasal dari tetangga bapak Heri yang berada di perumahan Turen Indah blok F7, bapak Heri juga sering berkomunikasi dengan orang-orang yang ada di Sendang biru, dimana biasanya mereka banyak memesan tahu isi kepada bapak heri untuk dibuat oleh-oleh saudara mereka yang ada di daerah atau kota lain.

5.2.2 Saluran pemasaran

Hasil penelitian yang diperoleh di lapang, didapatkan hasil bahwa saluran pemasaran pada usaha Tahu Isi Ikan Laut milik bapak Heri dilakukan secara sederhana yaitu langsung bertemu dengan pembeli. Untuk memperoleh informasi pembelian atau pemesanan tahu isi ikan laut dapat melalui jaringan komunikasi melalui telepon dan melakukan perjanjian pemesanan. Saluran pemasaran pada usaha tahu isi ikan laut yaitu pertama ke bakul, dimana bakul ini adalah teman sekaligus pelanggan dari bapak Heri yaitu dimana produk biasanya dijual kembali ke Surabaya dan Jakarta. Saluran pemasaran yang ke dua yaitu langsung kepada konsumen, dimana konsumen tersebut biasanya berasal dari teman, tetangga, dansaudara bapak Heri.



Gambar 15. saluran pemasaran tahu isi ikan laut

5.3 Aspek Manajemen

Definisi paling sederhana tentang manajemen adalah seni memperoleh hasil melelui berbagai kegiatan yang dilakukan oleh orang lain. Secara umum

manajemen terbagi menjadi empat aspek, yaitu: perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan (Siagian, 2012).

a. Perencanaan (Planning)

Perencanaan merupakan usaha sadar dan pengembilan keputusan yang telah diperhitungkan secara matang tentang hal-hal yang akan dikerjakan dimasa depan dalam dan oleh suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan sebelumnya (Siagian, 2012).

Perencanaan pada usaha Tahu Isi Ikan Laut antara lain yaitu:

- 1) Aspek teknis, yaitu meliputi: memproduksi tahu isi sesuai pesanan, mengatur ketersediaan akan bahan baku, memanfaatkan musim ikan untuk mendapatkan bahan baku sebanyak-banyaknya kemudian disimpan dan dikeluarkan pada saat banyak permintaan pesanan. Membuat inovasi produk selain tahu isi misalnya membuat olahan bakso ikan, kripik bakso ikan kemudian dijual.
- 2) Aspek pemasaran, yaitu mengoptimalkan kegiatan promosi melalui media internet seperti facebook, blog dan yang lainnya untuk mencari dan menambah konsumen atau pelanggan baru.
- 3) Aspek Finansiil, yaitu menyisihkan sebagian keuntungan untuk investasi usaha, sehingga diharapkan usaha dapat tambah berkembang. Perencanaan pengembangan dapat dilihat dari hasil analisis jangka pendek dan jangka panjang. Apabila hasil analisis tersebut menguntungkan atau diatas nilai standard kelayakan maka perlu dipertahankan dan ditingkatkan lagi agar lebih menguntungkan, apabila nilainya masih dibawah standard kelayakan maka diperlukan upaya peningkatan nilai agar usaha tersebut dapat dikatakan layak.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian ialah keseluruhan proses pengelompokan orang-orang, alat-alat, tugas-tugas, serta wewenang dan tanggung jawab sedemikian rupa sehingga tercipta suatu organisasi yang dapat digerakkan sebagai suatu kesatuan

yang utuh dan bulat dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan sebelumnya (Siagian, 2012).

Berdasarkan hasil penelitian di lapang, pengorganisasian pada usaha tahu isi ikan laut milik bapak Heri, meskipun dilakukan dengan sederhana saja dengan beranggotakan keluarga bapak Heri dan saudaranya. Pembagian tugas kerja dibagi menjadi 4 bagian, yaitu: penyediaan bahan baku yang dilakukan oleh Bapak Heri sendiri, kegiatan produksi yang dilakukan oleh istri dan anak bapak Heri, kegiatan pengemasan dilakukan oleh satu orang tenaga kerja dan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh bapak Heri sendiri. Terkadang bapak Heri juga ikut membantu istri dan anaknya dalam proses produksi.

c. Penggerakkan (Actuating)

Penggerakan dapat didefinisikan sebagai keseluruhan usaha, cara, teknik, dan metode untuk mendorong para anggota organisasi agar mau dan ikhlas bekerja dengan sebaik mungkin demi tercapainya tujuan organisasi dengan efisien, efektif dan ekonomis (Siagian, 2012).

Penggerakkan pada usaha Tahu Isi Ikan Laut adalah melihat sejauh mana pelaksanaan yang dilakukan oleh tenaga kerja sudah sesuai dengan arahan pemilik usaha, salah satunya apakah komunikasi pemilik usaha dengan tenaga kerja sudah baik, selain itu pemilik usaha juga memberikan arahan secara langsung ketika proses produksi tahu isi hingga proses pemasaran, sehingga arahan tersebut dapat terlaksana dengan baik. Fungsi pengarahan di Usaha Tahu Isi Ikan Laut sudah baik, namun harus ditingkatkan agar tenaga kerja dapat melaksanakan tugasnya dengan baik.

d. Pengawasan (Controlling)

Pengawasan merupakan proses pengamatan dari seluruh kegiatan organisasi guna lebih menjamin bahwa semua pekerjaan yang sedang dilakukan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan sebelumnya. Sebagai fungsi

organik, pengawasan merupakan salah satu tugas yang mutlak diselenggarakan oleh semua orang yang menduduki jabatan manajerial, mulai dari manajer puncak hingga para manajer rendah yang secara langsung mengendlikan kegiatan-kegiatan teknis yang diselenggarakan oleh semua petugas operasional (Siagian, 2012).

Hasil penelitian dilapang didapatkan bahwa pengawasan terhadap kegiatan usaha yaitu aspek teknis, pemasaran dan finansiil pengawasannya dilakukan secara langsung oleh bapak Heri selaku pemilik usaha, karena usaha ini termasuk usaha rumahan dan tenaga kerjanya adalah anggota keluarga bapak Heri yaitu isri, anak dan satu tenaga kerja yang masih adik ipar bapak Heri, maka segala sesuatu yang berkaitan dengan aspek teknis, pemasaran dan finansiil, mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, pemasaran dan keuangan usaha pengawasannya dilakukan oleh bapak Heri. Fungsi pengawasan pada usaha Tahu Isi Ikan Laut ini sudah baik, namun perlu ditingkatkan lagi pengawasannya agar tenaga kerja dapat bertanggung jawab atas pekerjaannya dan dapat menghasilkan produk yang maksimal.

5.4 Aspek Finansiil Usaha

Tujuan dari menganalisis usaha secara jangka pendek adalah untuk memperkirakan besarnya dana pada usaha Tahu Isi Ikan Laut milik bapak Heri selama satu tahun, dan untuk mengetahui usaha tersebut masih layak atau tidak untuk dijalankan. Adapun penjelasan dari analisis finansial jangka pendek ada di masing-masing poin:

5.4.1 Permodalan

Modal tetap

Modal tetap adalah modal yang digunakan untuk membeli peralatan produksi dimana peralatan tersebut dapat digunakan berkali-kali hingga bertahun-

tahun. Modal tetap dapat berasal dari modal sendiri, modal pribadi, pinjaman, dan lain-lain. Besarnya modal tetap yang digunakan oleh bapak Heri yaitu Rp 465.933.000,-. Adapun rincian modal tetap yang digunakan oleh bapak Heri dalam satu tahun dapat dilihat pada lampiran 2.

2. Modal lancar

Modal lancar merupakan modal yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam setiap produksi, dapat dikatakan bahwa modal lancar adalah modal yang habis dipakai dalam sekali produksi baik itu harian, bulanan, atau tahunan. Modal lancar ini dapat berubah sesuai dengan kebutuhan setiap kali produksi. Besarnya modal lancar yang digunakan oleh bapak Heri yaitu Rp 79.500.000,- dalam satu tahun. Adapun rincian modal lancar yang digunakan oleh bapak Heri dalam satu tahun dapat dilihat pada lampiran 3.

3. Modal kerja

Modal kerja adalah modal yang digunakan dalam sekali proses produksi dalam beberapa waktu tertentu. Modal kerja yang digunakan oleh bapak Heri yaitu Rp 89.733.000,-. Adapun rincian modal kerja yang digunakan oleh bapak Heri dalam satu tahun dapat dilihat pada lampiran 4.

5.4.2 Biaya produksi

Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang penggunaannya atau besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi. Biaya tetap yang digunakan oleh bapak Heri dalam satu tahun yaitu sebesar Rp 10.233.500,-. Adapun rincian biaya tetap yang digunakan oleh bapak Heri dalam satu tahun dapat dilihat pada lampiran 5.

2. Biaya variabel

Biaya variabel (tidak tetap) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh jumlah produksi, semakin besar produksi maka semakin besar biaya variabel

yang digunakan. Biaya variabel yang digunakan oleh bapak Heri dalam satu tahun adalah sebesar Rp 79.500.000,-. Adapun rincian biaya variabel yang digunakan oleh bapak Heri dalam satu tahun dapat dilihat pada lampiran 6.

5.4.3 Penerimaan

Penerimaan adalah total yang diterima oleh perusahaan dari penjualan produk yang dihasilkan dalam periode tertentu. Penerimaan (*total revenue*) didapatkan dari hasil perkalian antara produk yang dihasilkan dikalikan dengan harga penjualan. Besar penerimaan tahu isi ikan laut dalam setahun adalah Rp 168.000.000,-. Adapun rincian perhitungan penerimaan dapat dilihat pada lampiran 9.

5.4.4 Analisis Finansiil Jangka Pendek (operasional)

a. Revenue Cost Ratio (RC Ratio)

Revenue Cost Ratio biasanya dikenal sebagai perbandingan antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan dengan tujuan untuk mengetahui apakah suatu usaha sudah menghasilkan keuntungan atau belum menghasilkan keuntungan. Suatu usaha dapat dikatakan menguntungkan apabila nila RC ratio lebih 1 (RC ratio > 1). RC ratio yang didapatkan oleh bapak Heri dalam satu tahun sebesar 1,87, hasil perhitungan menunjukkan bahwa RC ratio > 1 maka usaha tahu isi ikan laut ini menguntungkan. Adapun rincian perhitungan RC ratio dapat dilihat pada lampiran 9.

b. Break event point (BEP)

Menurut Nitisemito dan Burhan (2014), Suatu studi kelayakan harus dapat pula menetapkan titik pulang pokok (*Break event point*). Dengan kata lain, dalam studi kelayakan tingkat produksi dimana titik pulang pokok tercapai harus dapat ditentukan. Penetapan titik pulang pokok ini harus dihubungkan dengan ramalan penjualan yang dapat dicapai.

Berdasarkan perhitungan data yang diperoleh di lapang didapatkan hasil Nilai BEP sales sebesar Rp.19.426.305,- sedangkan hasil nilai perhitungan BEP unit adalah sebesar 1.569 bungkus. Hasil perhitungan BEP menunjukkan nilai BEP sales dan BEP unit masih dibawah dari hasil yang dicapai oleh usaha tahu isi ikan laut, karena nilai BEP merupakan titik impas maka dapat dikatakan bahwa usaha ini menguntungkan untuk dijalankan. Adapun rincian perhitungan BEP sales dan BEP unit dapat dilihat pada lampiran 9.

c. Keuntungan

Keuntungan adalah nilai penerimaan total yang diterima oleh perusahaan dikurangi dengan biaya total yang dikeluarkan oleh perusahaan dan dikurangi nilai kerja keluarga (NKK). keuntungan yang didapatkan oleh bapak Heri dalam satu tahun adalah sebesar Rp 56.666.500,-. Hasil perhitungan keuntungan menunjukkan bahwa usaha tahu isi ikan laut menguntungkan dengan hasil keuntungan Rp. 56.666.500,- per tahun. Adapun rincian perhitungan keuntungan dapat dilihat pada lampiran 9.

d. Rentabilitas

Berdasarkan perhitungan data yang diperoleh di lapang didapatkan hasil Nilai Rentabilitas sebesar 52,45%. Hasil ini lebih besar (>) dari suku bunga bank maka lebih baik modal dibuat usaha tahu isi daripada diinvestasikan karena lebih menguntungkan.

Besarnya nilai rentabilitas yang diperoleh dari pembagian jumlah laba yang diperoleh selama periode tertetu dengan modal kerja yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dikalikan dengan 100% hasilnya dinyatakan dalam presentase (%). Nilai rentabilitas yang diperoleh pada usaha tahu isi ikan laut sebesar 52,45%, artinya usaha mampu memperoleh keuntungan sebesar 52,45% dari modal yang dikeluarkan atau pada usaha tahu isi ikan laut setiap

penambahan Rp.100,- akan dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp.52,45.

Adapun rincian perhitungan penerimaan dapat dilihat pada lampiran 9.

5.4.5 Analisis Finansiil Jangka Panjang (strategis)

Tujuan dari menganalisis usaha secara jangka panjang adalah untuk memperkirakan besarnya dana pada usaha Tahu Isi Ikan Laut milik bapak Heri di desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang, sehingga dapat diketahui apabila dilakukan pengembangan usaha untuk jangka waktu beberapa tahun kedepan, usaha tersebut masih layak atau tidak untuk dijalankan.

a. Penambahan Investasi (Re-invest)

Biaya penambahan investasi merupakan biaya yang digunakan untuk suatu barang, karena barang tersebut mengalami penyusutan, sehingga biaya yang diperlukan karena adanya penambahan investasi tersebut tergantung pada jumlah barang yang mengalami penyusutan dan jumlah barang yang dipakai.

Rencana penambahan investasi untuk Usaha Tahu Isi Ikan Laut ini menggunakan rencana dalam jangka waktu 10 tahun kedepan (2017-2026) dengan nilai kenaikan sebesar 1% setiap tahunnya sehingga diperoleh sebesar Rp 42.085.000,- untuk pengadaan peralatan yang digunakan karena peralatan yang digunakan mengalami penyusutan. Adapun rincian perhitungan re-invest dapat dilihat pada lampiran 10.

b. Net Present Value (NPV)

Menurut Johan (2011), *Net Present Value* (NPV) Merupakan metode analisis keuangan yang memasukkan faktor nilai waktu uang (*time value of money*) karena nilai uang akan bertambah sejalan dengan jalannya waktu. Nilai yang dihasilkan untuk masa yang akan datang atau sedang berjalan dikalikan dengan faktor nilai waktu sehingga menyamakan nilai dengannya dengan nilai investasi sekarang.

Kriteria untuk menerima dan menolak rencana investasi dengan metode NPV adalah sebagai berikut :

- 1) Terima kalau NPV >0
- 2) Tolak kalau NPV < 0
- 3) Kemungkinan diterima kalau NPV = 0

NPV > berarti proyek tersebut dapat menciptakan *cash flow* dengan presentase lebih besar dibandingkan *opportunity cost* modal yang ditanamkan. Apabila NPV=0, proyek kemungkinan dapat diterima karena *cash inflow* yang diperoleh sama dengan *opportunity cost* dari modal yang ditanamkan. Jadi semangkin besar nilai NPV, semangkin baik bagi proyek tersebut untuk dilanjutkan (Rangkuti, 2008).

Besarnya NPV pada usaha tahu Isi ikan laut adalah sebesar Rp.144.227.935,- sehingga usaha tersebut dapat dikatakan layak karena nilai NPV lebih besar dari nol. Rincian perhitungan NPV dapat dilihat pada lampiran 11.

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

Net Benefit and Cost Ratio merupakan ratio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Jika Net B/C ≥ 1, maka proyek yang dijalankan layak sedangkan bila Net B/C < 1, maka proyek dikatakan tidak layak

Besarnya nilai Net B/C yang ada pada usaha tahu tsi ikan laut ini adalah sebesar 1,31 sehingga usaha tersebut dikatakan layak, karena nilai Net B/C lebih dari satu. Adapun rincian perhitungan Net B/C dapat dilihat pada lampiran 11.

d. Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Johan (2011) menyatakan bahwa *Internal Rate of Return* (IRR) Merupakan metode penilaian kelayakan proyek dengan menggunakan perluasan metode nilai sekarang. pada posisi NPV = 0 akan diperoleh tingkat (rate) persentase tertentu (misalnya IRR -x%). 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 pada usaha tahu isi ikan laut berada di atas suku bunga bank (6,75%) pada saat ini yaitu sebesar 12%, sehingga usaha ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Adapun rincian perhitungan IRR dapat dilihat pada lampiran 11.

e. Payback Period (PP)

Metode payback period (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periose) pengembalian investasi suatu proyek usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (proceed) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri) (Kasmir dan Jakfar, 2004).

Berdasarkan hasil perhitungan, analisis *payback period* (PP) pada usaha tahu isi ikan laut adalah sebesar 5,95. Artinya waktu yang dibutuhkan usaha tahu isi ikan laut untuk mengembalikan investasi dibutuhkan waktu selama 5 tahun 11 bulan 13 hari. Adapun rincian perhitungan *payback period* (PP) tersebut dapat dilihat pada lampiran 11.

5.4.6 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas merupakan unsur pokok dalam analisis resiko, yang bertujuan untuk menentukan bahwa proyek akan memberikan NPV yang bernilai negatif. Ini dilakukan dengan memeriksa hasil berbagai kombinasi parameter pokok, dimana diusahakan mengukur probabilitas terjadinya setiap kombinasi. Dalam analisis semacam ini adalah mengetahui parameter yang bersifat pokok dan memilih nilai-nilai yang wajar sebagai nilai batas dalam analisis sensitivitas (Gray, 2002).

Dengan analisis sensitivitas akan diketahui kepekaan tingkat arus kas terhadap perubahan dalam satu variabel. Sehingga Bapak Heri selaku pemilik usaha tahu isi ikan laut dapat melakukan pengawasan lebih ketat untuk dapat mendapatkan hasil yang baik kedepannya. Berikut adalah analisis sensitivitas pada usaha tahu isi ikan laut milik bapak Heri usaha tidak layak untuk dijalankan apabila nilai NPV < 0/bernilai negatif, Net B/C tidak lebih dari 1 dan IRR > dari suku bunga deposito.

a. Asumsi biaya naik 12% dan benefit turun 6%

Tabel 15. Asumsi biaya naik 12% dan benefit turun 6%

No	No Asumsi Nilai	
1	NPV	-3.907.075
2	Net B/C	0,99
3	IRR	6,6%
4	PP	8,66

Berdasarkan tabel 15, dengan menggunakan asumsi biaya naik 12% dan benefit turun 6% dapat disimpulkan bahwa usaha tahu isi ikan laut milik bapak Heri tidak layak untuk dijalankan karena nilai NPV sebesar -3.907.075 (negatif), Net B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 6,6% dan payback period (PP) selama 8,66 tahun.

Adanya asumsi tersebut maka akan dapat menggambarkan apa yang akan terjadi pada usaha tahu isi ikan laut milik bapak Heri. Kondisi ini merupakan batas terakhir dimana usaha tahu isi ikan laut masih dikatakan layak untuk, jika biaya naik lebih dari itu maka usaha tersebut dapat dikatakan tidak layak dijalankan. Uraian analisis sensitivitas dengan asumsi naik 12% dan benefit turun 6% lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 12.

Asumsi biaya naik 10% dan benefit turun 7%

Tabel 16. Asumsi biaya naik 10% dan benefit turun 7%

No	Asumsi	Nilai
1	NPV	-3.092.290
2	Net B/C	0,99
3	IRR	6,63%
4	PP	8,65

Berdasarkan tabel 16, dengan menggunakan asumsi biaya naik 10% dan benefit turun 7%. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha tahu isi ikan laut milik bapak Heri tidak layak untuk dijalankan karena nilai NPV sebesar - 3.092.290 (negatif), *Net* B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 6,63% dan *payback period* (PP) selama 8,65 tahun.

Adanya asumsi tersebut maka akan dapat menggambarkan apa yang akan terjadi pada usaha tahu isi ikan laut milik bapak Heri. Kondisi ini merupakan batas terakhir dimana usaha tahu isi ikan laut masih dikatakan layak untuk, jika biaya naik lebih dari itu maka usaha tersebut dapat dikatakan tidak layak dijalankan. Uraian analisis sensitivitas dengan asumsi naik 10% dan benefit turun 7% lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 13.

c. Asumsi biaya naik 23% dan benefit tetap Rp.168.000.000,00

Tabel 17. Asumsi biaya naik 23% dan benefit tetap

No	Asumsi	Nilai
1	NPV	-2.419.793
2	Net B/C	0,99
3	IRR	6,7%
4	PP	8.63

Berdasarkan tabel 17, dengan menggunakan asumsi biaya naik 23% dan benefit tetap Rp.168.000.000,00. Dari hasil dapat disimpulkan bahwa usaha tahu isi ikan laut milik bapak Heri tidak layak untuk dijalankan karena nilai NPV sebesar -2.419.793 (negatif), *Net* B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 6,7% dan *payback period* (PP) selama 8,63 tahun.

Adanya asumsi tersebut maka akan dapat menggambarkan apa yang akan terjadi pada usaha tahu isi ikan laut milik bapak Heri. Kondisi ini merupakan batas terakhir dimana usaha tahu isi ikan laut masih dikatakan layak untuk, jika biaya naik lebih dari itu maka usaha tersebut dapat dikatakan tidak layak dijalankan. Uraian analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 23% dan benefit tetap Rp.168.000.000,00 lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 14.

d. Asumsi biaya tetap Rp.89.733.500,00 dan benefit turun 12,5%

Tabel 18. Asumsi biaya tetap Rp.89.733.500,00 dan benefit turun 12,5%

No	Asumsi	Nilai
1	NPV	-4.986.964
2	Net B/C	0,99
3	IRR	6,55%
4	PP	8,69

Berdasarkan tabel 18, dengan menggunakan asumsi biaya tetap Rp.89.733.500,00 dan benefit turun 12,5%. Dari hasil dapat disimpulkan bahwa usaha tahu isi ikan laut milik bapak Heri tidak layak untuk dijalankan karena nilai NPV sebesar -4.986.964 (negatif), *Net* B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 6,55% dan *payback period* (PP) selama 8,69 tahun.

Adanya asumsi tersebut maka akan dapat menggambarkan apa yang akan terjadi pada usaha tahu isi ikan laut milik bapak Heri. Kondisi ini merupakan batas terakhir dimana usaha tahu isi ikan laut masih dikatakan layak untuk, jika biaya naik lebih dari itu maka usaha tersebut dapat dikatakan tidak layak dijalankan. Uraian analisis sensitivitas dengan asumsi biaya tetap Rp.89.733.500,00 dan benefit turun 12,5% lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 15.

5.5 Strategi Pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut

5.5.1 Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Fungsi dari mengindentifikasi faktor internal dan faktor eksternal ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan dengan memberikan skor faktor internal yang terdiri kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal yang terdiri atas peluang dan ancanam pada Usaha Tahu Isi ikan Laut milik bapak Heri di Desa Tanggung.

a. Faktor internal

Identifikasi faktor internal ini adalah dengan melihat sisi kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada Usaha Tahu Isi ikan Laut milik bapak Heri yang berguna untuk menjadi bahan pertimbangan dalam strategi pengembangan.

Tabel 19. Faktor Internal

I aboi	13. I aktor inter	i di	
No	Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
1.	Teknis	Sarana dan prasarana yang mendukung	Volume produksi atau persediaan yang terbatas
2.	Finansial	Usaha layak secara finansiil jangka pendek dan jangka panjang	2. Belum ada manejemen pembukuan keuangan
3.	Pemasaran	3. Rasa dan kualitas produk yang mempunyai ciri khas	Kegiatan promosi yang masih kurang
4.	Manajemen	4. Usaha milik sendiri	4. Belum adanya surat ijin produksi

1) Identifikasi Faktor Kekuatan

No.	Bobot	Kriteria	
1.	0,00	Jika faktor kunci sangat tidak penting untuk	
1.	0,00	pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
2.	0,05	Jika faktor kunci tidak penting untuk pengembangan	
۷.	0,05	Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
3.	0,10	Jika faktor kunci cukup penting untuk pengembangan	
3.	0,10	Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
4.	0,15	Jika faktor kunci penting untuk pengembangan Usaha	
	0,13	Tahu Isi Ikan Laut	
5.	0,20	Jika faktor kunci sangat penting untuk pengembangan	
3.		Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
	Rating	Rating Kriteria	
1.	1. 1	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut sangat	
4.1		berpengaruh terhadap keberhasilan usaha	
2.	2	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut berpengaruh	
2.		terhadap keberhasilan usaha	
3.	3	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut cukup	
		berpengaruh terhadap keberhasilan usaha	
		Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut tidak	
4.	4		

Kekuatan adalah kemampuan yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang dapat digunakan untuk pengembangan pada usaha tersebut. Adapun identifikasi faktor kekuatan pada Usaha Tahu Isi ikan Laut adalah sebagai berikut:

a) Sarana dan prasarana yang mendukung

Usaha tahu isi ikan laut memiliki sarana dan prasarana yang mendukung, seperti mesin vakum, freezer, dan peralatan-peralatan lain yang sudah cukup untuk melakukan produksi tahu isi. Selain itu kebersihan bahan-bahan dan peralatan juga sangat diperhatikan dengan baik untuk mendukung hasil produk yang berkualitas. Lokasi usaha tahu isi ikan laut ini mudah ditempuh karena meskipun didalam perumahan, tapi dekat dengan jalan raya sehingga memudahkan dalam proses pendistribusian.

Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,15 dengan ratting sebesar 4 karena sarana dan prasarana penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha tahu isi ikan laut.

b) Usaha milik sendiri

Usaha tahu isi ikan laut ini merupakan usaha milik sendiri yaitu milik bapak Heri, dimana pengusaha akan mengoptimalkan produksi sehingga mendapat keuntungan yang maksimal. Pemilik juga leluasa dalam mengambil keputusan untuk mengembangkan usahanya.

Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,10 dengan ratting sebesar 3 karena faktor usaha milik sendiri cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha tahu isi ikan laut.

c) Rasa dan kualitas produk yang mempunyai ciri khas

Tahu isi ikan laut merupakan produk makanan yang bisa dimakan secara langsung sebagai camilan, juga bisa dijadikan lauk makan karena produk ini berbahan dasar ikan. Produk tahu isi ini memiliki ciri khas rasa dan aroma ikan marlin, karena kebanyakan produk olahan ikan laut menggunakan bahan dasar

BRAWIJAYA

ikan tuna, tongkol, tengiri dan lain sebagainya. Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,10 dengan ratting sebesar 3 karena faktor ini penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha tahu isi ikan laut.

d) Usaha ini layak secara finansiil jangka pendek dan panjang

Usaha tahu isi ikan laut ini layak secara finansial dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang dan hal tersebut terbukti dari perhitungan analisis jangka pendek dan jangka panjang yang menunjukkan layak hingga 10 tahun kedepan. Jangka pendek dapat dilihat dari hasil perhitungan R/C *Ratio* yang hasilnya 1,87 kemudian untuk kelayakan finansiil jangka panjang dapat dilihat hasil NPV sebesar Rp.144.227.935 dapat dikatakan layak karena lebih dari nol (0), hasil dari IRR sebesar 12% dan dikatakan layak karena lebih dari suku bunga deposito sebesar 6,75%, dan net B/C sebesar 1,31 dapat dikatakan layak karena lebih dari satu (1). Untuk lebih detail hasil perhitungan jangka pendek dan jangka panjang dapat dilihat pada lampiran 4 dan lampiran 6.

Berdasarkan hasil perhitungan finansiil usaha yang tergolong layak, maka bobot diberikan sebesar 0,20 karena suatu usaha yang layak maka usaha tersebut akan terus berjalan dan faktor kelayakan finansiil ini sangat penting. Ratting sebesar 4 diberikan karena kelayakan usaha sangat berpengaruh untuk keberlanjutan usaha dimasa mendatang.

BRAWIJAYA

2) Identifikasi Faktor Kelemahan

Tabel 20. Kriteria pembobotan dan rating

No.	Bobot	Kriteria
1. 0,00	0.00	Jika faktor kunci sangat tidak penting untuk
0,00		pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut
2.	0,05	Jika faktor kunci tidak penting untuk pengembangan
į	0,03	Usaha Tahu Isi Ikan Laut
3.	0,10	Jika faktor kunci cukup penting untuk pengembangan
;	0,10	Usaha Tahu Isi Ikan Laut
4.	0,15	Jika faktor kunci penting untuk pengembangan Usaha
4. 0,15	Tahu Isi Ikan Laut	
5.	0,20	Jika faktor kunci sangat penting untuk pengembangan
5. 0,20	Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
	Rating Kriteria	
1		Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut sangat
	1	Sika laktor kurici Osaria Tariu isi ikari Laut Sangat
1.	1	berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
2.	2	berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
2.	2	berpengaruh terhadap keberhasilan usaha Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut berpengaruh
		berpengaruh terhadap keberhasilan usaha Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
2.	2 3	berpengaruh terhadap keberhasilan usaha Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut berpengaruh terhadap keberhasilan usaha Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut cukup
2.	2	berpengaruh terhadap keberhasilan usaha Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut berpengaruh terhadap keberhasilan usaha Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut cukup berpengaruh terhadap keberhasilan usaha

Kelemahan adalah suatu kekurangan yang ada pada suatu perusahaan sehingga dapat menjadi penyebab perusahaat tersebut tidak dapat berjalan dengan baik bahkan dampak terburuk perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun kelemahan yang ada pada Usaha Tahu Isi ikan Laut adalah sebagai berikut:

a) Volume produksi/persediaan

Volume produksi tahu isi belum bisa memproduksi dalam jumlah besar karena selain tempat produksi masih menjadi satu dengan dapur rumah juga tenaga kerjanya yang terbatas hanya mengandalkan anggota keluarga, sehingga untuk memproduksi tahu isi dalam jumlah besar dibutuhkan beberapa kali produksi.

Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,10 dengan ratting sebesar 2 karena volume produksi cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan

dan kelancaran usaha tahu isi ikan laut. Apabila volume produksi tidak mampu mencukupi permintaan tahu isi maka perusahaan bisa kehilangan konsumen ataupun pelanggan.

b) Belum ada manajemen pembukuan keuangan

Pemilik usaha tahu isi ikan laut belum bisa mengelola keuangan dengan baik. Tidak ada pembukuan keuangan seperti pengeluaran dan pemasukan tehadap usaha tersebut, sehingga pemilik usaha tidak dapat mengetahui perkembangan usaha dan laba yang diterima terhadap tahu isi ikan laut selama ini. Uang yang biasa diterima setelah hasil penjualan tahu isi terkadang masih tercampur dengan kebutuhan rumah tangga dan kebutuhan lainya. Sehingga pada saat dibutuhkan untuk kegiatan produksi tahu isi terkadang mengalami kkebingungan dengan tidak teraturnya pembukuan yang benar dan baik.

Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,10 dengan ratting sebesar 3 karena manajemen pembukuan keuangan cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha tahu isi ikan laut. Apabila manajemen pembukuan keuangan belum ada maka akan sulit mengetahui perkembangan usaha dan laba yang diterima terhadap hasil usaha tahu isi ikan laut.

c) Kegiatan promosi yang masih kurang

Kegiatan promosi masih sederhana yaitu melalui mulut kemulut. Melalui pesanan yang berasal dari teman, tetangga dan pelanggan tahu isi yang berada di daerah Sendang Biru biasanya dibuat oleh-oleh saudara mereka di daerah lain. Selain itu promosi juga melalui handphone untuk mengetahui darimana dan siapa calon pembeli atau pemesan tahu isi. Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,10 dengan ratting sebesar 2 karena kegiatan promosi yang masih kurang cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan pemasaran tahu isi ikan laut.

d) Belum adanya surat ijin produksi

Surat ijin produksi sangat penting untuk usaha dibidang makanan, karena usaha tahu isi ini juga belum lama dan surat ijin tersebut masih dalam proses pengurusan maka bapak Heri belum berani memasarkan tahu isi secara lebih luas. Kegiatan promosi juga belum berani secara maksimal karena terkendala surat ijin tersebut. Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,15 dengan ratting sebesar 3 karena belum adanya surat ijin produksi penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha tahu isi ikan laut.

Tabel 19. Matriks IFAS

Fakt	tor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	BxR
	Kekuatan (Strength)			
1.	Sarana dan prasarana yang mendukung	0,20	4	0,8
2.	Usaha milik sendiri	0,10	3	0,3
3.	Rasa dan kualitas produk yang mempunyai ciri khas	0,10	3	0,3
4.	Usaha layak secara finansiil	0,15	54	0,6
Tota	al Skor	0,55		2
	Kelemahan (Weaknes)		T	
1.	Volume produksi/persediaan	0,10	2	0,2
2.	Belum ada manejemen pembukuan keuangan	0,10	3	0,3
3.	Kegiatan promosi yang masih kurang	0,10	3	0,3
4.	Belum adanya surat ijin produksi	0,15	3	0,45
Tota	al Skor	0,45	-	1,25
	TOTAL		-	3,25

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar suatu usaha dimana faktor eksternal tersebut meliputi peluang dan ancaman. Faktor eksternal juga dapat dijakdikan bahan pertimbangan dalam pengembangan usaha pada Usaha Tahu Isi ikan Laut, adapun faktor peluang dan ancaman adalah sebagai berikut:

Tabel 20. Faktor eksternal usaha tahu isi ikan laut

No	Faktor Eksternal	Peluang (O)	Ancaman (T)
1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1	Ekonomi	Permintaan tahu isi yang semakin meningkat	 Pesaing produk sejenis Pelanggan dapat beralih ke perusahaan lain Persaingan pengolahan hasil perikanan di Kabupaten atau Kota lainnya
2.	Teknologi	Perkembangan teknologi yang semakin meningkat	
3.	Alam	STASE	4. Persediaan bahan baku bersifat musiman
4.	Pemasok	Kerjasama dengan pihak lain	TAW,

1) Identifikasi Faktor Peluang

Tabel 21. Pembobotan dan rating

No.	Bobot	Kriteria	
1.	0,00	Jika faktor kunci sangat tidak penting untuk pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
2.	0,05	Jika faktor kunci tidak penting untuk pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
3.	0,10	Jika faktor kunci cukup penting untuk pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
4.	0,15	Jika faktor kunci penting untuk pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
5.	0,20	Jika faktor kunci sangat penting untuk pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut	
	Rating	Kriteria	
1.	1	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha	
2.	2	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut berpengaruh terhadap keberhasilan usaha	
3.	3	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut cukup berpengaruh terhadap keberhasilan usaha	
4.	4	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha	

Peluang yang terdapat pada Usaha Tahu Isi ikan Laut dapat digunakan untuk melakukan pengembangan usaha yang baik untuk Usaha Tahu Isi ikan Laut. Adapun faktor peluang yang ada pada Usaha Tahu Isi ikan Laut adalah sebagi berikut:

a) Permintaan tahu isi yang semakin meningkat

Usaha tahu isi ikan laut memiliki permintaan yang semakin meningkat. Tidak hanya di daerah Malang saja, akan tetapi permintaan juga berasal dari luar kota seperti Jakarta dan Surabaya yang sudah menjadi pelanggan tetap. Permintaan tahu isi yang semakin tinggi dapat memberikan kesempatan kepada bapak Heri selaku pemilik usaha untuk memproduksi dan memasarkan produknya lebih luas.

Permintaan tahu isi yang semakin meningkat merupakan faktor penting bagi keberhasilan usaha, sehingga diberikan bobot sebesar 0,15 dan rating sebesar 4 karena faktor ini sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan pengembangan usaha.

b) Perkembangan teknologi yang semakin meningkat

Perkembangan teknologi yang dimiliki oleh usaha tahu isi ikan laut masih dapat dimaksimalkan sebagai sarana operasional teknis terhadap usaha, sehingga peralatan yang dimiliki oleh bapak Heri masih dapat lebih dimaksimalkan penggunaannya agar mendapatkan kualitas ikan yang baik.

Perkembangan teknologi yang semakin meningkat merupakan faktor yang cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan pengembangan usaha, sehingga diberikan bobot sebesar 0,10 dan rating sebesar 4. Perkembangan teknologi yang semakin meningkat akan mendukung berkembangnya usaha tahu isi ikan laut.

c) Penyerapan tenaga kerja

Ketika usaha semakin berkembang dan volume produksi semakin meningkat, maka akan membutuhkan lebih banyak tenaga kerja. Memproduksi

tahu isi dalam jumlah besar akan cepat selesai jika tenaga kerjanya cukup dan tidak ada tumpang tindih tugas kerja.

Bobot yang diberikan untuk faktor ini adalah sebesar 0,10 cukup penting dan rating sebesar 3 karena berpengaruh terhadap pengembangan usaha tahu isi ini.

d) Kerjasama dengan pihak lain

Hubungan kerja sama yang baik antara bapak Heri selaku pemilik usaha dengan penyedia bahan baku dapat memudahkan untuk pengadaan bahan baku ikan marlin dan tahu. Kerja sama yang baik dengan pelanggan juga diperlukan untuk membuat produksi terus berjalan dan lebih dikembangkan.

Berdasarkan hasil dilapang didapatkan adanya kerjasama antar pemilik usaha dengan pihak lain maka bobot untuk faktor ini adalah sebesar 0,15 penting, dan rating sebesar 3 berpengaruh terhadap keberhasilan dan pengembangan usaha tahu isi ikan laut.

2) Identifikasi Faktor Ancaman

Tabel 22. Pembobotan dan rating

No.	Bobot	Kriteria
1.	0,00	Jika faktor kunci sangat tidak penting untuk pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut
2.	0,05	Jika faktor kunci tidak penting untuk pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut
3.	0,10	Jika faktor kunci cukup penting untuk pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut
4.	0,15	Jika faktor kunci penting untuk pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut
5.	0,20	Jika faktor kunci sangat penting untuk pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut
M	Rating	Kriteria
1.	1	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
2.	2	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut berpengaruh terhadap keberhasilan usaha

3.	3	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut cukup berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
4.	4	Jika faktor kunci Usaha Tahu Isi Ikan Laut tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha

Ancaman adalah salah satu faktor yang menyebabkan suatu usaha akan mengalami kerugian. Oleh karena itu ancaman yang terdapat pada perusahaan haru segera diatasi untuk menjaga proses kelancaran usaha tersebut. Adapun faktor-faktor yang menjadi ancaman terhadap Usaha Tahu Isi ikan Laut adalah sebagai berikut:

a) Pesaing produk sejenis

Adanya produk yang sejenis dibidang pengolahan ikan khususnya tahu isi ikan akan menambah jumlah pesaing untuk usaha tahu isi. Ancaman tersebut terbukti dengan adanya produk-produk tahu isi seperti tahu tuna, tahu isi ayam, tahu isi daging sapi dan lain sebagainya. Perusahaan lain lebih memiliki wilayah pemasaran yang luas, mempunyai banyak langganan dan volume produksi lebih besar.

Bobot yang diberikan untuk faktor ini adalah sebesar 0,15 penting dan rating sebesar 3 karena berpengaruh terhadap pengembangan usaha tahu isi ikan laut, karena pesaing produk sejenis akan menghambat pengembangan usaha.

b) Persediaan bahan baku bersifat musiman

Persediaan bahan baku ikan marlin berasal dari Tpi Sendang biru dimana hasil tangkapan melaut tergantung pada musim ikan. Ketika musim ikan maka persediaan ikan marlin melimpah, akan tetapi jika tidak musim ikan maka akan sulit mendapatkan bahan baku ikan marlin. Hal tersebut akan mempengaruhi usaha tahu isi untuk mendapatkan pasokan bahan baku ikan marlin sesuai dengan keinginan.

Berdasarkan data yang didapatkan dilapang, Bobot yang diberikan untuk faktor persediaan bahan baku bersifat musiman adalah sebesar 0,10 cukup penting dan rating sebesar 3 karena berpengaruh terhadap pengembangan usaha tahu isi ikan laut.

c) Pelanggan dapat beralih ke perusahaan lain

Pelanggan produk tahu isi berasal dari daerah Malang, Surabaya dan Jakarta. Meskipun pelanggan tersebut sudah rutin memesan produk tahu isi, kemungkinan para pelanggan tersebut sewaktu-waktu berpindah ke perusahaan lai, karena perusahaan tersebut berani memberikan harga produk lebih rendah. Ketika pelanggan-pelanggan tersebut berpindah ke perusahaan lain maka usaha tahu isi ikan laut akan terancam karena usaha ini masih bergantung pada pelanggan. Bobot yang diberikan untuk faktor ini adalah sebesar 0,10 cukup penting dan rating sebesar 3 karena usaha tahu isi ini bergantung pada pesanan dari pelanggan, sehingga dapat berpengaruh terhadap pengembangan usaha tahu isi ikan laut.

d) Persaingan pengolahan hasil perikanan di Kabupaten atau Kota lainnya

Pengolahan hasil perikanan di kota-kota lain sangat banyak, bahkan perusahaan-perusahaannya lebih maju. Hal ini terbukti dengan banyaknya perusahaan-perusahaan di Kabupaten Malang seperti perusahaan abon ikan, stik ikan dan lain sebangainya. Adanya perusahaan tersebut bisa mengancam usaha tahu isi karena konsumen lebih memilih produk-produk dari kabupaten dan Kota lainnya.

Bobot yang diberikan untuk faktor ini adalah sebesar 0,10 cukup penting dan rating sebesar 2 karena cukup berpengaruh terhadap pengembangan usaha tahu isi ikan laut.

Setelah faktor eksternal terhadap usaha tahu isi ikan laut diidentifikasi, maka dibuat suatu tabel EFAS (External Strategic Factors Analysis Summary) yang disusun dengan cara pemberikan skoring pada tabel 23 berikut:

Tabel 23. Matriks EFAS

Faktor Strategi Eksternal		Bobot (B)	Rating (R)	BxR
Peluang (Opportunities)				
1.	Permintaan tahu isi yang semakin meningkat	0,20	4	0,8
2.	Perkembangan teknologi untuk sarana operasional	0,10	3	0,3
3.	Penyerapan tenaga kerja	0,10	3	0,3
4.	Kerja sama dengan pihak lain	0,15	3	0,45
Total Skor		0,55	4 100	1,85
 Ancaman (Treaths) 				
1.	Pesaing produk sejenis	0,10	3	0,3
2.	Persediaan bahan baku bersifat musiman	0,15	3	0,45
3.	Pelanggan dapat beralih ke perusahaan lain	0,10	3	0,3
4.	Persaingan pengolahan hasil perikanan di Kabupaten atau Kota lainnya	0,10	2	0,2
Total Skor		0,45	- W	1,25
TOTAL		MAXIEVE	- 70	3,1

5.5.2 Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan

Setelah faktor internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman telah diidentifikasi, maka dapat dihasilkan empat kemungkinan startegis dengan menggunakan matriks SWOT pada tabel sebagai berikut:

Tabel 24. Matrik SWOT pada Usaha Tahu Isi Ikan Laut

Kekuatan (S) Kelemahan (W) 1. Memiliki sarana dan 1. Volume Faktor internal produksi/persediaan prasarana yang Kegiatan promosi yang mendukung 2. Usaha milik sendiri masih kurang 3. Rasa dan kualitas 3. Belum adanya surat ijin produk yang produksi Faktor eksternal mempunyai ciri khas 4. Bergantung pada 4. Usaha layak secara pemesanan finansiil Peluang (O) Strategi SO Strategi WO 1. Permintaan tahu isi 1. Memanfaatkan 1. Meningkatkan volume perkembangan produksi untuk yang semakin meningkat teknologi untuk memenuhi permintaan Perkembangan peningkatan produksi pelanggan dan Menjaga kualitas dan teknologi yang konsumen semakin meningkat ciri khas produk tahu isi | 2. Memanfaatkan 3. Penyerapan tenaga ikan laut perkembangan kerja 3. Menjalin dan menjaga teknologi untuk 4. Kerjasama dengan hubungan baik dengan meningkatkan kegiatan pihak lain pelanggan, tenaga promosi kerja dan penyedia 3. Menyelesaikan surat ijin bahan baku produksi sebagai 4. Memperluas cakupan jaminan keamanan distribusi tahu isi ikan produk laut 4. Meningkatkan kerja sama dengan pelanggan tetap untuk mendapatkan konsumen atau pelanggan baru Ancaman (T) Strategi WT Strategi ST Pesaing produk 1. Memaksimalkan sarana Mengikuti seienis dan prasarana untuk perkembangan pesaing Persediaan bahan bersaing produk sejenis tahu isi Memproduksi tahu isi baku bersifat ikan laut musiman sebanyak-banyaknya 2. Menyediakan bahan 3. Pelanggan dapat ketika bahan baku baku sebanyakberalih ke melimpah banyaknya ketika perusahaan lain Menjaga hubungan datang musim ikan dan 4. Persaingan dalam kerjasama yang baik mencari alternatif pengolahan hasil dengan penyedia penyedia bahan baku perikanan di bahan baku dan ditempat lain. Kabupaten atau Kota 3. Selalu memantau harga pelanggan 4. Menyesuaikan harga pasar dan pesaing lainnya pasar dengan kualitas 4. Mengoptimalkan produk terbaik kegiatan promosi untuk mencari konsumen, pelanggan dan memperluas daerah pemasaran

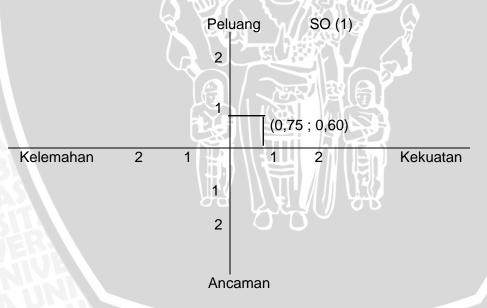
BRAWIJAY

Hasil pengolahan data faktor internal dan eksternal pada usaha tahu isi ikan laut, diperoleh masing-masing faktor sebagai berikut:

- 1. Skor untuk faktor kekuatan = 2
- 2. Skor untuk faktor kelemahan = 1,25
- 3. Skor untuk faktor peluang = 1,85
- 4. Skor untuk faktor ancaman = 1,25

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha tahu isi ikan laut, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT.

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat
 (x) sebesar : X = 2 1,25 = 0,75
- Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y)
 sebesar : Y = 1,85 1,25 = 0,60



Gambar 16. Matrik Grand Strategy

Hasil dari diagram analisis SWOT diketahui bahwa berdasarkan hasil skoring yang dilakukan terhadap faktor-faktor internal dan eksternal didapatkan nilai koordinat yang terletak pada kuadran I mendukung kebijakan pertumbuhan

yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) menggunakan strategi SO (Strength Opportunities).

5.5.3 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT

Berdasarkan hasil diagram analisis SWOT, strategi pengembangan usaha menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan usaha tahu isi ikan laut adalah sebagai berikut:

1. Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk peningkatan produksi

Perkembangan teknologi yang semakin canggih harus bisa dimanfaatkan untuk membantu meningkatkan kegiatan produksi. Adanya teknologi yang semakin maju diharapkan bisa lebih meringankan dan mempermudah kerja manusia. Peralatan yang dibutuhkan pada usaha tahu isi ikan laut ini antara lain yaitu: pengadaan mesin giling sendiri, adanya mesin penggiling daging dan bahan tambahan untuk membuat adonan ikan marlin dibutuhkan adanya, sehingga tidak perlu lagi menggiling daging dan adonan ditempat orang lain. Selain mesin penggiling dibutuhkan juga pengadaan mesin vakum yang lebih besar yang bisa dipakai untuk mengemas 8 bungkus tahu isi ikan laut sekaligus, karena berdasarkan hasil di lapang mesin vakum yang dipakai adalah mesin vakum yang kecil yang hanya cukup untuk mengemas satu per satu tahu isi ikan laut saja.

Pemanfaatan teknologi selain untuk mendukung kegiatan pemasaran juga memanfaatkan kemajuan teknologi internet seperti web, blog, facebook, twitter dan lain sebagainya. Pemanfaatan teknologi internet bisa digunakan untuk mengoptimalkan kegiatan promosi, sehingga bisa lebih mudah untuk mengenalkan produk kepada calon konsumen. Lebih mudah juga untuk mendapatkan pelanggan dan konsumen baru.

2. Menjaga kualitas dan ciri khas produk tahu isi ikan laut

Kualitas dan ciri khas produk tahu isi yang khas dengan aroma ikan laut yaitu ikan marlin harus tetap dijaga agar tidak sampai kehilangan pelanggan. Ketika kualitas dari suatu produk berubah menurun maka pelanggan-pelanggan akan beralih keproduk lain. Begitu pula dengan produk tahu isi ikan laut milik Bapak Heri, Oleh karena itu kualitas dan ciri khas tahu isi harus tetap dijaga dan ditingkatkan dengan selalu memperhatikan kebersihan dari tempat produksi, peralatan-peralatan yang digunakan dalam proses produksi, bahan-bahan pembuat tahu isi (daging ikan marlin, tahu dan bumbu-bumbu), maupun pada proses pembuatan tahu isi ikan laut agar pelanggan tetap memilih produk tahu isi ikan laut milik Bapak Heri, sehingga tidak sampai memilih produk yang lain.

 Menjalin dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, tenaga kerja dan penyedia bahan baku

Menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan, tenaga kerja dan penyedia bahan baku penting dilakukan agar kegiatan produksi tetap berjalan dengan lancar. Hubungan baik dengan pelanggan penting dilakukan agar proses pemasaran lebih mudah, karena untuk mencari pelanggan tidak mudah, perlu meyakinkan bahwa produk tahu isi benar-benar baik serta perlu membuatnya tertarik untuk menjadi pelanggan tetap tahu isi ikan laut.

Hubungan baik dengan tenaga kerja perlu dilakukan agar tenaga kerja bisa bekerja dengan produktif. Ketika hubungan baik dengan tenaga kerja dijaga dengan baik maka tenaga kerja tersebut akan merasa nyaman ketika bekerja sehingga dapat mendukung kegiatan produksi tahu isi ikan laut. Hubungan baik dengan penyedia bahan baku juga penting dilakukan agar memperoleh bahan baku lebih mudah. Selain bisa menjadi pelanggan dari penyedia bahan baku yang ada di TPI Sendang biru, sehingga bisa mendapatkan harga yang lebih murah dibanding pembeli yang lain.

4. Memperluas cakupan distribusi tahu isi ikan laut

Produk tahu isi ikan laut masih bergantung pada pelanggan-pelanggan yang berada di daerah Malang, Surabaya dan Jakarta. Perluasan distribusi tahu isi ikan laut perlu dilakukan agar kegiatan produksi lebih produktif lagi. Perluasan distribusi bisa dilakukan dengan mengoptimalkan kegiatan promosi melalui media internet seperti web, blog dan facebook, sehingga diharapkan bisa mendatangkan pembeli dari daerah-daerah lain.

Bertambahnya pelanggan dan konsumen akan memberikan peluang terhadap usaha tahu isi ikan laut untuk lebih berkembang. Produksi tahu isi yang lebih produktif didukung dengan menyisihkan sebagian keuntungan untuk menginvestasikan pada modal yang digunakan untuk kegiatan produksi tahu isi seperti untuk pengadaan mesn penggiling dan mesin vakum.

sebagian 5. Menyisihkan menginvestasikan keuntungan dan untuk perkembangan usaha

Menyisihkan dan menginvestasikan sebagian keuntungan dilakukan untuk mengembangkan usaha. Investasi dilakukan baik dalam bentuk penambahan modal maupun pengadaan peralatan seperti pengadaan mesin penggiling, mesin vakum dan peralatan lainnya yang bisa mendukung kegiatan produksi tahu isi, sehingga usaha bisa berkembang.

Pengadaan freezer juga dibutuhkan untuk membantu dalam penampungan bahan baku ikan marlin serta untuk menampung atau menyimpan produk tahu isi yang sudah siap dipasarkan. Penyisihan investasi ini bisa dilakukan dengan sedikit demi sedikit dari keuntungan, sehingga bisa menambah modal dan nvestasi peralatan produksi.

5.5.4 Implikasi Kebijakan

Berdasarkan arah perkembangan usaha tahu isi ikan laut yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy) menggunakan strategi SO (Strength Opportunities) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Namun demikian, pada usaha tahu isi ikan laut masih terdapat kelemahan dan ancaman yang dapat menghambat perkembangan usaha sehingga diperlukan strategi lain untuk mengembangkan usaha.

a. Strategi ST (kuadran 2)

Strategi dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman ST (*Strength Treaths*) untuk mengembangkan usaha yaitu:

1. Memaksimalkan sarana dan prasarana untuk bersaing

Sarana dan prasarana yang ada dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk menunjang produksi tahu isi. Memanfaatkan lokasi yang beradadi perumahan Turen Indah yang tidak jauh dari jalan raya dan dekat dengan pasar tempat membeli bumbu-bumbu pembuat tahu isi ikan laut. Memanfaatkan peralatan yang ada untuk menujang kegiatan produksi tahu isi ikan laut. Memanfaatkan media internet untuk kegiatan promosi dan mengenalkan produk kepada calon konsumen dan mencari konsumen serta pelanggan baru.

2. Memproduksi tahu isi sebanyak-banyaknya ketika bahan baku melimpah

Bahan baku ikan marlin yang musiman bisa diantisipasi dengan mengadakan ikan marlin sebanyak-banyaknya dan disimpan pada freezer. Ketika datang musim ikan marlin maka kegiatan produksi juga dilakukan untuk memproduksi tahu isi sebanyak mungkin dan disimpan dalam freezer. Karena produk tahu isi dikemas kemasan vakum maka bisa bertahan lebih lama.

Berdasarkan hasil penelitian di lapang, jumlah freezer yang ada pada usah tahu isi ikan laut ada 3 unit. Freezer ini bisa dimanfaatkan untuk menyimpan daging

ikan marlin dan produk tahu isi yang siap untuk dipasarkan. Ketika terdapat tahu isi yang laku maka freezer diisi dengan daging ikan marlin dan terus memproduksi tahu isi ikan laut.

 Meningkatkan hubungan kerja sama yang baik dengan penyedia bahan baku dan pelanggan

Hubungan kerja sama yang baik dengan penyedia bahan baku dan pelanggan harus dijaga dan ditingkatkan. Karena ketika hubungan baik dengan penyedia bahan baku terjaga dengan baik maka pengadaan bahan baku bisa lebih mudah, dan hubungan baik dengan pelanggan akan memudahkan pemasaran tahu isi.

Ketika hubungan baik dengan tenaga kerja dijaga dengan baik maka tenaga kerja tersebut akan merasa nyaman ketika bekerja sehingga dapat mendukung kegiatan produksi. Hubungan baik dengan penyedia bahan baku juga penting dilakukan agar memperoleh bahan baku lebih mudah. Selain bisa menjadi pelanggan dari penyedia bahan baku yang ada di TPI Sendang biru, sehingga bisa mendapatkan harga yang lebih murah dibanding pembeli yang lain.

4. Menyesuaikan harga pasar dengan kualitas produk terbaik

Menyesuaikan harga dipasaran dengan tetap mempertahankan kualitas dari tahu isi dengan memperhatikan kebersihan tempat produksi, peralatan, bahan dan proses produksi. Hal ini dilakukan agar kegiatan pemasaran berjalan dengan baik, sehingga tidak sampai kehilangan pelanggan tetap. Selain itu juga untuk mencari konsumen baru serta menjaga pelanggan baru tahu isi ikan laut.

Penyesuaian harga pasar dilakukan agar produk tahu isi yang ditawarkan bisa diterima oleh konsumen. Penyesuaian ini tentu tidak lepas dari pertimbangan modal dan biaya yang dikeluarkan sehingga keuntungan tetap bisa diraih. Harga yang ditawarkan yaitu Rp.14.000 per bungkus.

b. Strategi WO (kuadran 3)

Strategi dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki perusahaan untuk meminimalkan kelemahan WO (*Weaknesses Opportunities*) untuk mengembangkan usaha yaitu:

Meningkatkan volume produksi untuk memenuhi permintaan pelanggan dan konsumen

Persediaan produksi yang kurang dapat menyebabkan pelanggan beralih pada produk lain, maka dari itu perlu meningkatkan jumlah produksi. Permintaan pelanggan yang semakin meningkat menjadikan usaha tahu isi ini berpeluang untuk lebih meningkatkan produksinya sehingga tidak hanya bergantung pada pelanggan saja, akan tetapi juga dapat memasarkannya kepada konsumenkonsumen baru. Adanya permintaan tahu isi yang semakin meningkat menjadikan usaha ini berpeluang untuk dikembangkan lebih lanjut dengan menambah freezer untuk menyimpan daging ikan marlin dan produk tahu isi yang sudah siap dipasarkan.

2. Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meningkatkan kegiatan promosi

Berdasarkan hasil di lapang bahwa kegiatan promosi dilakukan dengan melalui mulut kemulut dan menggunakan handphone, maka diperlukan kegiatan promosi yang optimal dengan memanfaatkan perkembangan teknologi internet seperti web, blog dan media sosial. Kegiatan promosi melalui media internet akan memudahkan konsumen yang jauh untuk mengetahu suatu produk tahu isi. Kegiatan promosi yang optimal akan menunjang kegiatan pemasaran dengan mendapatkan konsumen-konsumen baru dan pelanggan baru.

Pemanfaatan teknologi internet bisa digunakan untuk mengoptimalkan kegiatan promosi, sehingga bisa lebih mudah untuk mengenalkan produk kepada

calon konsumen. Lebih mudah juga untuk mendapatkan pelanggan dan konsumen baru yang akan membeli dan menjadi pelanggan tetap tahu isi ikan laut.

3. Segera menyelesaikan surat ijin produksi sebagai jaminan keamanan produk

Surat ijin produksi sangat dibutuhkan dan penting adanya pada usaha dibidang makanan seperti usaha tahu isi ini, karena merupakan jaminan untuk suatu produk tersebut. Orang akan lebih mudah percaya pada suatu produk jika badan usaha tersebut memiliki surat ijin produksi.

Hasil penelitian di lapang didapatkan bahwa surat ijin produksi masih dalam proses pengurusan. Tempatnya yang jauh yaitu di Surabaya membuat proses pengurusan menjadi lama, karena selain harus meluangkan waktu untuk mengurusnya juga prosesnya yang antri. Sebenarnya produk tahu isi sudah pernah diuji dan di lab kan dia daerah Malang yaitu di Kepanjen, dari hasil tersebut didapatkan bahwa produk tahu isi aman untuk dikonsumsi. Akan tetapi pengurusan surat ijin produksi untuk makanan basah seperti tahu isi ikan laut harus di Surabaya.

c. Strategi WT (kuadran 4)

Strategi dengan meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman WT (*Weaknesses Treaths*) untuk mengembangkan usaha yaitu:

1. Mengikuti perkembangan pesaing produk sejenis tahu isi ikan laut

Mengikuti perkembangan pesaing penting dilakukan agar tahu bagaimana perkembangan produk sejenis dibandingkan usaha milik sendiri. Selain itu juga membuat inovasi-inovasi variasi olahan tahu isi ini seperti yang sudah dilakukan oleh bapak Heri yaitu dengan mencoba membuat variasi olahan seperti bakso ikan, kripik bakso ikan dan tahu isi yang digoreng terlebih dahulu. Hal ini bertujuan agar konsumen atau pelanggan lebih banyak pilihan produk sehingga tidak terjadi kebosanan terhadap produk tahu isi karena ada variasi produk lain yang bahan utamanya masih sama yaitu ikan marlin.

 Menyediakan bahan baku sebanyak-banyaknya ketika datang musim ikan dan mencari alternatif penyedia bahan baku ditempat lain.

Berdasarkan hasil di lapang bahwa bahan baku ikan marlin ketersediaannya adalah musiman dan tidak setiap bulan ada. Oleh karena itu ketika datang musim ikan marlin, maka sebisanya mengadakan bahan baku sebanyak-banyaknya dan disimpan dalam freezer. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar ketika tidak musim ikan marlin maka usaha tahu isi bisa memproduksi tahu isi setiap hari atau setiap ada pesanan.

Melakukan penambahan jumlah freezer, karena yang ada pada usah tahu isi ikan laut ada 3 unit. Penambahan 1 unit freezer ini bisa dimanfaatkan untuk menyimpan daging ikan marlin dan produk tahu isi yang siap untuk dipasarkan. Ketika terdapat tahu isi yang laku maka freezer diisi dengan daging ikan marlin dan terus memproduksi tahu isi ikan laut. Selain itu juga mencari penyedia bahan baku ditempat lain seperti yang dilakukan oleh pengusaha ikan di Sendang Biru yaitu mendatangkan dari TPI Bitung Sulawesi Utara dan PPS Kendari Sulawesi Tenggara, agar ketika kehabisan stok bahan baku dan masih belum datang musim ikan usaha tahu isi ini masih bisa produksi dan memenuhi pesanan dari pelanggan-pelanggan tetap dan konsumen baru.

3. Selalu memantau harga pasar dan pesaing

Harga-harga bahan pembuat tahu isi yang naik turun mempengaruhi biaya produksi tahu isi. Pemantauan harga bahan-bahan seperti: daging ikan marlin, tahu, bumbu serta bahan-bahan yang lainnya diperlukan agar usaha ini bisa memperhitungkan biaya yang dibutuhkan untuk kegiatan produksi.

Pemantauan harga bisa dilakukan di tempat biasa bapak Heri belanja bahanbahan taambahan yaitu di pasar Turen. Bisa juga dilakukan di pasar lain yang lokasinya juga tidak jauh dari tempat produksi yaitu di pasar Gedog. Jarak yang

BRAWIJAYA

ditempuh untuk menuju pasar Turen ataupun pasar Gedog tidak jauh beda karena berada di desa sebelah dan selisihnya tidak sampai 1km.

4. Mengoptimalkan kegiatan promosi untuk mencari konsumen, pelanggan dan memperluas daerah pemasaran

Mengoptimalkan kegiatan promosi serta memperluas daerah pemasaran diperlukan sebagai penunjang produksi dan pemasaran tahu isi. Ketika kegiatan promosi semakin gencar dilakukan maka produk tahu isi akan lebih banyak dikenal oleh masyarakat. Serta memperluas daerah pemasaran, karena berdasarkan hasil di lapang daerah pemasaran hanya meliputi Malang, Surabaya dan Jakarta.

Pemanfaatan teknologi internet selain untuk mendukung kegiatan promosi juga untuk memperluas daerah pemasaran. pemanfaatkan kemajuan teknologi internet seperti web, blog, facebook, twitter dan lain sebagainya. Pemanfaatan teknologi internet bisa digunakan untuk mengoptimalkan kegiatan promosi, sehingga bisa lebih mudah untuk mengenalkan produk kepada calon konsumen. Lebih mudah juga untuk mendapatkan pelanggan dan konsumen baru.

5.6 Perencaaan Finansiil Pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan Laut

Perencaanan bisnis adalah alat yang digunakan sebagai alat untuk mencari dana dari pihak ketiga. Beberapa hal yang harus ada di dalam perencanaan bisnis antara lain penjelasaan mengenai bisnis yang sedang di geluti dan rencana yang bersifat strategis, rencana rencana pemasaran, rencana manajemen keuangan dan rencana manajemen operasional (Rangkuti, 2008).

Perencanaan finansiil yang dibuat untuk mengembangkan usaha tahu isi ikan laut ini meliputi analisis jangka pendek yaitu permodalan, biaya produksi, jumlah produksi, penerimaan, revenue cost ratio (RC ratio), keuntungan, rentabilitas dan break event point (BEP). Analisis jangka panjang meliputi net

present value (NPV), internal rate of return (IRR), net benefit cost ratio (Net B/C), payback period (PP).

5.6.1 Analisis Jangka Pendek

1. Pemodalan

Modal yang digunakan dalam perencanaan ini terdiri dari modal tetap, modal lancar, dan modal kerja. Modal tetap yang direncanakan sebesar Rp.478.243.000 terjadi perubahan dikarenakan adanya penambahan peralatan produksi berupa satu unit mesin penggiling, satu unit dandang dan satu unit freezer, sedangkan modal lancar yang direncanakan ialah sebesar Rp.117.000.000, dan modal kerja yang direncanakan ialah sebesar Rp.138.646.214, dimana mengalami perubahan dikarenakan pada perencanaannya menambah jumlah bahan baku dan bahan tambahan sebesar 50%. Perhitungan permodalan dapat dilihat pada lampiran 16.

2. Biaya Produksi

Biaya produksi yang digunakan dalam perencanaan bisnis ini mengalami perubahan. Biaya tetap pada perencanaan bisnis ini sebesar Rp.21.646.214,00 sedangkan untuk biaya variabel yaitu sebesar Rp.117.000.000,00 Mengalami penambahan dikarenakan pada perencanaan ini dengan menambah peralatan produksi dan menambah jumlah produksi sebesar 50%. Perhitungan biaya produksi dapat dilihat pada lampiran 17.

3. Penerimaan

Penerimaan adalah total yang diterima oleh perusahaan dari penjualan produk yang dihasilkan dalam periode tertentu. Penerimaan (*total revenue*) didapatkan dari hasil perkalian antara produk yang dihasilkan dikalikan dengan harga penjualan. Dalam seminggu kegiatan produksi dilakukan dua kali, dimana pada perencanaan ini jumlah produksi ditambah yang awalnya sebesar 12,5 kg daging ikan marlin per produksi.

Sehingga didapatkan jumlah produk sebesar 18.000 bungkus dalam satu tahun. Harga tahu isi satu bungkus adalah Rp.14.000, jadi besar penerimaan tahu isi ikan laut dalam setahun adalah Rp 252.000.000,-. Adapun rincian perhitungan penerimaan dapat dilihat pada lampiran 23.

4. Revenue Cost Ratio (RC Ratio)

Revenue Cost Ratio biasanya dikenal sebagai perbandingan antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan dengan tujuan untuk mengetahui apakah suatu usaha sudah menghasilkan keuntungan atau belum menghasilkan keuntungan. Suatu usaha dapat dikatakan menguntungkan apabila nila RC ratio lebih 1 (RC ratio > 1). RC ratio pada perencanaan finansiil pengembangan tahu isi ikan laut yang didapatkan dalam satu tahun sebesar 1,81, hasil perhitungan menunjukkan bahwa RC ratio > 1 maka usaha tahu isi ikan laut ini menguntungkan. Adapun rincian perhitungan RC ratio dapat dilihat pada lampiran 23.

5. Break event point (BEP)

Menurut Nitisemito dan Burhan (2014), Suatu studi kelayakan harus dapat pula menetapkan titik pulang pokok (*Break event point*). Dengan kata lain, dalam studi kelayakan tingkat produksi dimana titik pulang pokok tercapai harus dapat ditentukan. Penetapan titik pulang pokok ini harus dihubungkan dengan ramalan penjualan yang dapat dicapai.

Break Even Point (BEP) pada perencanaan finansiil pengembangan tahu isi ikan laut yang didapatkan dalam satu tahun adalah BEP sales sebesar Rp.40.406.267,- sedangkan hasil nilai perhitungan BEP unit adalah sebesar 3.437 bungkus. Berdasarkan hasil yang didapatkan maka usaha ini menguntungkan karena hasil BEP sales masih berada dibawah penerimaan. Sedangkan jika dilihat dari volume penjualan maka usaha ini masih menguntungkan karena volume penjualan masih diatas BEP unitnya. Adapun rincian perhitungan BEP sales dan BEP unit dapat dilihat pada lampiran 23.

6. Keuntungan

Keuntungan adalah nilai penerimaan total yang diterima oleh perusahaan dikurangi dengan biaya total yang dikeluarkan oleh perusahaan dan dikurangi nilai kerja keluarga (NKK). keuntungan pada perencanaan finansiil pengembangan tahu isi ikan laut setelah dikurangi NKK yang didapatkan dalam satu tahun adalah sebesar Rp 91.753.786,-. Adapun rincian perhitungan keuntungan dapat dilihat pada lampiran 23

7. Rentabilitas

Perencanaan finansiil pengembangan tahu isi ikan laut yang didapatkan dalam satu tahun, nilai rentabilitasnya sebesar 81,05%. Hasil ini lebih besar (>) dari suku bunga bank maka lebih baik modal dibuat usaha tahu isi daripada diinvestasikan karena lebih menguntungkan. Adapun rincian perhitungan penerimaan dapat dilihat pada lampiran 23...

5.6.2 Evaluasi Strategis Usaha pada Perencanaan Jangka Panjang

Tujuan dilakukan sebuah evaluasi strategis usaha pada perencanaan jangka panjang yakni untuk memperkirakan pendanaan pada usaha tahu isi ikan laut dalam jangka panjang. Sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya usaha ini untuk dijalankan dalam beberapa tahun kedepan.

1. Penambahan Investasi (Re-Investasi)

Perencanaan penambahan investasi pada usaha usaha tahu isi ikan laut sampai 10 tahun kedepan yaitu pada tahun 2017 – 2026 dengan nilai kenaikan setiap tahunnya sebesar 1%. Biaya yang dikeluarkan usaha tahu isi ikan laut selama tahun 2017-2026 tidak mengalami perubahan, yaitu sebesar Rp.478.243.000,-. Untuk penjelasan biaya yang dikeluarkan untuk penambahan investasi mulai tahun 2017 - 2026 dapat dilihat pada lampiran 24.

BRAWIJAYA

2. Net Present Value (NPV)

Berdasarkan keadaan faktual yang ada, nilai NPV yang dihasilkan ialah sebesar Rp.144.227.935 hal tersebut berarti usaha yang dijalankan dalam keadaan faktual sudah layak untuk dijalankan jangka panjang karena sudah lebih dari 0 sesuai dengan kriteria NPV, sedangkan dalam perencanaan yang diusulkan nilai NPV dalam keadaan normal dihasilkan sebesar Rp.370.673.498 hasil tersebut lebih dari 0 bahkan melebihi NPV dari keadaan faktual. Berarti perencanaan yang diusulkan lebih layak daripada keadaan faktual yang ada. Rincian perhitungan NPV pada keadaan normal dapat dilihat pada lampiran 25.

3. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Berdasarkan keadaan faktual yang ada, nilai Net B/C yang dihasilkan ialah sebesar 1,31 hal tersebut berarti usaha yang dijalankan dalam keadaan faktual sudah layak untuk dijalankan jangka panjang karena sudah lebih dari 1 sesuai dengan kriteria Net B/C, sedangkan dalam perencanaan yang diusulkan, nilai Net B/C dalam keadaan normal dihasilkan sebesar 1,78 hasil tersebut yang lebih dari 1 bahkan melebihi Net B/C dari keadaan faktual. Berarti perencanaan bisnis yang diusulkan lebih layak daripada keadaan faktual yang ada. Rincian perhitungan Net B/C pada keadaan normal dapat dilihat pada lampiran 25.

4. Internal Rate of Return (IRR)

Berdasarkan keadaan faktual yang ada, nilai IRR yang dihasilkan ialah sebesar 12% hal tersebut berarti usaha yang dijalankan dalam keadaan faktual sudah layak untuk dijalankan jangka panjang karena sudah lebih dari tingkat suku bunga yang ditetapkan, yaitu 7,5%. Sedangkan dalam perencanaan yang diusulkan, nilai IRR dalam keadaan normal dihasilkan sebesar 20% hasil tersebut yang lebih dari tingkat suku bunga yang ditetapkan, yaitu 7,5% bahkan melebihi IRR dari keadaan faktual. Berarti perencanaan bisnis yang diusulkan lebih layak

daripada keadaan faktual yang ada. Rincian perhitungan IRR pada keadaan normal dapat dilihat pada lampiran 25.

5. Payback Period (PP)

Berdasarkan keadaan faktual yang ada, nilai PP yang dihasilkan ialah sebesar 5,95 yang artinya jangka waktu yang diperlukan agar modal yang diinvestasiakn dapat kembali ialah selama 5 tahun 11 bulan dan 12 hari. Sedangkan dalam perencanaan yang diusulkan, nilai PP dalam keadaan normal dihasilkan sebesar 4 rahun 2 bulan 19 hari, yang artinya perencanaan bisnis ini lebih cepat dalam pengembalian modal dari pada keadaan faktual yang ada. Rincian perhitungan PP pada keadaan normal dapat dilihat pada lampiran 25.

6. Analisis Sensitivitas

Adapun analisis sensitivitas pada perencanaan yang diusulkan dalam pengembangan usaha tahu isi ikan laut adalah sebagai berikut :

a. Asumsi biaya naik 20% dan benefit turun 10%

Tabel 22. Asumsi biaya naik 20% dan benefit turun 10%

No	Asumsi	Nilai		
1	NPV	-5.413.724		
2	Net B/C	0,99		
3	IRR	6,5%		
4	PP	8,45		

Berdasarkan tabel 22, dengan menggunakan asumsi biaya naik 20% dan benefit turun 10%. Dapat disimpulkan bahwa perencanaan usaha tahu isi ikan laut yang diusulkan tidak layak untuk dijalankan karena nilai NPV sebesar -5.413.724 (negatif), *Net* B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 6,5% dan *payback period* (PP) selama 8 tahun 5 bulan 12 hari. Untuk uraian analisis sensitivitas dengan asumsi naik 20% dan benefit turun 10% lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 26.

b. Asumsi biaya naik 18% dan benefit turun 11%

Tabel 23. Asumsi biaya naik 18% dan benefit turun 11%

No	Asumsi	Nilai
1	NPV	-3.616.578
2	Net B/C	0,99
3	IRR	6,61%
4	PP	8,41

Berdasarkan tabel 23, dengan menggunakan asumsi naik 18% dan benefit turun 11% didapatkan hasil perencanaan usaha tahu isi ikan laut yang diusulkan tidak layak untuk dijalankan karena nilai NPV sebesar -3.616.578 (negatif), Net B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 6,61% dan payback period (PP) selama 8 tahun 4 bulan 27 hari. Untuk uraian analisis sensitivitas dengan asumsi biaya turun 0,30% dan benefit turun 0,10% lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 27.

c. Asumsi biaya naik 38% dan benefit tetap Rp.252.000.000,00

Tabel 24. Asumsi biaya naik 38% dan benefit tetap

No	Asumsi	Nilai
1	NPV	-3.682.252
2	Net B/C	(0,99
3	IRR	6,6%
4	PP	8,42

Berdasarkan tabel 24, dengan menggunakan asumsi biaya naik 38% dan benefit tetap Rp.252.000.000,00. Dari hasil dapat disimpulkan bahwa perencanaan usaha tahu isi ikan laut yang diusulkan tidak layak untuk dijalankan karena nilai NPV sebesar -3.682.252 (negatif), Net B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 6,6% dan payback period (PP) selama 8 tahun 5 bulan 12hari. Untuk uraian analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 38% dan benefit tetap Rp.252.000.000,00 lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 28.

d. Asumsi biaya tetap Rp.138.646.214,00 dan benefit turun 21%

Tabel 25. Asumsi biaya tetap Rp.139.183.814,00 dan benefit turun 21%

No	Asumsi	Nilai		
1	NPV	-5.348.049		
2	Net B/C	0,99		
3	IRR	6,54%		
4	PP	8,45		

Berdasarkan tabel 25, dengan menggunakan asumsi biaya tetap Rp.139.183.814,00 dan benefit turun 21%. Dari hasil dapat disimpulkan bahwa perencanaan usaha tahu isi ikan laut yang diusulkan tidak layak untuk dijalankan karena nilai NPV sebesar -5.348.049 (negatif), *Net* B/C sebesar 0,99, IRR sebesar 6,54% dan *payback period* (PP) selama 8 tahun 5 bulan 12 hari. Untuk uraian analisis sensitivitas dengan asumsi biaya tetap Rp. 138.646.214,00 dan benefit turun 21% lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 29.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai perencanaan pengembangan usaha tahu isi ikan laut di desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang kesimpulannya adalah sebagai berikut:

- 1. Aspek teknis pada usaha tahu isi ikan laut mulai dari persiapan bahan baku, proses pembuatan tahu isi sampai dengan pengemasan sudah baik namun masih memerlukan perbaikan khususnya tambahan peralatan mesin vakum untuk meningkatkan produksi. Aspek manajemen meliputi perencanaan pada usaha tahu isi ikan laut untuk kedepannya sudah tersusun meskipun tidak secara tertulis. Organisasi di usaha tahu isi ikan laut sudah disusun sesuai dengan tugas dan kewajiban masing-masing. Penggerakan dilakukan oleh bapak Heri selaku pemilik usaha yaitu dengan memberikan arahan secara langsung kepada tenaga kerja. Pengawasan dilakukan oleh bapak Heri secara langsung. Aspek pemasaran meliputi produk tahu isi ikan laut. Harga tahu isi sesuai dengan harga pasar yaitu Rp.14.000,- per bungkus. Pendistribusian tergantung pada pesanan, yang menjadi langganan meliputi wilayah kota dan kabupaten Malang, Surabaya dan Jakarta. Promosi usaha melalui mulut ke mulut dan melalui handphone.
- Analisis aspek finansiil faktual pada usaha tahu isi ikan laut dengan melihat pengembangan usaha yang dianalisis secara jangka pendek maupun jangka panjang, dan usaha tersebut dapat dikatakan layak dijalankan untuk 10 tahun kedepan.
- Berdasarkan hasil dari analisis SWOT terletak pada kuadran I yaitu menggunakan strategi agresif, yaitu memiliki kekuatan dan peluang yang lebih tinggi sehingga dapat dimanfaatkan untuk melakukan pengembangan usaha

dengan cara memanfaatkan perkembangan teknologi untuk peningkatan produksi, menjaga kualitas dan ciri khas produk tahu isi ikan laut, menjalin dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, tenaga kerja dan penyedia bahan baku, memperluas cakupan distribusi tahu isi ikan laut, menyisihkan dan menginvestasikan sebagian keuntungan untuk perkembangan usaha.

4. Perencanaan finansiil jangka pendek pada usaha pembuatan tahu isi ikan laut selama satu tahun bisa dikatakan menguntungkan dan layak untuk dijalankan, terlihat dari jumlah penerimaan Rp 252.000.000,-. RC ratio 1,81 >1 artinya menguntungkan, keuntungan sebesar Rp.91.753.786,-. Nilai BEP sales sebesar Rp.40.406.267,- sedangkan hasil nilai perhitungan BEP unit adalah sebesar 3.437 bungkus. Rentabilias sebesar 81,05%. Berdasarkan finansiil jangka panjang modal kerja yang direncanakan ialah sebesar Rp.138.646.214, dalam keadaan normal didapatkan nilai dari NPV sebesar Rp.370.673.498, Net BC 1,78, IRR 20%, dan PP 4,22 tahun, sehingga usaha tahu isi ikan laut layak untuk dijalankan.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai perencanaan pengembangan usaha tahu isi ikan laut di desa Tanggung, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang saran yang dapat peneliti berikan adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan volume produksi untuk memenuhi pesanan pelanggan sekaligus memasarkannya pada konsumen langsung.
- b. Meningkatkan kegiatan promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi seperti melalui internet, facebook dan media sosial yang lain untuk mendapatkan pelanggan dan konsumen baru.
- c. Segera menyelesaikan surat ijin produksi agar lebih mudah dalam memasarkannya karena merupakan jaminan keamanan produk tahu isi.

- Memperluas daerah pemasaran untuk mendapatkan konsumen baru agar d. tidak hanya bergantung pada pesanan pelanggan saja.
- Memperbaiki tampilan kemasan dengan menambah label, komposisi, BPOM dan sertifikasi halal.
- Diharapkan pemerintah lebih memperhatikan UKM khususnya pada UKM f. pengolahan ikan baik dengan memberikan bantuan permodalan ataupun alat produksi untuk kesejahteraan pengusaha pengolahan ikan.
- Diperlukan adanya penelitian lebih lanjut tentang pengembangan usaha pengolahan ikan khususnya ikan marlin sehingga bisa memberikan tambahan wawasan mengenai pengembangan usaha pengolahan tahu isi ikan selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

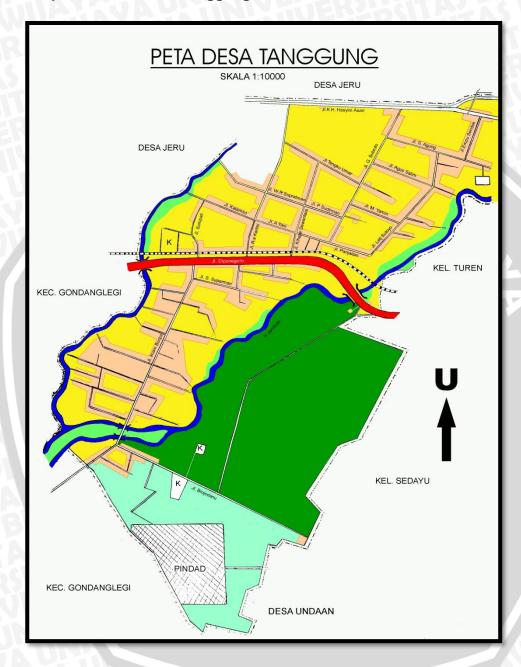
- Aprilia. S. 2014. Perncanaan Pengembangan Wirausaha Produk Kerupuk Cumicumi dan Kerang darah di UD Pelangi Sari Kabupaten Banyuwangi Propinsi Jawa Timur. Universitas Brawijaya. Malang
- Departemen Kelautan dan Perikanan. 2015. *Potensi Sektor Kelautan Indonesia Menjanjikan*. Departemen Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. Jakarta
- Gray Clive Dkk. 2002. *Pengantar Evaluasi Proyek*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Hariadi. 2013. *Pembuatan abon berbahan dasar ikan marlin*. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Harmayani, et. al. 2009. Pemanfaatan Kultur Pediococcus acidilacctici F-1
 Penghasil Bacteriosin sebagai Penggumpal pada Pembuatan Tahu.
 Universitas Gajah Mada. Yogyakarta
- Johan, S. 2011. Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis. Yogyakarta; Graha ilmu
- Kasmir dan Jakar. 2004. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta; Prenada media
- Marina. A; Pamungkas. T. S; Asikin. 3013. Pola Spasial Fasilitas Pelabuhan Perikanan Pantai Pondokdadap Sendang Biru Malang. Fakultas Teknik. Uiversitas Brawijaya. Malang
- Munawaroh. 2012. Panduan Memahami Metodologi Penelitian. Malang; Intimedia
- Narkubo, C. dan Achmadi. A. 2013. *Metodologi Penelitian*. Jakarta; PT. Bumi Aksara
- Nitisemito. A. S., dan Burhan. M. U. 2009. Wawasan Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek. Jakarta; PT. Bumi Aksara
- Primyastanto. M. 2011. Feasibility Study usaha Perikanan (sebagai aplikasi dari teori kelayakan usaha perikanan). Universitas Brawijaya. Malang
- Purnomo. H. B. 2012. Peranan Perikanan Tangkap Berkelanjutan Untuk Menunjang Ketahanan Pangan Indonesia. Fakultas Teknologi Pertanian. Universitas Jember. Jember
- Rahmawati. F. 2008. Pengembangan Usaha Hsil Olahan Ikan Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Pesisir Pantai di Daerah Gunung Kidul. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta
- Rangkuti. F. 2004. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta; PT Gramedia Pustaka Utama

BRAWIJAYA

- Rochmani, Adi. S. 2014. *Penerapan Iptek bagi Kelompok Usaha Tahu di Semarang*. Universitas Stikubank
- Sari. W. B. P. 2012. Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan di UD Sekarwangi Desa Klangonan Kecamatan Kebomas Kabupten Gresik. Universitas Brawijaya. Malang
- Shinta. A. 2011. Manajemen Pemasaran. Malang; UB press
- Siagian. P. S. Fungsi-Fungsi Manajerial. Jakarta; PT Bumi Aksara
- Siregar. G., Salman. 2014. *Strategi Pengembangan Usaha Tahu Rumah Tangga*. Universitas Muhammadiyah. Sumatera Utara
- Soleh. U. 2004. *Potensi dan Karakteristik Mutu Fisiko Kimia Gelatin Kulit Ikan Marlin*. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif kuantitatif dan R&D*. Bandung; Alfabeta
- Suhubawa. et. al. 2006. Pengaruh Komposisi tepung Tapioka dan Daging Serpih Marlin Hitam terhadap karakteristik dan Tingkat Kesukaan Fish Nugget. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta
- Suratiyah. K. 2006. Ilmu Usahatani. Jakarta; penebar swadaya
- Ulfa. M. 2014. Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Abon Ikan Tuna "Mina Rasa" di Desa Tambakrejo Kecamatan sumbermanjing Wetan Kabupaten Malang Jawa Timur. Universitas Brawijaya. Malang

LAMPIRAN

Lampiran 1. Peta desa Tanggung



Lampiran 2. Rincian Modal Tetap Usaha Tahu Isi Ikan Laut

No	Jenis Barang	Jumlah (unit)	Harga Satuan (Rp/unit)	Harga Total (Rp)	Umur teknis (tahun)	Penyusutan (Rp/tahun)
1	Tanah	1	200.000.000	200.000.000		ASPO
2	Bangunan	1	150.000.000	150.000.000	35	4.285.714
3	Dandang	3	300.000	900.000	2	450.000
4	Bak pencucian	3	40.000	120.000	2	60.000
5	Freezer	3	3.000.000	9.000.000	5	1.800.000
6	Tabung gas	6	120.000	720.000	10	72.000
7	Kompor	2	200.000	400.000	4	100.000
8	Mesin vacum	1	1.500.000		5	300.000
9	Kaleng adonan	_/4	30.000	120.000	2	60.000
10	Tempeh	5	15.000	75.000	2	37.500
11	Talenan	2 2	15.000	30.000	2	15.000
12	Pisau	5	10.000	50.000	2	25.000
13	Serok	18	10.000	10.000	2	5.000
14	Sendok	41	2.000	8.000	2	4.000
15	Mobil	1	90.000.000	90.000.000	20	4.500.000
16	Motor	1	13.000.000	13.000.000	10	1.300.000
	Jumlah		200	465.933.000		13.014.214

BRAWIJAYA

Lampiran 3. Modal Lancar Usaha Tahu Isi Ikan Laut per Tahun

No.	Bentuk Modal Lancar	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Harga Total (Rp)	Sumber Modal
1	Daging Marlin	1.200 kg	30.000	36.000.000	Sendiri
2	Tahu	72.000 biji	200	14.400.000	Sendiri
3	Bawang Merah	120 kg	30.000	3.600.000	Sendiri
4	Bawang Putih	120 kg	30.000	3.600.000	Sendiri
5	Tepung Terigu	180 kg	12.000	2.160.000	Sendiri
6	Tepung Kanji	180 kg	10.000	1.800.000	Sendiri
7	Telur	150 kg	18.000	2.700.000	Sendiri
		1.200			Sendiri
8	Penyedap Rasa	bungkus	500	600.000	
9	Garam Yodium	60 kg	4.000	240.000	Sendiri
10	Bensin	96 litter	7.500	720.000	Sendiri
11	Gas LPG	96 unit	17.500	1.680.000	Sendiri
12	Plastik Vakum	12.000 unit	700	8.400.000	Sendiri
13	Listrik	1.350 w	3.600.000	3.600.000	Sendiri
Tota	I	製		79.500.000	

Lampiran 4. Modal Kerja Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun

No.	Bentuk Modal Kerja	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Total Harga (Rp)	Sumber Modal
1.	Daging Marlin	1.200 kg	30.000	36.000.000	Sendiri
2.	Tahu	72.000 biji	200	14.400.000	Sendiri
3.	Bawang Merah	120 kg	30.000	3.600.000	Sendiri
4.	Bawang Putih	120 kg	30.000	3.600.000	Sendiri
5.	Tepung Terigu	180 kg	12.000	2.160.000	Sendiri
6.	Tepung Kanji	180 kg	10.000	1.800.000	Sendiri
7.	Telur	150 kg	18.000	2.700.000	Sendiri
8.	Penyedap Rasa	1.200 bungkus	500	600.000	Sendiri
9.	Garam Yodium	60 kg	4.000	240.000	Sendiri
10.	Bensin	96 litter	7.500	720.000	Sendiri
11.	Gas LPG	96 unit	17.500	1.680.000	Sendiri
12.	Plastik Vakum	12.000 unit	700	8.400.000	Sendiri
13	Listrik	1.350 w	3.600.000	3.600.000	Sendiri
14.	Penyusutan	1 tahun	3.856.500	3.856.500	Sendiri
15.	Tenaga Kerja	1 orang	4.800.000	4.800.000	Sendiri
16.	PBB	1 tahun	27.000	27.000	Sendiri
17.	Pajak Motor	1 tahun	200.000	200.000	Sendiri
18.	Pajak Mobil	1 tahun	1.800.000	1.800.000	Sendiri
19.	Sewa Tanah	1 tahun	125.000	125.000	Sendiri
20.	Perawatan Bangunan	1 tahun	1.000.000	1.000.000	Sendiri
	Total		IAYAJA	89.733.500	TUEN

Lampiran 5. Biaya Tetap Usaha Tahu Isi Ikan Laut per Tahun

No.	Jenis Biaya Tetap	Nilai (Rp/tahun)
1.	Penyusutan	3.856.500
2.	Tenaga Kerja	4.800.000
3.	Pajak Bumi dan Bangunan	27.000
4.	Pajak Motor	200.000
5.	Pajak Mobil	1.800.000
6.	Sewa Tanah	125.000
7.	Perawatan Bangunan	1.000,000
Tota		10.233.500



Lampiran 6. Biaya Variabel Usaha Tahu Isi Ikan Laut per Tahun

No.	Bentuk Modal Kerja	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Total Harga (Rp)
1.	Daging Marlin	1.200 kg	30.000	36.000.000
2.	Tahu	72.000 biji	200	14.400.000
3.	Bawang Merah	120 kg	30.000	3.600.000
4.	Bawang Putih	120 kg	30.000	3.600.000
5.	Tepung Terigu	180 kg	12.000	2.160.000
6.	Tepung Kanji	180 kg	10.000	1.800.000
7.	Telur	150 kg	18.000	2.700.000
8.	Penyedap Rasa	1.200 bungkus	500	600.000
9.	Garam Yodium	60 kg	4.000	240.000
10.	Bensin	96 litter	7.500	720.000
11.	Gas LPG	96 unit	17.500	1.680.000
12.	Plastik Vakum	12.000 unit	700	8.400.000
13.	Listrik	1.350 w	3.600.000	3.600.000
Tota	I		深學員	79.500.000

Lampiran 7. Total Biaya Usaha Tahu Isi Ikan Laut per Produksi

No.	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Tetap	10.233.500
2.	Biaya Variabel	79.500.000
Total		89.733.500



Lampiran 8. Data Aspek Finansiil Usaha Tahu Isi Ikan Laut

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	UAULINITA	465.933.000
	Modal Tetap	HUERZHOU PLACE
2.	MARKUASIN	79.500.000
	Modal Lancar	
3.		89.733.500
	Modal Kerja	
4.	PARKA	13.014.214
J-51.	Penyusutan per Tahun	
5.		10.233.500
11-19	Biaya Tetap (FC)	
6.		79.500.000
	Biaya Variabel (VC)	IS RD
7.	0511	89.733.500
	Total Biaya (TC)	
8.		168.000.000
	Total Penerimaan (TR)	



Lampiran 9. Perhitungan Aspek Finansiil pada Usaha Tahu Isi ikan Laut

1. Modal Usaha

Modal Usaha = Modal Tetap + Modal Lancar

= Rp 465.933.000,00+ Rp 79.500.000,00

= Rp 545.433.000,00

2. Biaya Produksi per Tahun

$$TC = FC + VC$$

Total Biaya (TC) = Biaya Tetap (FC) + Biaya Variabel (VC)

= Rp 10.233.500,00 + Rp 79.500.000,00

= Rp 89.733.500,00

3. Produksi per Tahun

Produksi tahu isi selama 1 tahun dari bahan baku 1.200 kg daging ikan marlin, sehingga didapatkan hasil produksi sejumlah 12.000 bungkus.

4. Penerimaan per Tahun

Penerimaan (TR) = $P \times Q$

 $= Rp 14.000 \times 12.000$

= Rp 168.000.000

5. RC ratio per Tahun

RC Ratio = TR : TC

= Rp 168.000.000 : Rp 89.733.500

= 1,87

Didapatkan hasil RC Ratio sebesar 1,98 dimana RC Ratio > 1, artinya usaha tahu isi ikan laut ini menguntungkan.

6. Break Even Point (BEP)

a. BEP atas dasar sales (BEP sales)

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

$$= \frac{10.233.500}{1 - \frac{79.500.000}{168.000.000}}$$
$$= Rp.19.426.305,-$$

b. BEP atas dasar unit (BEP unit)

BEP unit
$$= \frac{FC}{P-V}$$
$$= \frac{10.233.500}{14.000 - 7.478}$$

= 1.569 bungkus

c. Rentabilitas

Rentabilitas =
$$\frac{L}{M} x 100\%$$

= $\frac{78.266.500}{89.733.500} x 100\%$
= $87,22\%$

Rentabilitas adalah kemampuan usaha dengan modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Hasil dari perhitungan rentabilitas yaitu 87,22%, artinya usaha tahu isi ikan laut mampu memperoleh keuntungan sebesar 87,22% dari modal yang dikeluarkan untuk kegiatan operasional.

BRAWIJA

7. Keuntungan

Nilai kerja keluarga (NKK) dihitung berdasarkan usaha sejenis tahu isi ikan laut dalam hitungan bulanan dan tahun. Nilai kerja keluarga dapat dilihat pada tabel berikut:

Nilai kerja keluarga (NKK)

No	Tenaga kerja keluarga	Jumlah Hari kerja per bulan	Upah harian (Rp)	Nilai kerja keluarga (NKK)
1	Bapak Heri	8	100.000	800.000 @12
2	Ibu Yanis	8	75.000	600.000 @12
3	Dianita	8	50.000	400.000 @12
	Tota	Rp.21.600.000		

Pendapatan sebelum dikurangi NKK

= TR-TC Income

= Rp 168.000.000 - Rp 89.733.500

= Rp 78.266.500

Keuntungan setelah dikurangi NKK

 $\Pi = I - NKK$

= Rp 78.266.500 - Rp 21.600.000

= Rp 56.666.500



Lampiran 10. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Usaha Tahu Isi ikan Laut

Г		Jumlah	Harga	Harga Total	Umur		Nilai											Sisa Umur	Nilai Sisa
NO	Jenis Barang	Julillali	Satuan	naiga notai	Teknis	Penyusutan	Kenaikan											Teknis (Thn)	(Rp)
		(Unit)	(Rp)	(Rp)	(Tahun)		1%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
_ 1	tanah	1	200.000.000	200.000.000															
2	bangunan	1	150.000.000	150.000.000	35	4.285.714	1.500.000											25	107.142.857
3	dandang	3	300.000	900.000	2	450.000	9.000		900.000		900.000		900.000		900.000		900.000	0	-
4	bak pencucian	3	40.000	120.000	2	60.000	1.200		120.000		120.000		120.000		120.000		120.000	0	-
5	freezer	3	3.000.000	9.000.000	5	1.800.000	90.000					9.000.000					9.000.000	0	-
6	tabung gas	6	120.000	720.000	10	72.000	7.200										720.000	0	-
7	kompor	2	200.000	400.000	4	100.000	4.000				400.000				400.000			2	200.000
8	mesin vacum	1	1.500.000	1.500.000	5	300.000	15.000					1.500.000					1.500.000	0	-
9	kaleng adonan	4	30.000	120.000	2	60.000	1.200		120.000		120.000		120.000		120.000		120.000	0	-
10	tempeh	5	15.000	75.000	2	37.500	750		75.000		75.000		75.000		75.000		75.000	0	-
11	talenan	2	15.000	30.000	2	15.000	300		30.000		30.000		30.000		30.000		30.000	0	-
12	pisau	5	10.000	50.000	2	25.000	500		50.000		50.000		50.000		50.000		50.000	0	-
13	serok	1	10.000	10.000	2	5.000	100		10.000		10.000		10.000		10.000		10.000	0	-
14	sendok	4	2.000	8.000	2	4.000	80		8.000		8.000		8.000		8.000		8.000	0	-
15	mobil	1	90.000.000	90.000.000	20	4.500.000	900.000											10	45.000.000
16	motor	1	13.000.000	13.000.000	10	1.300.000	130.000										13.000.000	0	-
	Jumlah			465.933.000		13.014.214		-	1.313.000	-	1.713.000	10.500.000	1.313.000	-	1.713.000	-	25.533.000		152.342.857

Lampiran 11. Analisis Jangka Panjang Usaha Tahu Isi Ikan laut dalam Keadaan Normal

					NORMAL							
NO	URAIAN					TAHUN	KE					
NO	UNAIAN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000
	Nilai Sisa											152.342.857
	Gross Benefit(A)		168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	320.342.857
	PVGB		157.377.049	147.425.807	138.103.801	129.371.242	121.190.859	113.527.737	106.349.168	99.624.513	93.325.071	166.700.233
	Jumlah PVGB											1.272.995.480
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	465.933.000										
	Penambahan Investasi		0	1.313.000	0	1.713.000	10.500.000	1.313.000	0	1.713.000	0	25.533.000
	Biaya Operasional		89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500
	Gross Cost (B)	465.933.000	89.733.500	91.046.500	89.733.500	91.446.500	100.233.500	91.046.500	89.733.500	91.446.500	89.733.500	115.266.500
	PVGC	465.933.000	84.059.485	79.896.451	73.765.104	70.419.924	72.305.857	61.525.614	56.804.066	54.228.054	49.847.531	59.982.459
	Jumlah PVGC											1.128.767.544
	Net Benefit (A-B)	-465.933.000	78.266.500	76.953.500	78.266.500	76.553.500	67.766.500	76.953.500	78.266.500	76.553.500	78.266.500	205.076.357
	PVNB	-465.933.000	73.317.564	67.529.356	64.338.697	58.951.318	48.885.002	52.002.123	49.545.102	45.396.459	43.477.540	106.717.774
iii	NPV	144.227.935,40	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1,31	> 1 (layak)									
v	IRR	12%	> 6,75% suku	bunga deposit	o (layak)							
vi	PP	5,95	lama waktu p	engembalian I	nvestasi							

Lampiran 12. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 12% dan Benefit Turun 6% Usaha Tahu Isi Ikan laut

NO	URAIAN					TAHUN	KE					
NO	UNAIAN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000
	Nilai Sisa											152.342.857
	Gross Benefit(A)		157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	157.920.000	310.262.857
	PVGB		147.934.426	138.580.259	129.817.573	121.608.967	113.919.407	106.716.072	99.968.218	93.647.042	87.725.567	161.454.796
	Jumlah PVGB											1.201.372.328
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	465.933.000										
	Penambahan Investasi		0	1.313.000	0	1.713.000	10.500.000	1.313.000	0	1.713.000	0	25.533.000
	Biaya Operasional		100.501.520	100.501.520	100.501.520	100.501.520	100.501.520	100.501.520	100.501.520	100.501.520	100.501.520	100.501.520
	Gross Cost (B)	465.933.000	100.501.520	101.814.520	100.501.520	102.214.520	111.001.520	101.814.520	100.501.520	102.214.520	100.501.520	126.034.520
	PVGC	465.933.000	94.146.623	89.345.761	82.616.916	78.712.020	80.073.628	68.802.214	63.620.554	60.613.523	55.829.235	65.585.929
	Jumlah PVGC											1.205.279.403
	Net Benefit (A-B)	-465.933.000	57.418.480	56.105.480	57.418.480	55.705.480	46.918.480	56.105.480	57.418.480	55.705.480	57.418.480	184.228.337
	PVNB	-465.933.000	53.787.803	49.234.498	47.200.657	42.896.947	33.845.779	37.913.858	36.347.664	33.033.520	31.896.332	95.868.867
iii	NPV	-3.907.075,071695390	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	6,6%	> 6,75% suku	bunga deposit	o (layak)							
vi	PP	8,66	lama waktu p	engembalian I	nvestasi							

Keterangan: An<mark>al</mark>isis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 12% dari Rp 89.733.500 menjadi Rp 100.501.520,00 dan Benefit Turun 6% dari Rp 168.000.000,00 menjadi 157.920.000,00

Lampiran 13. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 10% dan Benefit Turun 7% Usaha Tahu Isi Ikan laut

												4
NO	URAIAN					TAHUN	KE					
NO	ONAIAN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000
	Nilai Sisa											152.342.857
	Gross Benefit(A)		156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	156.240.000	308.582.857
	PVGB		146.360.656	137.106.001	128.436.535	120.315.255	112.707.499	105.580.795	98.904.726	92.650.797	86.792.316	160.580.557
	Jumlah PVGB											1.189.435.136
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	465.933.000										
	Penambahan Investasi		0	1.313.000	0	1.713.000	10.500.000	1.313.000	0	1.713.000	0	25.533.000
	Biaya Operasional		98.706.850	98.706.850	98.706.850	98.706.850	98.706.850	98.706.850	98.706.850	98.706.850	98.706.850	98.706.850
	Gross Cost (B)	465.933.000	98.706.850	100.019.850	98.706.850	100.419.850	109.206.850	100.019.850	98.706.850	100.419.850	98.706.850	124.239.850
	PVGC	465.933.000	92.465.433	87.770.876	81.141.614	77.330.004	78.779.000	67.589.448	62.484.472	59.549.278	54.832.284	64.652.017
	Jumlah PVGC											1.192.527.426
	Net Benefit (A-B)	-465.933.000	57.533.150	56.220.150	57.533.150	55.820.150	47.033.150	56.220.150	57.533.150	55.820.150	57.533.150	184.343.007
	PVNB	-465.933.000	53.895.222	49.335.125	47.294.921	42.985.251	33.928.499	37.991.348	36.420.254	33.101.519	31.960.032	95.928.539
III	NPV	-3.092.290,66	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)				<u> </u>			<u> </u>		
v	IRR	6,63%	> 6,75% suku	bunga deposit	to (layak)							
vi	PP	8,65	lama waktu p	engembalian	Investasi							

Keterangan: Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 10% dari Rp 89.733.500,00 menjadi Rp 98.706.850,00 dan Benefit Turun 7% dari Rp 168.000.000,00 menjadi Rp 156.240.000,00

Lampiran 14. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 23% dan Benefit Tetap Usaha Tahu Isi Ikan laut

NO	URAIAN					TAHUN	KE					
NO	UKAIAN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000
	Nilai Sisa											152.342.857
	Gross Benefit(A)		168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	168.000.000	320.342.857
	PVGB		157.377.049	147.425.807	138.103.801	129.371.242	121.190.859	113.527.737	106.349.168	99.624.513	93.325.071	166.700.233
	Jumlah PVGB											1.272.995.480
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	465.933.000										
	Penambahan Investasi		0	1.313.000	0	1.713.000	10.500.000	1.313.000	0	1.713.000	0	25.533.000
	Biaya Operasional		110.372.205	110.372.205	110.372.205	110.372.205	110.372.205	110.372.205	110.372.205	110.372.205	110.372.205	110.372.205
	Gross Cost (B)	465.933.000	110.372.205	111.685.205	110.372.205	112.085.205	120.872.205	111.685.205	110.372.205	112.085.205	110.372.205	135.905.205
	PVGC	465.933.000	103.393.166	98.007.628	90.731.077	86.313.108	87.194.085	75.472.432	69.869.001	66.466.869	61.312.463	70.722.443
	Jumlah PVGC											1.275.415.273
	Net Benefit (A-B)	-465.933.000	57.627.795	56.314.795	57.627.795	55.914.795	47.127.795	56.314.795	57.627.795	55.914.795	57.627.795	184.437.652
	PVNB	-465.933.000	53.983.883	49.418.179	47.372.723	43.058.134	33.996.774	38.055.305	36.480.167	33.157.644	32.012.607	95.977.791
iii	NPV	-2.419.793,32	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	6,7%	> 6,75% suku	bunga deposit	o (layak)							
vi	PP	8,63	lama waktu p	engembalian I	nvestasi							

Keterangan: Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 23% dari Rp 89.733.500,00 menjadi Rp 110.372.205,00 dan Benefit Tetap Rp 168.000.000,00

Lampiran 15. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya tetap dan Benefit turun 12,5% Usaha Tahu Isi Ikan laut

NO	URAIAN					TAHUN	KE					
NO	UNAIAN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000
	Nilai Sisa											152.342.857
	Gross Benefit(A)		147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	147.000.000	299.342.857
	PVGB		137.704.918	128.997.581	120.840.826	113.199.837	106.042.001	99.336.770	93.055.522	87.171.449	81.659.437	155.772.239
	Jumlah PVGB											1.123.780.580
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	465.933.000										
	Penambahan Investasi		0	1.313.000	0	1.713.000	10.500.000	1.313.000	0	1.713.000	0	25.533.000
	Biaya Operasional		89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500	89.733.500
	Gross Cost (B)	465.933.000	89.733.500	91.046.500	89.733.500	91.446.500	100.233.500	91.046.500	89.733.500	91.446.500	89.733.500	115.266.500
	PVGC	465.933.000	84.059.485	79.896.451	73.765.104	70.419.924	72.305.857	61.525.614	56.804.066	54.228.054	49.847.531	59.982.459
	Jumlah PVGC											1.128.767.544
	Net Benefit (A-B)	-465.933.000	57.266.500	55.953.500	57.266.500	55.553.500	46.766.500	55.953.500	57.266.500	55.553.500	57.266.500	184.076.357
	PVNB	-465.933.000	53.645.433	49.101.130	47.075.722	42.779.912	33.736.145	37.811.156	36.251.456	32.943.395	31.811.906	95.789.780
iii	NPV	-4.986.964,62	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	6,55%	> 6,75% suku	bunga deposit	o (layak)							
vi	PP	8,69	lama waktu p	engembalian I	Investasi							

Keterangan: Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Tetap Rp 89.733.500,00 dan Benefit Turun 12,5% dari Rp 168.000.000,00 menjadi Rp 147.000.000,00

Lampiran 16. Perencanaan Modal Tetap Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun

No	Jenis Barang	Jumlah (unit)	Harga Satuan (Rp/unit)	Harga Total (Rp)	Umur teknis (tahun)	Penyusutan (Rp/tahun)
1	Tanah	1	200.000.00	200.000.000		ASPA
2	bangunan	1	150.000.00 0	150.000.000	35	4.285.714
3	Dandang	4	300.000	1.200.000	2	600.000
4	Bak pencucian	3	40.000	120.000	2	60.000
5	Freezer	4	3.000.000	12.000.000	5	2.400.000
6	Tabung gas	6	120.000	720.000	10	72.000
7	Kompor	2	200.000	400.000	4	100.000
8	Mesin vacum	1 众	1.500.000	1.500.000	5	300.000
9	Kaleng adonan	4	30.000	120.000	2	60.000
10	Tempeh	5	15.000	75.000	2	37.500
11	Talenan	2	15.000	30.000	2	15.000
12	Pisau	\int_{5}	10.000	50.000	2	25.000
13	Serok	2	10.000	20.000	2	10.000
14	Sendok	4	2.000	8.000	2	4.000
15	Mobil		90.000.000	90.000.000	20	4.500.000
16	Motor	170	13.000.000	13.000.000	10	1.300.000
17	Mesin penggiling	1	7.500.000	7.500.000	10	75.000
	Jumlah			478.243.000		14.819.214

Lampiran 17. Perencanaan Modal Lancar Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun

No.	Bentuk Modal Lancar	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Harga Total (Rp)	Sumber Modal
1	Daging Marlin	1.800 kg	30.000	54.000.000	Sendiri
2	Tahu	108.000 biji	200	21.600.000	Sendiri
3	Bawang Merah	180 kg	30.000	5.400.000	Sendiri
4	Bawang Putih	180 kg	30.000	5.400.000	Sendiri
5	Tepung Terigu	270 kg	12.000	3.240.000	Sendiri
6	Tepung Kanji	270 kg	10.000	2.700.000	Sendiri
7	Telur	228 kg	18.000	4.104.000	Sendiri
8	Penyedap Rasa	1.800 bungkus	500	900.000	Sendiri
9	Garam Yodium	90 kg	4.000	360.000	Sendiri
10	Bensin	144 litter	7.500	1.080.000	Sendiri
11	Gas LPG	144 unit	17.500	2.520.000	Sendiri
12	Plastik Vakum	18.000 unit	700	12.096.000	Sendiri
13	Listrik	1.350 w	3.600.000	3.600.000	Sendiri
Tota	1			117.00.000	

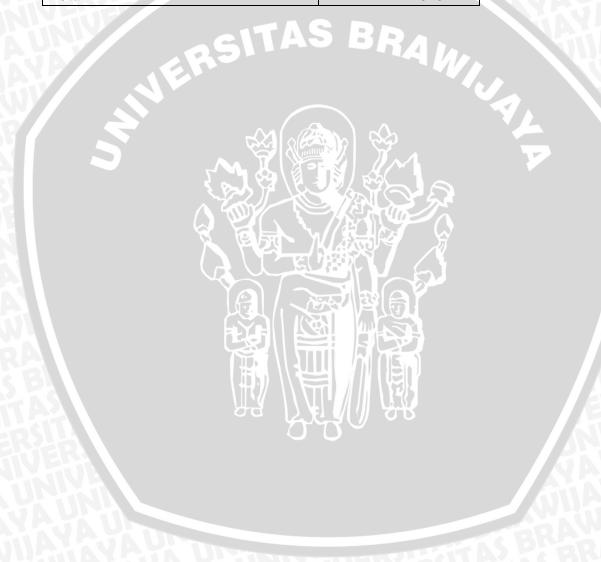
Lampiran 18. Perencanaan Modal Kerja Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun

No.	Bentuk Modal Kerja	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Total Harga (Rp)	Sumber Modal
1	Daging Marlin	1.800 kg	30.000	54.000.000	Sendiri
2	Tahu	108.000 biji	200	21.600.000	Sendiri
3	Bawang Merah	180 kg	30.000	5.400.000	Sendiri
4	Bawang Putih	180 kg	30.000	5.400.000	Sendiri
5	Tepung Terigu	270 kg	12.000	3.240.000	Sendiri
6	Tepung Kanji	270 kg	10.000	2.700.000	Sendiri
7	Telur	228 kg	18.000	4.104.000	Sendiri
8	Penyedap Rasa	1.800 bungkus	500	900.000	Sendiri
9	Garam Yodium	90 kg	4.000	360.000	Sendiri
10	Bensin	144 litter	7.500	1.080.000	Sendiri
11	Gas LPG	144 unit	17.500	2.520.000	Sendiri
12	Plastik Vakum	18.000 unit	700	12.096.000	Sendiri
13	Listrik	1.350 w	3.600.000	3.600.000	Sendiri
14.	Penyusutan	1 tahun	3.856.500	14.819.214	Sendiri
15.	Tenaga Kerja	1 orang	4.800.000	4.800.000	Sendiri
16.	PBB	1 tahun	27.000	27.000	Sendiri
17.	Pajak Motor	1 tahun	200.000	200.000	Sendiri
18.	Pajak Mobil	1 tahun	1.800.000	1.800.000	Sendiri
19.	Sewa Tanah	1 tahun	125.000	125.000	Sendiri
20.	Perawatan Bangunan	1 tahun	1.000.000	1.000.000	Sendiri
	Total			138.646.214	

BRAWIJAYA

Lampiran 19. Perencanaan Biaya Tetap Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun

No.	Jenis Biaya Tetap	Nilai (Rp)
1.	Penyusutan	14.819.214
2.	Tenaga Kerja	4.800.000
3.	Pajak Bumi dan Bangunan	27.000
4.	Pajak Motor	200.000
5.	Pajak Mobil	1.800.000
6.	Sewa Tanah	125.000
7.	Perawatan Bangunan	1.000.000
Tota		21.646.214



Lampiran 20. Perencanaan Biaya variabel Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun

No.	Bentuk Modal Kerja	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Total Harga (Rp)
1	Daging Marlin	1.800 kg	30.000	54.000.000
2	Tahu	108.000 biji	200	21.600.000
3	Bawang Merah	180 kg	30.000	5.400.000
4	Bawang Putih	180 kg	30.000	5.400.000
5	Tepung Terigu	270 kg	12.000	3.240.000
6	Tepung Kanji	270 kg	10.000	2.700.000
7	Telur	228 kg	18.000	4.104.000
8	Penyedap Rasa	1.800 bungkus	500	900.000
9	Garam Yodium	90 kg	4.000	360.000
10	Bensin	144 litter	7.500	1.080.000
11	Gas LPG	144 unit	17.500	2.520.000
12	Plastik Vakum	18.000 unit	700	12.096.000
13	Listrik	1.350 w	3.600.000	3.600.000
Tota		748183		117.000.000

BRAWIJAY

Lampiran 21. Perencanaan Total Biaya Usaha Tahu Isi Ikan Laut Per Tahun

No.	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Tetap	21.646.214
2.	Biaya Variabel	117.000.000
Tota	LEGINAY TO A	138.646.214



Lampiran 22. Data Perencanaan Aspek Finansiil Usaha Tahu Isi Ikan Laut

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Modal Tetap	478.243.000
2.	Modal Lancar	117.000.000
3.	Modal Kerja	138.646.214
4.	Penyusutan per Tahun	14.819.214
5.	Biaya Tetap (FC)	21.646.214
6.	Biaya Variabel (VC)	117.000.000
7.	Total Biaya (TC)	138.646.214
8.	Total Penerimaan (TR)	252.000.000



BRAWIJAYA

Lampiran 23. Perhitungan perencanaan Aspek Finansiil pada Usaha Tahu Isi ikan Laut

1. Modal Usaha

Modal Usaha = Modal Tetap + Modal Lancar = Rp 478.243.000,00+ Rp 117.000.000,00 = Rp 595.243.000,00

2. Biaya Produksi per Tahun

$$TC = FC + VC$$

Total Biaya (TC) = Biaya Tetap (FC) + Biaya Variabel (VC)
= Rp 21.646.214,00 + Rp 117.000.000,00
= Rp 138.646.214,00

3. Produksi per Tahun

Produksi tahu isi pada perencanaan yang diusulkan selama 1 tahun dari bahan baku 1.800 kg daging ikan marlin, sehingga didapatkan hasil produksi sejumlah 18.000 bungkus. Dimana dalam setiap 1 kg daging ikan dihasilkan 10 bungkus tahu isi.

4. Penerimaan per Tahun

Penerimaan (TR) = $P \times Q$ = $Rp 14.000 \times 18.000$ = Rp.252.000.00,00

5. RC ratio per Tahun

RC Ratio = TR : TC = Rp.252.000.000 : Rp 138.646.214 = 1,87

Didapatkan hasil RC Ratio sebesar 1,81 dimana RC Ratio > 1, artinya usaha tahu isi ikan laut ini menguntungkan.

6. Break Even Point (BEP)

a. BEP atas dasar sales (BEP sales)

BEP sales
$$= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$
$$= \frac{21.646.214}{1 - \frac{117.000.000}{252.000.000}}$$
$$= Rp.40.406.267,-$$

b. BEP atas dasar unit (BEP unit)

BEP unit
$$= \frac{FC}{P-V}$$
$$= \frac{21.646.214}{14.000 - 7.702}$$

= 3.437 bungkus

7. Rentabilitas

b. BEP atas dasar unit (BEP unit)

BEP unit =
$$\frac{FC}{P-V}$$
= $\frac{21.646.214}{14.000 - 7.702}$
= 3.437 bungkus

Rentabilitas

Rentabilitas = $\frac{L}{M} x 100\%$
= $\frac{113.353.786}{138.646.214} x 100\%$
= 81,75%

Rentabilitas adalah kemampuan usaha dengan modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Hasil dari perhitungan rentabilitas yaitu 81,75%, artinya usaha tahu isi ikan laut mampu memperoleh keuntungan sebesar 81,75% dari modal yang dikeluarkan untuk kegiatan operasional.

8. Keuntungan

Nilai kerja keluarga (NKK) dihitung berdasarkan usaha sejenis tahu isi ikan laut dalam hitungan bulanan dan tahun. Nilai kerja keluarga dapatdilihat pada tabel berikut:

No	Tenaga kerja keluarga	Jumlah Hari kerja per bulan	Upah harian (Rp)	Nilai kerja keluarga (NKK)
1	Bapak Heri	8	100.000	800.000 @12
2	Ibu Yanis	8	75.000	600.000 @12
3	Dianita	8	50.000	400.000 @12
	Tot	Rp.21.600.000		

Pendapatan sebelum dikurangi NKK

Income = TR-TC

= Rp 252.000.000 - Rp 138.646.214

= Rp 113.353.786

Keuntungan setelah dikurangi NKK

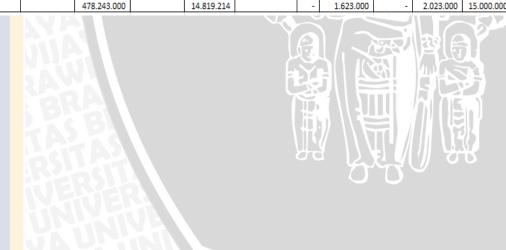
 $\Pi = I - NKK$

= Rp 113.353.786- Rp 21.600.000

= Rp 91.753.768,-

Lampiran 24. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi ikan Laut

							_											
	lumlah	Harga	Harra Total	Umur		Nilai											Sisa Umur	Nilai Sisa
Jenis Barang	Julillali	Satuan	Haiga Total	Teknis	Penyusutan	Kenaikan											Teknis (Thn)	(Rp)
	(Unit)	(Rp)	(Rp)	(Tahun)		1%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
tanah	1	200.000.000	200.000.000															
bangunan	1	150.000.000	150.000.000	35	4.285.714	1.500.000											25	107.142.857
dandang	4	300.000	1.200.000	2	600.000	12.000		1.200.000		1.200.000		1.200.000		1.200.000		1.200.000	0	-
bak pencucian	3	40.000	120.000	2	60.000	1.200		120.000		120.000		120.000		120.000		120.000	0	-
freezer	4	3.000.000	12.000.000	5	2.400.000	120.000					12.000.000					12.000.000	0	-
tabung gas	6	120.000	720.000	10	72.000	7.200										720.000	0	-
kompor	2	200.000	400.000	4	100.000	4.000				400.000				400.000			2	200.000
mesin vacum	2	1.500.000	3.000.000	5	600.000	30.000					3.000.000					3.000.000	0	-
kaleng adonan	4	30.000	120.000	2	60.000	1.200		120.000		120.000		120.000		120.000		120.000	0	-
tempeh	5	15.000	75.000	2	37.500	750		75.000		75.000		75.000		75.000		75.000	0	-
talenan	2	15.000	30.000	2	15.000	300		30.000		30.000		30.000		30.000		30.000	0	-
pisau	5	10.000	50.000	2	25.000	500		50.000		50.000		50.000		50.000		50.000	0	-
serok	2	10.000	20.000	2	10.000	200		20.000		20.000		20.000		20.000		20.000	0	-
sendok	4	2.000	8.000	2	4.000	80		8.000		8.000		8.000		8.000		8.000	0	-
mobil	1	90.000.000	90.000.000	20	4.500.000	900.000											10	45.000.000
motor	1	13.000.000	13.000.000	10	1.300.000	130.000										13.000.000	0	-
mesin penggiling	1	7.500.000	7.500.000	10	750.000	75.000										7.500.000	0	-
Jumlah			478.243.000		14.819.214		-	1.623.000	-	2.023.000	15.000.000	1.623.000	-	2.023.000	-	37.843.000	•	152.342.857
	tanah bangunan dandang bak pencucian freezer tabung gas kompor mesin vacum kaleng adonan tempeh talenan pisau serok sendok mobil motor mesin penggiling	(Unit) tanah 1 bangunan 1 dandang 4 bak pencucian 3 freezer 4 tabung gas 6 kompor 2 mesin vacum 2 kaleng adonan 4 tempeh 5 talenan 2 pisau 5 serok 2 sendok 4 mobil 1 motor 1 mesin penggiling 1	Satuan (Unit) Satuan (Unit) (Rp)	Jenis Barang Jumian (Unit) Satuan (Rp) Harga Total (Rp) tanah 1 200.000.000 200.000.000 bangunan 1 150.000.000 150.000.000 dandang 4 300.000 1.200.000 bak pencucian 3 40.000 120.000 freezer 4 3.000.000 12.000.000 tabung gas 6 120.000 720.000 kompor 2 200.000 400.000 mesin vacum 2 1.500.000 3.000.000 kaleng adonan 4 30.000 120.000 talenan 2 15.000 75.000 talenan 2 15.000 50.000 serok 2 10.000 50.000 serok 2 10.000 20.000 sendok 4 2.000 8.000 mobil 1 90.000.000 90.000.000 mesin penggiling 1 7.500.000 7.500.000	Jenis Barang	Jenis Barang	Jenis Barang Jumlah Satuan Harga Total Teknis Penyusutan Kenaikan 1	Jenis Barang	Jenis Barang	Jumilah Satuan (Unit) (Rp) (Rp) (Tahun) (Tahun) 1% 1 2 3 3 3 3 3 3 3 3 3	Jenis Barang Jenis Barang Jenis Barang Jenis Barang (Unit) (Rp) (Rp) (Tahun) (Rp) (Tahun) 1% 1 2 3 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Jenis Barang Jumilah Satuan Harga Total Teknis Penyusutan Kenaikan 1	Juniar Satuan Harga Total Teknis Penyusutan Kenaikan 1 2 3 4 5 6	Junian Satuan Harga Total Teknis Penyusutan Kenaikan	Jumilar Satuan Harga Total Teknis Penyusutan Kenaikan 1 20 3 4 5 6 7 8	Jumilar Satuan Harga Total Teknis Penyusutan Kenaikan 1 200,000,000 200,000,000 1 200,000,000 1 200,000,000 1 200,000 2 200,00	Junish Junish Satuan Harga Total Teknis Penyusutan Menaikan 1 200,000,000 200,000,000 35 4,285,714 1,500,000 1,200,000 1	Jenis Barang Jumilah Satuan Harga Total Teknis Penyusutan Kenaikan 1 20 3 4 5 6 7 8 9 10



Lampiran 25. A<mark>na</mark>lisis Jangka Panjang Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi ikan Laut dalam Keadaan Normal

					NORMAL								
NO	URAIAN					TAHUN	KE						
NO	UKAIAN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52	
i	Inflow (Benefit)												
	Hasil Penjualan		252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	
	Nilai Sisa											152.342.857	
	Gross Benefit(A)		252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	404.342.857	
	PVGB		236.065.574	221.138.711	207.155.701	194.056.863	181.786.288	170.291.605	159.523.752	149.436.770	139.987.606	210.412.210	
	Jumlah PVGB											1.869.855.080	
ii	Outflow(Cost)												
	Investasi Awal	478.243.000											
	Penambahan Investasi		0	1.623.000	0	2.023.000	15.000.000	1.623.000	0	2.023.000	0	37.843.000	
	Biaya Operasional		138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	
	Gross Cost (B)	478.243.000	138.646.214	140.269.214	138.646.214	140.669.214	153.646.214	140.269.214	138.646.214	140.669.214	138.646.214	176.489.214	
	PVGC	478.243.000	129.879.358	123.091.084	113.973.626	108.324.708	110.836.409	94.788.372	87.767.319	83.417.274	77.018.856	91.841.577	
	Jumlah PVGC											1.499.181.581	
	Net Benefit (A-B)	-478.243.000	113.353.786	111.730.786	113.353.786	111.330.786	98.353.786	111.730.786	113.353.786	111.330.786	113.353.786	227.853.643	
	PVNB	-478.243.000	106.186.216	98.047.627	93.182.075	85.732.155	70.949.880	75.503.233	71.756.433	66.019.496	62.968.751	118.570.633	
iii	NPV	370.673.498,61	> 0 (layak)										
iv	Net B/C	1,78	> 1 (layak)										
٧	IRR	20%	20% > 6,75% suku bunga deposito (layak)										
vi	PP	4,22	lama waktu p	engembalian I	nvestasi								



Lampiran 26. Analisis Sensitivitas Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan laut dengan Asumsi Biaya Naik 20% dan Benefit Turun 10%

NO	LIDALANI					TAHUN	KE					
NO	URAIAN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000
	Nilai Sisa											152.342.857
	Gross Benefit(A)		226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	226.800.000	379.142.857
	PVGB		212.459.016	199.024.840	186.440.131	174.651.176	163.607.659	153.262.444	143.571.377	134.493.093	125.988.846	197.298.617
	Jumlah PVGB											1.690.797.200
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	478.243.000										
	Penambahan Investasi		0	1.623.000	0	2.023.000	15.000.000	1.623.000	0	2.023.000	0	37.843.000
	Biaya Operasional		166.375.457	166.375.457	166.375.457	166.375.457	166.375.457	166.375.457	166.375.457	166.375.457	166.375.457	166.375.457
	Gross Cost (B)	478.243.000	166.375.457	167.998.457	166.375.457	168.398.457	181.375.457	167.998.457	166.375.457	168.398.457	166.375.457	204.218.457
	PVGC	478.243.000	155.855.229	147.424.453	136.768.351	129.678.080	130.839.568	113.526.694	105.320.782	99.860.799	92.422.627	106.271.339
	Jumlah PVGC											1.696.210.924
	Net Benefit (A-B)	-478.243.000	60.424.543	58.801.543	60.424.543	58.401.543	45.424.543	58.801.543	60.424.543	58.401.543	60.424.543	174.924.400
	PVNB	-478.243.000	56.603.787	51.600.386	49.671.780	44.973.096	32.768.091	39.735.750	38.250.594	34.632.293	33.566.219	91.027.278
iii	NPV	-5.413.724,307091590	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
V	IRR	6,5%	> 6,75% suku	bunga deposit	o (layak)							
vi	PP	8,45	lama waktu p	engembalian I	Investasi							

Keterangan: Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 20% dari Rp 138.646.214 menjadi Rp 166.375.457,00 dan Benefit Turun 10% dari Rp 252.000.000,00 menjadi Rp. 226.800.000,00

Lampiran 27. Analisis Sensitivitas Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan laut dengan Asumsi Biaya naik 18% dan Benefit Turun 11%

NO	URAIAN					TAHUN	KE					
NO	UNAIAN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000
	Nilai Sisa											152.342.857
	Gross Benefit(A)		224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	224.280.000	376.622.857
	PVGB		210.098.361	196.813.453	184.368.574	172.710.608	161.789.797	151.559.528	141.976.139	132.998.725	124.588.970	195.987.258
	Jumlah PVGB											1.672.891.412
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	478.243.000										
	Penambahan Investasi		0	1.623.000	0	2.023.000	15.000.000	1.623.000	0	2.023.000	0	37.843.000
	Biaya Operasional		163.602.533	163.602.533	163.602.533	163.602.533	163.602.533	163.602.533	163.602.533	163.602.533	163.602.533	163.602.533
	Gross Cost (B)	478.243.000	163.602.533	165.225.533	163.602.533	165.625.533	178.602.533	165.225.533	163.602.533	165.625.533	163.602.533	201.445.533
	PVGC	478.243.000	153.257.642	144.991.116	134.488.878	127.542.743	128.839.252	111.652.862	103.565.436	98.216.447	90.882.250	104.828.363
	Jumlah PVGC											1.676.507.990
	Net Benefit (A-B)	-478.243.000	60.677.467	59.054.467	60.677.467	58.654.467	45.677.467	59.054.467	60.677.467	58.654.467	60.677.467	175.177.324
	PVNB	-478.243.000	56.840.719	51.822.336	49.879.695	45.167.865	32.950.544	39.906.667	38.410.703	34.782.278	33.706.720	91.158.895
iii	NPV	-3.616.578,02	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	6,61%	> 6,75% suku	bunga deposit	o (layak)							
vi	PP	8,41	8,41 lama waktu pengembalian Investasi									

Keterangan: An<mark>al</mark>isis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya turun 18% dari Rp 138.646.214,00 menjadi Rp 163.602.533,00 dan Benefit Turun 11% dari Rp 252.000.000,00 menjadi Rp 224.280.000,00

Lampiran 28. Analisis Sensitivitas Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan laut dengan Asumsi Biaya Naik 38% dan Benefit Tetap

						TAHUN	KE						
NO	URAIAN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52	
i	Inflow (Benefit)												
	Hasil Penjualan		252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	
	Nilai Sisa											152.342.857	
	Gross Benefit(A)		252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	252.000.000	404.342.857	
	PVGB		236.065.574	221.138.711	207.155.701	194.056.863	181.786.288	170.291.605	159.523.752	149.436.770	139.987.606	210.412.210	
	Jumlah PVGB											1.869.855.080	
ii	Outflow(Cost)												
	Investasi Awal	478.243.000											
	Penambahan Investasi		0	1.623.000	0	2.023.000	15.000.000	1.623.000	0	2.023.000	0	37.843.000	
	Biaya Operasional		191.331.776	191.331.776	191.331.776	191.331.776	191.331.776	191.331.776	191.331.776	191.331.776	191.331.776	191.331.776	
	Gross Cost (B)	478.243.000	191.331.776	192.954.776	191.331.776	193.354.776	206.331.776	192.954.776	191.331.776	193.354.776	191.331.776	229.174.776	
	PVGC	478.243.000	179.233.514	169.324.485	157.283.604	148.896.116	148.842.411	130.391.184	121.118.900	114.659.973	106.286.021	119.258.125	
	Jumlah PVGC											1.873.537.333	
	Net Benefit (A-B)	-478.243.000	60.668.224	59.045.224	60.668.224	58.645.224	45.668.224	59.045.224	60.668.224	58.645.224	60.668.224	175.168.081	
	PVNB	-478.243.000	56.832.060	51.814.225	49.872.097	45.160.747	32.943.877	39.900.421	38.404.852	34.776.797	33.701.585	91.154.085	
iii	NPV	-3.682.252,88	> 0 (layak)										
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)					<u> </u>	<u> </u>				
v	IRR	6,6%	6,6% > 6,75% suku bunga deposito (layak)										
vi	PP	8,42	lama waktu p	engembalian I	nvestasi								

Keterangan: An<mark>al</mark>isis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 38% dari Rp 138.646.214,00 menjadi Rp 191.331.776,00 dan Benefit Tetap Rp 252.000.000,00

Lampiran 29. Analisis Sensitivitas Perencanaan Pengembangan Usaha Tahu Isi Ikan laut dengan Asumsi Biaya tetap dan Benefit turun 11%

NO	URAIAN					TAHUN	KE					
NO	UKAIAN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000
	Nilai Sisa											152.342.857
	Gross Benefit(A)		199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	199.080.000	351.422.857
	PVGB		186.491.803	174.699.582	163.653.004	153.304.922	143.611.168	134.530.368	126.023.764	118.055.048	110.590.209	182.873.665
	Jumlah PVGB											1.493.833.532
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	478.243.000										
	Penambahan Investasi		0	1.623.000	0	2.023.000	15.000.000	1.623.000	0	2.023.000	0	37.843.000
	Biaya Operasional		138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214	138.646.214
	Gross Cost (B)	478.243.000	138.646.214	140.269.214	138.646.214	140.669.214	153.646.214	140.269.214	138.646.214	140.669.214	138.646.214	176.489.214
	PVGC	478.243.000	129.879.358	123.091.084	113.973.626	108.324.708	110.836.409	94.788.372	87.767.319	83.417.274	77.018.856	91.841.577
	Jumlah PVGC											1.499.181.581
	Net Benefit (A-B)	-478.243.000	60.433.786	58.810.786	60.433.786	58.410.786	45.433.786	58.810.786	60.433.786	58.410.786	60.433.786	174.933.643
	PVNB	-478.243.000	56.612.446	51.608.497	49.679.378	44.980.214	32.774.759	39.741.996	38.256.445	34.637.774	33.571.353	91.032.088
iii	NPV	-5.348.049,45	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99 > 1 (layak)										
V	IRR	6,54% > 6,75% suku bunga deposito (layak)										
vi	PP	8,45	lama waktu p	engembalian I	nvestasi				·			

Keterangan: Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Tetap Rp.138.646.214,00 dan Benefit Turun 11% dari Rp 252.000.000,00 menjadi Rp 199.080.000,00