

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai negara kepulauan memiliki zona maritim yang sangat luas yaitu 5,8 juta km². Yang terdiri atas perairan kepulauan 2,3 juta Km². Laut teritorial 0,8 juta Km², dan perairan zona ekonomi eksklusif 2,7 juta Km², Indonesia memiliki potensi perikanan tangkap sebesar 6,4 juta ton per tahun. Tingkat pemanfaatan (*exploitation rate*) terlihat masih jauh dari potensi lestarnya (Departemen Kelautan dan Perikanan, 2009).

Sumberdaya ikan merupakan sumberdaya milik bersama dan sering didengar dengan sebutan *common resources*, sehingga dalam pengelolaannya tidak dapat dimiliki secara perseorangan dan semua lapisan masyarakat berhak memanfaatkannya, namun hal ini dapat menimbulkan berbagai macam persaingan yang akan memicu terjadinya eksploitasi sumberdaya ikan secara besar – besaran dan tidak terkontrol sehingga menimbulkan kondisi tangkap lebih secara ekonomi (Fauzi, 2014).

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

Di beberapa negara, ikan tenggiri menjadi komoditas perikanan laut yang paling utama karena memiliki nilai komersial tinggi. Ikan tenggiri mempunyai morfologi tubuh yang cukup unik. Di bagian samping tubuhnya terdapat garis lateral yang memanjang dari insang hingga akhir sirip dorsal kedua, sedangkan

pada punggungnya terdapat warna biru kehijauan. Garis pada bagian samping menjadi ciri khas ikan tenggiri yang berbeda dengan ikan sejenis. Ikan tenggiri tergolong ke dalam ikan laut yang menyukai daerah laut dangkal. Bagian - bagian yang terdapat batu karang (*reef*) merupakan habitat yang cocok bagi ikan tenggiri. Perairan yang memiliki salinitas (*salinity*) rendah dan kekeruhan (*turbidity*) tinggi disukai pula olehnya. Ikan tenggiri dapat menetap pada suatu habitat dan terkadang bermigrasi ke tempat yang cukup jauh. Pola migrasi ikan tenggiri sangat khas, karena bergantung kepada temperatur air laut dan musim bertelur (*spawning season*) (Endang Sudariastuty, 2011).

Ikan tenggiri biasanya dipasarkan dalam keadaan segar atau beku. Sejumlah negara maju lebih menyukai ikan tenggiri yang dipasarkan dalam bentuk potongan tipis (*fillet*) atau tanpa tulang (*boneless*). Beberapa negara telah mengolah ikan tenggiri untuk dikemas dalam kaleng (*canned*) seperti ikan sarden. Ikan tenggiri mengandung gizi yang cukup tinggi. Kebutuhan protein hewani dapat dipenuhi dengan mengonsumsi ikan ini. Filipina dan Jepang merupakan negara yang penduduknya paling banyak mengonsumsi ikan (Endang Sudariastuty, 2011).

Perdagangan dalam kehidupan manusia, merupakan fenomena transaksi atau pertukaran yang lazim disebut hubungan perdagangan, dan menjadi komponen dasar kegiatan manusia dalam kehidupannya sehari-hari. Berdasarkan perbedaan preferensi (kebutuhan dan keinginan) serta variasi benda yang dimilikinya, setiap orang membuka peluang bagi berlangsungnya suatu perdagangan komoditas yang menguntungkan kedua belah pihak. Seseorang akan merasa untung jika ia dapat menukarkan sesuatu yang dimilikinya yang lebih cukup imtuk mendapatkan sesuatu yang tidak atau kurang ia miliki guna memenuhi kebutuhan atau keinginannya. Berdasarkan tingkat, struktur dan

karakter pertumbuhan ekonomi, perdagangan bisa merupakan suatu kekuatan pendorong yang penting bagi kelancaran pembangunan serta terciptanya pertumbuhan ekonomi secara pesat (Todaro, 2000).

Alma (2000) menyatakan bahwa perdagangan suatu komoditi dibagi atas dua, yaitu : (1) Perdagangan besar ialah aktivitas marketing yang menggerakkan barang-barang dari produsen ke pedagang eceran atau ke lembaga-lembaga marketing lainnya, dimana proses marketing meliputi konsentrasi, equasi dan distribusi. (2) Perdagangan eceran bisa (terdefiniskan sebagai suatu kegiatan merjual barang dan jasa kepada konsumen akhir. Perdagangan eceran adalah mata rantai terakhir dalam penyaluran barang dari produsen sampai ke tangan konsumen.

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan (Umar, 2005)

Menurut Suratman (2001) *dalam* Primyastanto (2011) yang meliputi aspek – aspek kelayakan usaha adalah aspek hukum, aspek ekonomi, aspek pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek finansial, aspek dampak lingkungan, serta aspek alat dan kerangka analisa.

Menurut Rangkuti (2004) menyatakan bahwa perencanaan strategi adalah proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi – strategi yang bertujuan agar perusahaan dapat melihat secara obyektif kondisi – kondisi internal dan eksternal , sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal.

Analisis SWOT adalah sebuah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini berdasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths), dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan

(weakneses) dan sebuah ancaman (threats). Poses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan suatu perusahaan (Rangkuti,2002).

Ikan tenggiri merupakan ikan yang bernilai ekonomis penting, sehingga ikan tersebut merupakan salah satu target penangkapan utama bagi nelayan. Ikan tenggiri di daratkan hampir diseluruh kabupaten/kota yang berbatasan dengan perairan laut. Pada tahun 2010 jumlah produksi ikan tenggiri di provinsi Jawa Timur mencapai 9.500,0 ton. Keberadaan UD. Arta Mina ini sangat penting yaitu membantu para konsumen dalam memasok ikan tenggiri untuk diolah sesuai kebutuhan, untuk itu maka perlu dilakukan penelitian tentang strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) dalam kaitannya untuk meningkatkan pendapatan dan mengetahui pengeluaran dalam pengembangan usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina kelurahan karangsari, Kabupaten Tuban, selain itu, peneliti tertarik untuk mengetahui kelayakan usaha, di UD. Arta Mina tersebut, aspek – aspek tersebut misalnya aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen dan aspek finansil, strategi pengembangan usaha ikan tenggiri dan *bussines plan*, hal ini dilakukan untuk mengetahui agar keuntungan yang didapatkan sesuai dengan strategi yang sudah direncanakan. Namun dalam suatu usaha sangatlah penting dalam melihat suatu perkembangan usaha tersebut, apakah usaha tersebut layak atau tidak layak, untuk itu peneliti melakukan sebuah penelitian yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha ikan tenggiri yang baik di UD. Arta Mina, kelurahan Karangsari, Kabupaten Tuban (BPS, 2010)

1.2 Rumusan Masalah

Di dalam strategi pengembangan usaha, terdapat aspek – aspek yang mendukung dalam usaha tersebut, aspek aspek tersebut meliputi aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansil. Tujuan dari aspek finansil

tersebut adalah untuk mengetahui apakah usaha yang akan dijalankan tersebut dapat memberikan keuntungan secara ekonomi atupun tidak secara ekonomi.

Di UD. Arta Mina masih menghadapi berbagai permasalahan, misalnya seperti permodalan, pemasaran, dan penerimaan bahan baku yang nantinya akan mempengaruhi usaha ikan tenggiri, untuk itu perlu dilakukannya sebuah penelitian tentang strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina, Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Usaha Ikan Tenggiri ini sangat menguntungkan, karena permintaan minat konsumen yang tinggi pada pasar, usaha ini memungkinkan untuk dikembangkan. Dalam mengembangkan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) terdapat permasalahan diantaranya.

Adapun rumusan masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana studi kelayakan bisnis dilihat dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, dan aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang pada usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur.?
2. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha dengan analisis SWOT pada Usaha Ikan Tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur?
3. Bagaimana perencanaan bisnis (*business plan*) pada strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina, Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur?

1.3 Tujuan

1. Untuk mengetahui dan menganalisis kelayakan bisnis faktual yang dilihat dari beberapa aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen dan

aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang pada usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina, Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) pada penelitian ini
3. Untuk mengetahui perencanaan bisnis pada pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) pada penelitian ini

1.4 Kegunaan

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan berguna bagi :

1. Akademisi atau Penulis

Penelitian ini diharapkan agar dapat memberikan sebuah pengetahuan dan pengalaman khususnya pada strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*)

2. Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan dan aturan – aturan di masa yang akan datang, terutama dalam strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*)

3. Pelaku Usaha

Penelitian ini diharapkan supaya menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan dalam strategi pengembangan usahanya

4. Masyarakat

Sebagai pengetahuan untuk memulai suatu usaha ikan, terutama usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*).



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian Rohita (2002). Mengkaji dan menganalisis mengenai permasalahan strategi pengembangan budidaya tambak di Kabupaten Tegal. Dari analisis pengembangan budidaya tambak dengan analisis SWOT menunjukkan bahwa kewenangan, kebijaksanaan dan kondisi geografis kabupaten Tegal, merupakan kekuatan internal terbesar dengan skor 0,52. Sedangkan keterbatasan dana merupakan kelemahan internal terbesar dengan skor 0,11. Total skor variabel internal sebesar 2,65 menunjukkan bahwa kabupaten Tegal berada di posisi bertahan (*tenable*) dalam persaingan dan masih mampu bertahan untuk melakukan kegiatan strategis pengembangan. Peningkatan permintaan produk budidaya untuk pasar ekspor menjadi peluang terbesar dengan skor 0,44, sedangkan pencemaran pantura serta perusakan lingkungan menjadi ancaman dengan skor 0,11. Total skor peluang internal sebesar 1,77 dan ancaman sebesar 0,74, hal ini dapat diartikan bahwa usaha pengembangan budidaya tambak di Tegal dikategorikan sebagai jenis usaha dewasa memiliki tingkat peluang dan ancaman yang masih rendah. Hasil analisis matriks SWOT menunjukkan bahwa Kabupaten Tegal berada pada posisi investasi, dimana Kabupaten Tegal berada pada tahap pengembangan yang tepat, sehingga kegiatan budidaya yang masih mungkin dikembangkan di Kabupaten Tegal adalah penentuan strategi pengembangan produk budidaya tambak bandeng.

Berdasarkan penelitian Kasan (2011), Mengkaji dan menganalisis sebuah penelitian tentang analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele, dan lokasi penelitian ini berada Kecamatan Sidorejo, usaha budidaya lele di tempat ini masih menghadapi berbagai permasalahan seperti permodalan, pemasaran, akses informasi pasar dan sebagainya. Analisis yang

digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif, analisis kelayakan finansial dan analisis SWOT. Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan usaha didapatkan hasil *Net Present Value* (NPV) dari usaha budidaya ikan air tawar di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga sebesar Rp 31.006.560.25 nilai *Benefit-Cost Ratio* (BCR) sebesar 1,74 dan nilai *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 42,15 %. Berdasarkan hasil analisis SWOT diketahui bahwa usaha budidaya ikan lele Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga mempunyai keunggulan dalam produktivitas dan sumber daya, dan memiliki kelemahan dalam hal kurangnya modal dan pengetahuan serta kurangnya promosi produk sehingga pemasaran kurang maksimal. Usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo memiliki peluang pasar yang cukup tinggi dan perhatian yang baik pemerintah dan memiliki ancaman dalam hal persaingan dengan petani ikan wilayah lain. Analisis SWOT yang terdiri dari *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Peluang), dan *Threat* (Ancaman). Berdasarkan hasil pengumpulan dan analisis data pada budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga, maka dapat disusun analisis SWOT, faktor-faktor strategi internal, faktor kekuatan yang paling besar adalah faktor produktivitas yang cukup tinggi dengan skor 0,80. Hal itu menunjukkan bahwa produktivitas merupakan faktor utama yang dapat memberi pengaruh positif terhadap pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo, faktor kelemahan yang paling tinggi adalah keterbatasan modal dengan skor 0,30. Modal yang terbatas membuat petani ikan di Kecamatan Sidorejo mengalami kesulitan untuk mengembangkan usahanya. Kelemahan tersebut perlu diatasi dengan bantuan pemberian modal dari pemerintah, faktor-faktor strategi eksternal, faktor peluang paling besar adalah adanya dukungan dan perhatian pemerintah dengan skor 0,80 yang artinya budidaya ikan lele memiliki kesempatan untuk mengembangkan usahanya dengan menjalin kerjasama yang baik dengan pemerintah, Faktor ancaman yang paling tinggi adalah meningkatnya persaingan

regional dengan skor 0,40. Hal ini menunjukkan bahwa jika tidak dapat bersaing dengan petani ikan lain, petani ikan lele di Kecamatan Sidorejo dapat mengalami resiko kegagalan, Skor total faktor strategi eksternal sebesar 2,82 lebih besar dari skor total faktor strategi internal sebesar 2,73. Nilai tersebut menunjukkan bahwa faktor-faktor strategi eksternal lebih berpengaruh terhadap pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo dibanding dengan faktor-faktor strategi internalnya.

Berdasarkan penelitian Haris (2008), mengkaji dan menganalisis sebuah penelitian berjudul Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pembesaran Ikan Mas dan Nila pada Keramba Jaring Apung (KJA) Sistem Jaring Kolor di Waduk Cikoncang, Kecamatan Wanasalam, Kabupaten Lebak, Banten. Berdasarkan hasil analisis kelayakan finansial usaha dengan menggunakan tingkat suku bunga sebesar 13 persen menunjukkan bahwa kegiatan usaha pembesaran ikan mas dan nila pada KJA sistem jaring kolor di waduk Cikoncang layak untuk diusahakan. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai hasil perhitungan NPV yang bernilai positif yaitu sebesar Rp. 15.578.956. Usaha pembesaran ikan memberikan keuntungan bersih setelah pajak sebesar Rp. 15.578.956 selama umur ekonomisnya. Hasil perhitungan nilai Net B/C rasio menunjukkan angka lebih besar dari satu yaitu 1,206. Setiap Rp. 1 yang dikeluarkan untuk penambahan biaya produksi variabel dapat menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 1,206. Nilai IRR yang diperoleh lebih besar dari tingkat suku bunga yang ditetapkan yaitu sebesar 37,14 persen. Dengan demikian, usaha pembesaran ikan mas dan nila dengan menggunakan KJA sistem jaring kolor memberikan rata-rata pendapatan per tahun sebesar 37,14 persen dari modal yang diinvestasikan. Jangka waktu yang diperlukan untuk pengembalian biaya investasi usaha selama satu tahun tujuh bulan.

Tabel 1. Matriks Penelitian Terdahulu

| NO | Nama Peneliti | Judul Penelitian | Hasil Penelitian |
|----|---------------|---|---|
| 1. | Rohita (2002) | Strategi Pengembangan Budidaya Tambak di Kabupaten Tegal | Hasil analisis matriks SWOT menunjukkan bahwa Kabupaten Tegal berada pada posisi investasi, dimana Kabupaten Tegal berada pada tahap pengembangan yang tepat, sehingga kegiatan budidaya yang masih mungkin dikembangkan di Kabupaten Tegal adalah penentuan strategi pengembangan produk budidaya tambak bandeng. |
| 2. | Kasan (2011) | <i>Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Di Kecamatan Sidorejo Kota</i> | Berdasarkan hasil analisis SWOT diketahui bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga mempunyai keunggulan dalam produktivitas dan sumber daya, dan memiliki kelemahan dalam hal kurangnya modal dan pengetahuan serta kurangnya promosi hasil produksi ikan sehingga pemasaran kurang maksimal. Usaha budidaya ikan |

lanjutan

| | | | |
|----|--------------|--|--|
| | | | lele di Kecamatan Sidorejo memiliki peluang pasar yang cukup tinggi dan perhatian yang baik pemerintah dan memiliki ancaman dalam hal persaingan dengan petani ikan wilayah lain. |
| 3. | Haris (2008) | Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pembesaran Ikan Mas dan Nila pada Keramba Jaring Apung (KJA) Sistem Jaring Kolor di Waduk Cikoncang, Kecamatan Wanasalam, Kabupaten Lebak, Banten | Berdasarkan hasil analisis kelayakan finansial usaha dengan menggunakan tingkat suku bunga sebesar 13 persen menunjukkan bahwa kegiatan usaha pembesaran ikan mas dan nila pada KJA sistem jaring kolor di waduk Cikoncang layak untuk diusahakan. |

2.2 Klasifikasi dan Morfologi Ikan Tenggiri

Menurut Sheedy (2006), klasifikasi ilmiah ikan Tenggiri adalah sebagai berikut :

Kerajaan : Animalia

Filum : Chordata

Kelas : Actinopterygii

Ordo : Perciformes

Famili : Scombridae

Genus : *Scomberomorus*

Spesies : *Scomberomorus commerson*



(sumber: Google image, 2016)

Ikan tenggiri tergolong kedalam famili *Scombridae* yang mempunyai bentuk memanjang, daging kulit yang licin, tidak bersisik kecuali sisik-sisik pada gurat sisi yang kecil-kecil, sirip punggung ada dua, letaknya berdekatan sekali yang depan disokong oleh jari-jari keras yang lemah sebanyak 16-17 buah, yang belakang disokong oleh 3-4 jari-jari keras dan 13-14 jari-jari lunak. Sirip dubur sama besarnya dengan sirip punggung yang belakang, dan disebelah belakangnya terdapat sirip-sirip tambahan sebanyak 9-10 buah, sama seperti pada sirip punggung. Sirip ekor cagak dua berlekuk dalam dengan kedua ujung sirip-siripnya yang panjang. Mulutnya lebar, rahang atas dan rahang bawah begerigi tajam dan kuat, langit-langit bergigi kecil-kecil. Warna punggungnya kebiru-biruan, pinggiran tubuh dan perut beawarna seperti perak. Jenis ikan ini tergolong pada ikan yang besar, panjang tubuhnya dapat sampai 150 cm (Djuhanda, 1981).

Ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) merupakan salah satu jenis ikan yang banyak terdapat di Propinsi Gorontalo dari hasil utama bagi para nelayan. Secara fisik ikan tenggiri mempunyai dua jenis daging yaitu daging merah (gelap) dan daging putih (terang), sedangkan secara kimia daging merah banyak mengandung lemak, glikogen dan vitamin dan untuk daging putih banyak terdapat protein (Hasan, 1984).

2.3 Aspek – Aspek Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha adalah suatu studi untuk melakukan penilaian terhadap instansi pada proyek tertentu yang sedang dilaksanakan. Studi ini digunakan untuk memberikan arahan apakah investasi pada proyek tersebut layak digunakan atau tidak (Primyastanto, 2011).

Menurut Suratman (2001) dalam Primyastanto (2011) yang meliputi aspek – aspek pada kelayakan usaha adalah aspek hukum, aspek ekonomi, aspek manajemen, aspek finansil, aspek dampak lingkungan, aspek alat dan kerangka analisa.

2.3.1 Aspek Teknis

Menurut Husnan dan Suwarsono (1994) dalam Primyastanto (2011) aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun, aspek – aspek teknis tersebut meliputi ketersediaan bahan mentah, letak pasar yang dituju, tenaga listrik, ketersediaan air, supply tenaga kerja dan fasilitas – fasilitas lain yang terkait.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003) secara umum ada beberapa hal yang dicapai dalam penilaian aspek teknis/operasi yaitu:

1. Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat.
2. Agar perusahaan dapat menentukan layout yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga dapat memberikan efisiensi.
3. Agar perusahaan bisa menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya.
4. Agar perusahaan bisa menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya.
5. Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan di masa yang akan datang

Aspek yang teknis yang perlu diteliti adalah mulai dari sarana dan prasarana, penerimaan bahan baku, penanganan bahan baku, pemasaran bahan baku sampai ke tangan konsumen

2.3.2 Aspek Pemasaran

Pengertian pemasaran menurut Kotler (2000), adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain”.

a. Permintaan

Permintaan adalah sejumlah produk barang atau jasa yang merupakan barang – barang ekonomi yang akan dibeli konsumen dengan harga tertentu dalam suatu waktu atau periode tertentu dan jumlah tertentu. Demand seperti ini lebih tepat disebut sebagai permintaan pasar (market demand), dimana tersedia barang tertentu dengan harga tertentu pula (Oka A. Yoeti, 2008).

Semakin tinggi harga untuk suatu produk, semakin banyak jumlah barang yang ditawarkan untuk di jual di pasar dan sebaliknya bila harga barang itu turun, maka semakin sedikit barang untuk dijual di pasar, karena produsen enggan memproduksi lebih banyak karena sedikitnya pembeli (Oka A. Yoeti, 2008)

b. Penetapan Harga Jual

Menurut Saladin (2006) mengemukakan bahwa terdapat beberapa metode penetapan harga jual, yaitu :

- a. Penetapan Harga Mark – Up (*Mark – Up Pricing*)
- b. Penetapan Harga menurut Tingkat Keuntungan Sasaran (*Target Return Pricing*)

- c. Penetapan Harga menurut Pandangan Konsumen (*Perceived- Value Pricing*)
- d. Penetapan Harga Berdasarkan Harga Pasar (*Going Rate Pricing*)
- e. Penetapan Harga dalam Sampul Tertutup (*Sealed – bid Pricing*)
- c. Saluran Pemasaran

Philip Kotler (1997) mengemukakan bahwa“ Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi.

Adapun -fungsi saluran distribusi menurut Kotler (1997) adalah:

1. *Promotion*, yaitu pengembangan dan penyebaran komunikasi persuasif tentang produk yang ditawarkan.
2. *Information*, yaitu mengumpulkan informasi penting tentang konsumen dan pesaing untuk merencanakan dan membantu pertukaran
3. *Negotiation*, yaitu mencoba untuk menyepakati harga dan syarat-syarat lain, sehingga memungkinkan perpindahan hak pemilikan.
4. *Ordering*, yaitu pihak distributor memesan barang kepada perusahaan.
5. *Payment*, yaitu pembeli membayar tagihan kepada penjual melalui bank atau lembaga keuangan lainnya
6. *Title*, yaitu perpindahan kepemilikan barang dari suatu organisasi atau orang kepada organisasi
7. *Physical Possesion*, yaitu mengangkut dan menyimpan barang- barang dari bahan mentah hingga barang jadi dan akhirnya sampai ke konsumen akhir
8. *Financing*, yaitu meminta dan memanfaatkan dana untuk biaya-biaya dalam pekerjaan saluran distribusi
9. *Risk Taking*, yaitu menanggung resiko sehubungan dengan pelaksanaan pekerjaan saluran distribusi

d. Margin Pemasaran

Margin Pemasaran adalah perbedaan besarnya harga pembelian ditingkat produsen dengan harga ditingkat konsumen akhir. Margin pemasaran terdiri dari komponen - komponen biaya pemasaran dan laba yang diterima oleh pedagang, oleh karena itu besarnya margin bukan hanya disebabkan oleh laba yang diambil pedagang tetapi juga besarnya biaya yang dikeluarkan oleh pedagang (Hanafiah dan Saefudin, 1986)

2.3.3 Aspek Manajemen

Menurut Handoko (1984) dalam Primyastanto (2005) manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha – usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya – sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

a. Perencanaan

Perencanaan adalah suatu proses kerja yang terus menerus yang meliputi suatu pengambilan keputusan yang bersifat pokok dan penting yang akan dilaksanakan secara sistematis, melalui perkira – kiraan dengan menggunakan segala pengetahuan yang ada tentang masa depan, mengorganisir secara sistematis segala upaya yang dipandang perlu untuk melaksanakan segala keputusan yang telah ditetapkan (Hendrayanti, 2008)

b. Pengorganisasian

Pengorganisasian adalah suatu langkah dimana untuk menetapkan, menggolongkan, dan mengatur berbagai macam kegiatan, penetapan tugas-tugas dan wewenang seseorang, pendelegasian wewenang dalam rangka pencapaian tujuan(Hendrayanti, 2008)

c. Pengarahan / Pergerakan

Pergerakan adalah proses memberikan bimbingan kepada staff agar mampu bekerja secara optimal dalam melakukan tugas-tugasnya sesuai dengan

keterampilan yang mereka miliki (*Quality of care*) dengan dukungan sumber daya yang tersedia. Kejelasan komunikasi, pengembangan motivasi yang efektif dan penerapan kepemimpinan yang efektif akan sangat membantu kesuksesan pelaksanaan fungsi manajemen ini (Hendrayanti, 2008)

d. Pengawasan

Pengawasan adalah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas, apakah sesuai rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan maka akan segera dikendalikan (Primyastanto dan Istikharoh, 2006)

2.3.4 Aspek Finansil

Aspek Finansil sangat berperan penting sebagai dasar pengambilan keputusan. Studi kelayakan proyek di bidang keuangan bertujuan melakukan serangkaian analisis dengan perhitungan yang tepat dan akurat dari suatu investasi modal dengan membandingkan aliran biaya (*cost*) dan kemanfaatan tersebut (Arifin, 2007).

2.3.4.1 Aspek Finansil Jangka Pendek

a. Permodalan

Menurut Riyanto (1995), modal tetap (*fixed capital asset*) adalah modal yang tidak habis dalam satu kali proses produksi atau berangsur – angsur habis turut serta dalam proses produksi.

Menurut Riyanto (1995), modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang akan habis dipakai satu kali produksi. Modal kerja lebih fleksibel, jumlah modal kerja mudah diperbesar atau diperkecil, disesuaikan dengan kebutuhannya, susunan modal kerja relatif variabel dan elemen – elemen modal kerja akan berubah – ubah sesuai dengan kebutuhannya.

b. Biaya Produksi

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan -

bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang- barang yang diproduksi perusahaan tersebut (Sadono Sukirno,2009)

$$\text{Total Cost (TC)} = \text{Fixed cost (FC)} + \text{Variabel Cost (VC)}$$

c. Penerimaan

Total *Revenue* merupakan pendapatan kotor usaha yang didefinisikan sebagai nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu. Penerimaan diperoleh dari penjualan produk akhir yang berupa uang (Primyastanto, 2006).

Untuk mencari rumus Total Penerimaan Rumus yang digunakan:

$$TR = Q \times Pq$$

Keterangan : TR : Total Revenue (Rp / tahun)

Q : Quantity / jumlah produk (Kg / tahun)

Pq : Harga Jual per unit produk (Rp / Kg)

d. *Revenue Cost Ratio (RC Ratio)*

Menurut Ngamel (2012), analisis *Revenue Cost Ratio (R/C)* merupakan suatu analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan itu. Kriteria yang digunakan dalam suatu analisis R/C sebagai berikut:

1. Jika nilai R/C >1 usaha dapat dikatakan layak dan menguntungkan
2. Jika nilai R/C < 1 usaha tersebut dikatakan tidak layak atau tidak menguntungkan
3. Jika nilai R/C = 1 usaha dikatakan impas (tidak untung dan tidak rugi)

Untuk mencari R/C maka rumus yang digunakan adalah

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

e. Keuntungan

Keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap (Primyastanto,2006). Keuntungan usaha ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

Π : keuntungan (Rp / tahun)

TR : Total Revenue (Rp / tahun)

TC : Total Cost (Rp / tahun)

VC : Variabel Cost (Rp / tahun)

FC : Fix Cost (Rp / tahun)

f. Rentabilitas

Rentabilitas dalam suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva ataupun modal yang menghasilkan laba tersebut. Maksudnya rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Riyanto,1995). Untuk mencari Rentabilitas dapat menggunakan rumus :

$$\text{Rentabilitas} = \frac{\text{laba}}{\text{modal}} \times 100\%$$

g. Break Event Point (BEP)

Analisa *Break Event Point* (BEP) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan anatara biaya – biaya variabel, biaya tetap, keuntungan dan volume kegiatan. Dalam perencanaan keuntungan, analisis BEP merupakan profit planning approach yang mendasarkan pada hubungan anatara biaya (cost) dan penghasilan penjualan (revenue) (Riyanto,2005).

a. Atas dasar unit

$$BEP = \frac{FC}{P-VC}$$

Keterangan : P : Harga Jual per unit (Rp / Kg)
 V : Biaya Variabel per unit (Rp / Kg)
 FC : Biaya Tetap (Rp / tahun)

b. Atas dasar sales

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

Keterangan : FC : Biaya Tetap (Rp / tahun)
 VC : Biaya Variabel (Rp / tahun)
 S : Volume penjualan (Rp / tahun)

2.3.4.2 Aspek Finansiiil Jangka Panjang

Tujuan dari analisis jangka panjang yaitu untuk mengukur suatu usaha dalam jangka waktu yang panjang. Yang dihitung dalam menganalisis jangka panjang yaitu Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), dan Payback Period (PP) dan analisis sensitivitas

a. Net Present Value

Net Present Value adalah menghitung antara nilai sekarang investasi dengan nilai penerimaan kas bersih (operasional maupun terminal cash flow) dimasa yang akan datang. Apabila kas penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar dibanding dengan kas nilai penerimaan sekarang investasi, maka usaha ini dikatakan layak, apabila lebih kecil atau NPV negatif maka proyek tidak menguntungkan (Husnan dan Suwarsono, 2000)

Berikut adalah Perhitungan Rumus NPV :

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

Keterangan

Bt: Manfaat Pada tahun t

Ct: Biaya pada Tahun t

N : umur proyek

I : suku bunga

t : tahun kegiatan bisnis

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

- a. Terima kalau $NPV > 0$
- b. Tolak kalau $NPV < 0$
- c. Kemungkinan diterima kalau $NPV = 0$

$NPV >$ berarti proyek tersebut dapat menciptakan cash flow presentasi jauh lebih besar dibandingkan dengan opportunity cost modal yang di tanamkan. Apabila $NPV = 0$, proyek kemungkinan dapat diterima karena cash inflow yang diperoleh sama dengan opportunity cost dari modal yang ditanamkan. Jadi semakin besar nilai NPV nya, maka akan semakin baik proyek tersebut untuk dilanjutkan (Rangkuti, 2006)

b. *Internal Rate of Return*

Pengertian *Internal Rate of Return* dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari proceeds yang diharapkan akan diterima (*PV of Future proceeds*) sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal (*Pv of capital outlays*) (Riyanto, 2010)

Berikut adalah Rumus perhitungan *Internal Rate of Return*

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

Keterangan :

r : Tingkat bunga yang akan menjadikan PV dari Proceeds sama dengan PV

dari c

apital Outlays

At : Cash Flow untuk Periode t

n : Periode yang terakhir dari cash flow yang diharapkan

c. *Profitability Index (PI)*

Profitability Index atau *Benefit and Cost Ratio* merupakan metode perhitungan perbandingan antara nilai sekarang penerima kas bersih dimasa datang dengan nilai sekarang investasi. Seperti halnya metode NPV, metode ini perlu menentukan terlebih dahulu tingkat bunga yang akan digunakan (Husnan dan Suwarsono, 2000)

Berikut adalah Rumus yang digunakan adalah

$$NetB/C = \frac{\sum_{t=1}^n N \bar{B}_t (+)}{\sum_{t=1}^n N \bar{B}_t (-)}$$

Indikator :

- a. Net B/C > 1 (satu) berarti proyek (usaha) layak dikerjakan
- b. Net B/C < 1 (satu) berarti proyek tidak layak dikerjakan
- c. Net B/C = 1 (satu) berarti *cash in flow = Cash out Flows* (BEP)

d. *Payback Period*

Payback Period adalah masa pengembalian modal, yang artinya lama periode waktu untuk mengembalikan modal investasi. Cepat atau lambat nya sangat tergantung sifat aliran kas masuk (Sofyan, 2003)

Berikut adalah rumus payback period :

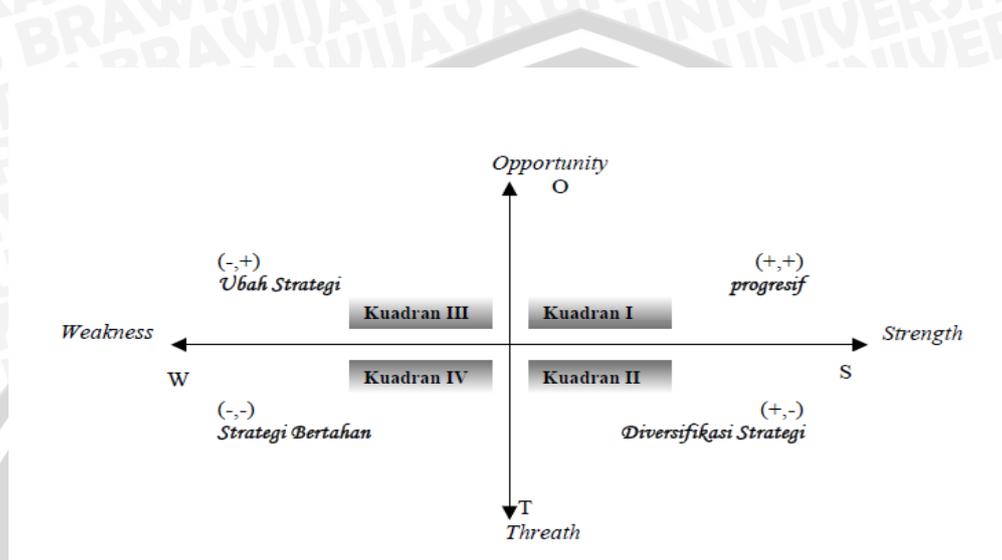
$$Payback\ period = \frac{jumlah\ investasi}{NPV\ setiap\ tahun} \times 1\ tahun$$

e. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dapat membentuk pimpinan proyek dengan menunjukan bagian- bagian yang peka dalam membutuhkan sebuah pengawasan yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan sehingga dapat menguntungkan perekonomian (Sanusi, 2000).

2.4 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2004) SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal Strengths dan Weakness serta lingkungan eksternal Opportunities dan Threats yang di hadapi dunia bisnis.



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Kuadran I (positif, positif)

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

Kuadran II (positif, negatif)

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

Kuadran III (negatif, positif)

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

Kuadran IV (negatif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah dan menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Strategi Bertahan, artinya kondisi internal organisasi berada pada pilihan dilematis. Oleh karenanya organisasi disarankan untuk menggunakan strategi bertahan, mengendalikan kinerja internal agar tidak semakin terperosok. Strategi ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.

Setelah faktor – faktor internal disusun maka tahap selanjutnya adalah pembuatan tabel IFAS disusun untuk merumuskan faktor – faktor strategis internal tersebut dalam kerangka Strength dan Weakness pada suatu perusahaan berikut adalah tahapan – tahapannya:

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1
2. Memberikan nilai bobot masing – masing faktor dengan nilai skala dari 1,0(sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting)
3. Menghitung Rating untuk masing – masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 sampai dengan 1, berdasarkan pengaruh faktor tersebut ke kondisi perusahaan.
4. Kalikan bobot dengan rating untuk memperoleh nilai

- Selanjutnya, membuat komentar atau catatan kenapa faktor – faktor tersebut dipilih dan bagaimana faktor pembobotannya dihitung

Tabel 2. Skoring Faktor Internal dan Faktor Eksternal

| Faktor – Faktor Internal dan Eksternal | Bobot | Rating | Bobo x Rating |
|--|-------|--------|---------------|
| Kekuatan 1..... | | | |
| Total Skor | | | |
| Kelemahan 1..... | | | |
| Peluang 1..... | | | |
| Total Skor | | | |
| Peluang 1..... | | | |
| Total Skor | | | |
| Ancaman 1..... | | | |
| Total Skor | | | |

Setelah mengumpulkan informasi dengan data kuantitatif, maka tahap selanjutnya adalah mengumpulkan data dengan model kualitatif

Tabel 3. Contoh Matriks SWOT

| | | |
|-----------------------|--|--|
| Internal Eksternal | Strengths | Weakness |
| OPPORTUNITY | <p>Strategi SO</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p> | <p>Strategi WO</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p> |
| TREATS | <p>Strategi ST</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p> | <p>Strategi WT</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p> |

Sumber : Hisyam, 1998

2.5 Perencanaan Strategi

Menurut Rangkuti (2004) menyatakan bahwa perencanaan strategi adalah proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi – strategi yang bertujuan agar perusahaan dapat melihat secara obyektif kondisi – kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal.

Menurut Rangkuti (2004), Strategi juga merupakan alat untuk mencapai tujuan, strategi dikelompokan berdasarkan tiga tipe strategi yaitu :

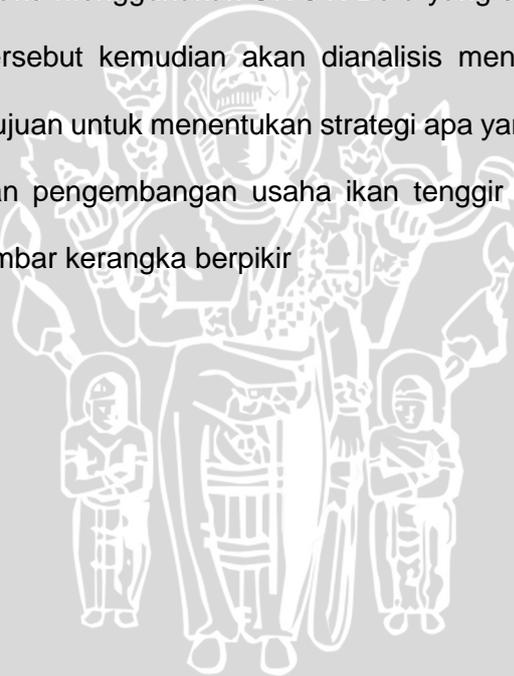
1. Strategi manajemen yaitu strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara maksro
2. Strategi investasi merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi

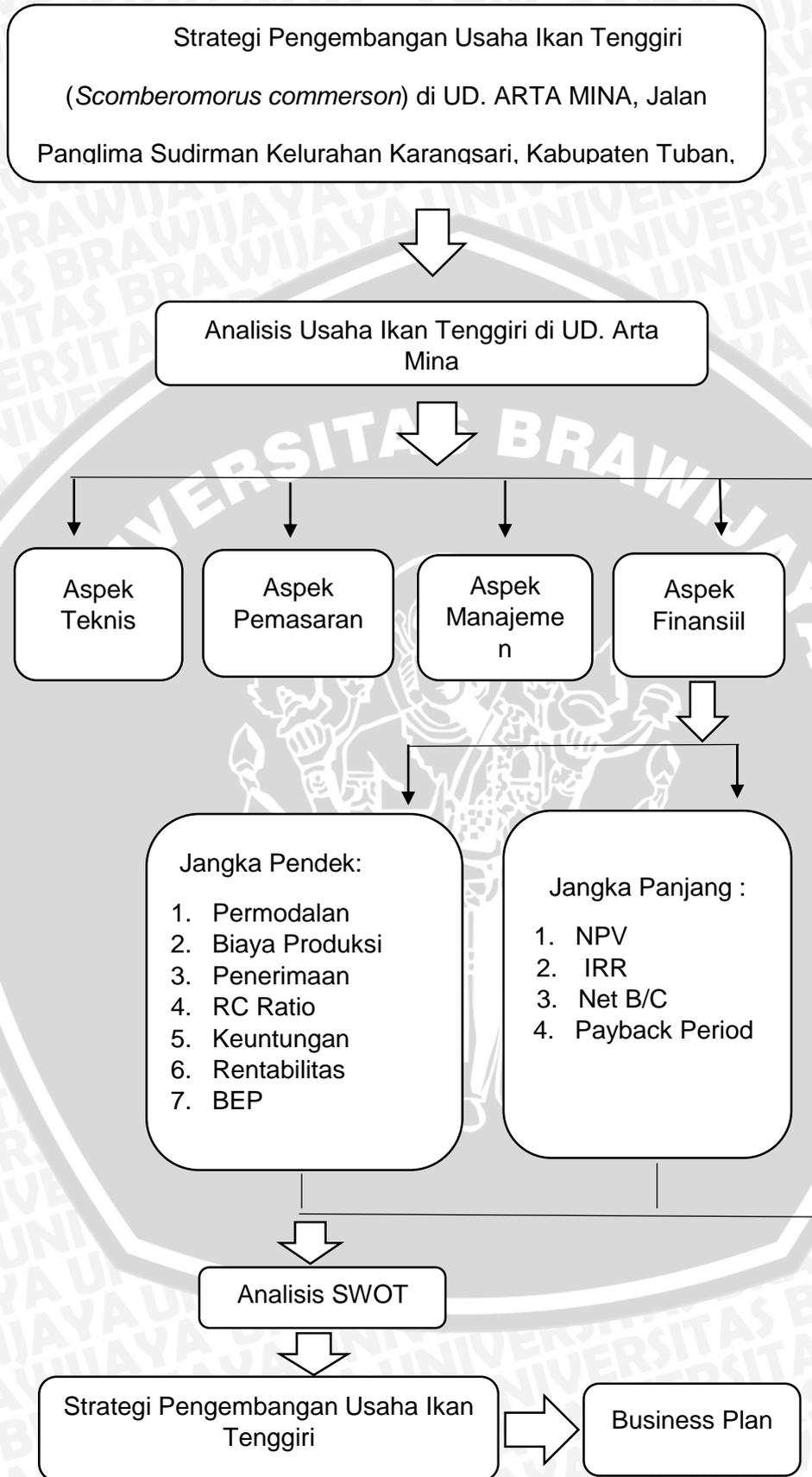


3. Strategi bisnis yaitu yang berorientasi pada fungsi – fungsi kegiatan manajemen

2.6 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir penelitian yang berjudul strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. ARTA MINA, Jalan Panglima Sudirman Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur yang akan peneliti lakukan adalah menganalisis aspek – aspek yang ada seperti aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, dan aspek finansial secara jangka pendek maupun jangka panjang. Analisis strategi pengembangan usaha menggunakan SWOT. Data yang sudah diperoleh dari berbagai aspek tersebut kemudian akan dianalisis menggunakan analisis SWOT, hal ini bertujuan untuk menentukan strategi apa yang akan digunakan dalam perencanaan pengembangan usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina. Berikut adalah gambar kerangka berpikir





Gambar 3. Kerangka Berpikir Usaha Ikan Tenggiri

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Ikan Tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di laksanakan di UD. Arta Mina, yang berlokasi di Kelurahan Karangari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Waktu Penelitian dilaksanakan pada bulan Februari sampai Maret 2016

Alasan mengapa mengambil tempat penelitian di UD. Arta Mina, kelurahan Karangari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur adalah, Tuban merupakan daerah atau wilayah pesisir pantai, di Kelurahan Karangari ini mayoritas penduduk bermata pencaharian sebagai nelayan, dan di wilayah ini memiliki potensi usaha yang sangat baik untuk dikembangkan. Oleh karena itu, perlu diadakan penelitian guna mengembangkan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) khususnya di UD. Arta Mina.

3.2 Jenis Metode Penelitian

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

Jadi, dapat disimpulkan metode deskriptif adalah suatu kegiatan mengumpulkan data untuk di sajikan dalam penulisan penelitian sehingga pemaparan yang disajikan semakin jelas. Selain metode deskriptif, paa penelitian ini menggunakan jenis penelitian studi kasus.

Studi kasus merupakan bentuk penelitian yang intensif, terintegrasi, dan mendalam sehingga menghasilkan gambaran peristiwa tertentu. Penelitian studi

kasus akan menghasilkan sebuah gambaran longitudinal dimana pengumpulan dan analisis data dalam satu jangka waktu tertentu. Pada umumnya studi kasus menggunakan teknik observasi langsung, observasi partisipasi, dan teknik wawancara bebas (Waluya, 2007)

Dari pemaparan teori diatas, metode penelitian dan jenis penelitian untuk strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina, Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur yaitu metode penelitian deskriptif dan jenis penelitian studi kasus, hal ini diharapkan agar peneliti dapat mengetahui masalah dan solusi dalam mengatasi permasalahan yang ada di UD. Arta Mina.

3.3 Sumber Data dan Jenis Data

Menurut Bogdan & Taylor (2006) mendefinisikan bahwa metodologi kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

Zulganef (2008) mengatakan jenis data dikategorikan kedalam beberapa jenis data, yaitu data kuantitatif, data kualitatif, data ekstern, data intern, data individual.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian di UD. Arta Mina, Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur adalah data primer dan data sekunder, sedangkan jenis data yang peneliti gunakan adalah data kuantitatif dan kualitatif

3.3.1 Data Primer

Menurut Marzuki (1983) data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data ini diperoleh secara langsung dengan melakukan pengamatan dan pencatatan dari cara partisipasi aktif, obeservasi dan wawancara

Data primer meliputi :

- a. Latar belakang atau sejarah berdirinya usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina
- b. Sarana dan prasarana pada usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina
- c. Biaya Operasional pada usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina
- d. Sistem pemasaran pada usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina
- e. Sistem manajemen pada usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina
- f. Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina

3.3.2 Data Sekunder

Menurut Istijanto (2002) dalam Sahada (2013), data sekunder dapat didefinisikan sebagai data yang telah dikumpulkan pihak lain, bukan oleh periset, untuk tujuan lainnya. Periset hanya memanfaatkan data untuk penelitiannya.

Dalam penelitian ini data sekunder yang akan dikumpulkan adalah sebagai berikut:

1. Keadaan umum UD. Arta Mina
2. Keadaan geografis dan topografi lokasi penelitian yaitu Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur.
3. Keadaan Penduduk di daerah penelitian dari Kantor Kelurahan Karang Sari
4. Kondisi usaha perikanan di wilayah Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban dan data sekunder ini diperoleh dari :
 1. Dinas kelautan dan Perikanan setempat
 2. Studi kepustakaan

3.3.3 Data Kuantitatif

Menurut Sugiyono (2012) data kuantitatif merupakan suatu karakteristik dari suatu variabel yang nilainya dinyatakan dalam bentuk numerical.

Data kuantitatif yang peneliti butuhkan adalah data yang berkaitan dengan permodalan, finansial yang ada di UD. Arta Mina.

3.3.4 Data Kualitatif

Menurut Sugiyono (2009) data kualitatif adalah suatu metode penelitian yang berlandaskan pada sifat postpositifme yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah

Data kualitatif yang peneliti butuhkan adalah data yang berkaitan dengan keadaan lingkungan disekitar tempat penelitian yaitu UD. Arta Mina yaitu

1. Keadaan lokasi penelitian di Kelurahan Karang Sari
2. Kondisi perikanan di lokasi penelitian
3. Keadaan penduduk di kelurahan Karang Sari
4. Pengambilan data dengan cara wawancara yang berkaitan dengan aspek manajemen, pemasaran, dan perencanaan bisnis kedepannya.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) dilakukan empat pengumpulan data, yang meliputi observasi, wawancara, kuisisioner, dan dokumentasi.

a. Observasi

Menurut Marzuki (1993) dalam Purbaningtyas (2013), observasi berarti melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang diselidiki, tanpa mengajukan pertanyaan-pertanyaan.

Tahap observasi yang saya lakukan dalam penelitian adalah mengikuti kegiatan mulai ikan tenggiri, penanganan ikan tenggiri, sampai pengiriman ikan tenggiri ke pabrik.

b. Wawancara

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

Wawancara dilakukan dengan dengan pemilik UD. Arta Mina, yang meliputi:

1. Latar belakang dan sejarah berdirinya UD. Arta Mina
2. Permodalan yang digunakan pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina
3. Harga beli dan harga jual ikan tenggiri di UD. Arta Mina
4. Jumlah tenaga kerja dan upah tenaga kerja di UD. Arta Mina
5. Biaya yang dikeluarkan dalam usaha ikan tenggiri dan penerimaan yang diperoleh
6. Daerah Pemasaran ikan tenggiri
7. Jumlah dan Kualitas ikan tenggiri
8. Sistem manajemen di UD. Arta Mina
9. Faktor penghambat dan pendukung di UD. Arta Mina

c. Kuisisioner

menurut Sugiyono (2008) menyatakan bahwa “Angket atau kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.

Kuisisioner atau angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis kuisisioner atau angket langsung yang tertutup karena responden hanya tinggal memberikan tanda pada salah satu jawaban yang dianggap benar.

d. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang diperoleh dari buku, internet, atau dokumen lain yang menunjang penelitian yang dilakukan sedangkan dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, peneliti dapat mengumpulkan dokumen berupa tulisan, gambar, atau karya – karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2012)

3.5 Analisis Data

Metode deskriptif kualitatif menurut I Made Winartha (2006) yaitu “Metode analisis deskriptif kualitatif yaitu menganalisis, menggambarkan, dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi di lapangan.”

Analisis kuantitatif digunakan dalam meneliti pada suatu populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2011)

Analisis data yang digunakan dalam penelitian untuk menjawab tujuan dari peneliti adalah deskriptif kualitatif yang meliputi aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran. Sedangkan deskriptif kuantitatif meliputi aspek finansial jangka pendek, finansial jangka panjang dan analisis SWOT. Adapun penjelasan dari analisis data yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

1. Analisis Data Untuk Mencapai Tujuan Pertama

Tujuan pertama dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui studi kelayakan bisnis yang dilihat dari segi aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen dan aspek finansial jangka pendek maupun jangka panjang pada usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina. Dari beberapa aspek usaha tersebut akan menggunakan analisis data deskriptif kualitatif,

sedangkan untuk aspek finansial (jangka pendek dan jangka panjang) menggunakan data kuantitatif.

a. Aspek Teknis

Aspek teknis yang akan saya lakukan dalam penelitian adalah meneliti sarana dan prasarana, proses penerimaan ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*), proses penanganan ikan tenggiri, sampai proses pengiriman ikan tenggiri

b. Aspek pemasaran

Aspek pemasaran yang akan saya teliti dalam penelitian pada usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) meliputi permintaan, penetapan harga jual, saluran pemasaran, dan margin pemasaran yang diperoleh, sehingga hal ini dilakukan untuk memperoleh data sebagai acuan dalam penyusunan strategi pengembangan usaha dan saluran pemasaran di UD. Arta Mina, Kelurahan Karang Sari, kabupaten Tuban, Jawa Timur

c. Aspek manajemen

Dalam fungsi manajemen yang pertama yaitu perencanaan, penelitian ini dilakukan untuk meneliti perencanaan pada UD. Arta Mina dalam menjelaskan tujuan yang ingin dicapai dengan menambah produksi untuk kedepannya, ketepatan dalam pengiriman bahan baku, mengatur ketersediaan bahan baku dan bahan tambahan, dan mengetahui perkembangan kedepannya pada UD. Arta Mina.

Dalam fungsi manajemen yang kedua yaitu pengorganisasian, penelitian ini dilakukan untuk melihat pengorganisasian di UD. Arta Mina. Pemilik usaha bertanggung jawab dalam mengatur pengorganisasian di UD. Arta Mina, hal ini dilakukan untuk melihat pengorganisasian dilakukan oleh karyawan UD. Arta Mina dengan baik atau tidak.

Dalam fungsi manajemen yang ketiga adalah pengarahan atau pergerakan, penelitian yang dilakukan dalam pengarahan di UD. Arta Mina untuk melihat apakah karyawan bekerja dengan baik atau tidak sesuai arahan yang dilakukan oleh pemilik usaha, hal ini dilakukan agar memenuhi target pasar.

Dalam fungsi manajemen yang terakhir adalah pengawasan, penelitian yang dilakukan dalam pengawasan di UD. Arta Mina untuk melihat apakah proses dari beberapa aspek berjalan dengan baik mulai dari penerimaan bahan baku sampai pengiriman ke konsumen terkontrol dengan baik atau tidak selain itu, peneliti ingin mengetahui sejauh mana sistem pengawasan terhadap karyawan dan sejauh mana pengawasan dalam pelaksanaan usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina.

d. Aspek finansial

Menurut Riyanto (1995), modal tetap (*fixed capital asset*) adalah modal yang tidak habis dalam satu kali proses produksi atau berangsur – angsur habis turut serta dalam proses produksi. Menurut Riyanto (1995), modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang akan habis dipakai satu kali produksi.

Menurut Riyanto (1995), modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang akan habis dipakai satu kali produksi. Modal kerja lebih fleksibel, jumlah modal kerja mudah diperbesar atau diperkecil, disesuaikan dengan kebutuhannya, susunan modal kerja relatif variabel dan elemen – elemen modal kerja akan berubah – ubah sesuai dengan kebutuhannya.

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan – bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang- barang yang diproduksi perusahaan tersebut (Sadono Sukirno,2009)

1. Analisis Finansial Jangka Pendek

Total *Revenue* merupakan pendapatan kotor usaha yang didefinisikan sebagai nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu. Penerimaan di peroleh dari penjualan produk akhir berupa uang (Primyastanto,2006). Untuk mencari rumus Total Penerimaan Rumus yang digunakan:

$$TR = Q \times Pq$$

Keterangan : TR : Total Revenue (Rp / tahun)

Q : Quantity / jumlah produk (Kg / tahun)

Pq : Harga Jual per unit produk (Rp / Kg)

Menurut Ngamel (2012), analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C) merupakan suatu alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan itu. Kriteria yang digunakan dalam suatu analisis R/C sebagai berikut:

1. Jika nilai R/C > 1 usaha dapat dikatakan layak dan menguntungkan
2. Jika nilai R/C < 1 usaha tersebut dikatakan tidak layak atau tidak menguntungkan
3. Jika nilai R/C = 1 usaha dikatakan impas (tidak untung dan tidak rugi)

Untuk mencari R/C maka rumus yang digunakan adalah

$$R/c = \frac{TR}{TC}$$

Keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap (Primyastanto,2006). Keuntungan usaha ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

Π : keuntungan (Rp / tahun)

TR : Total Revenue (Rp / tahun)

TC: Total Cost (Rp / tahun)

VC : Variabel Cost (Rp / tahun)

FC : Fix Cost (Rp / tahun)

Rentabilitas dalam suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva ataupun modal yang menghasilkan laba tersebut. Maksudnya rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Riyanto,1995). Untuk mencari Rentabilitas dapat menggunakan rumus :

$$\text{Rentabilitas} = \frac{\text{laba}}{\text{modal}} \times 100\%$$

Analisa *Break Event Point* (BEP) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya – biaya variabel, biaya tetap, keuntungan dan volume kegiatan. Dalam perencanaan keuntungan, analisis BEP merupakan profit planning approach yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (cost) dan penghasilan penjualan (revenue) (Riyanto,2005).

a. Atas dasar unit

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

Keterangan : P : Harga Jual per unit (Rp / Kg)

V : Biaya Variabel per unit (Rp / Kg)

FC : Biaya Tetap (Rp / tahun)

b. Atas dasar sales

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

- Keterangan : FC : Biaya Tetap (Rp / tahun)
 VC : Biaya Variabel (Rp / tahun)
 S : Volume penjualan (Rp / tahun)

2. Analisis jangka panjang

a. Net Present Value

Net Present Value adalah menghitung antara nilai sekarang investasi dengan nilai penerimaan kas bersih (operasional maupun terminal cash flow) dimasa yang akan datang. Apabila kas penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar dibanding dengan kas nilai penerimaan sekarang investasi, maka usaha ini dikatakan layak, apabila lebih kecil atau NPV negatif maka proyek tidak menguntungkan (Husnan dan Suwarsono, 2000)

Berikut adalah Perhitungan Rumus NPV :

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

Keterangan

Bt: Manfaat Pada tahun t

Ct: Biaya pada Tahun t

N : umur proyek

I : suku bunga

t : tahun kegiatan bisnis

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

- d. Terima kalau NPV > 0
- e. Tolak kalau NPV < 0
- f. Kemungkinan diterima kalau NPV = 0

NPV > berarti proyek tersebut dapat menciptakan cash flow presentasi jauh lebih besar dibandingkan dengan opportunity cost modal yang di tanamkan.

Apabila NPV = 0, proyek kemungkinan dapat diterima karena cash inflow yang diperoleh sama dengan opportunity cost dari modal yang ditanamkan. Jadi semakin besar nilai NPV nya, maka akan semakin baik proyek tersebut untuk dilanjutkan (Rangkuti, 2006)

b. Internal Rate of Return

Pengertian *Internal Rate of Return* dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari proceeds yang diharapkan akan diterima (PV of Future proceeds) sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal (Pv of capital outlays) (Riyanto, 2010)

Berikut adalah Rumus perhitungan Internal Rate of Return

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

Keterangan :

r : Tingkat bunga yang akan menjadikan PV dari Proceeds sama dengan PV dari capital Outlays

At : Cash Flow untuk Periode t

n : Periode yang terakhir dari cash flow yang diharapkan

c. Profitability Index (PI)

Profitability Index atau *Benefit and Cost Ratio* merupakan metode perhitungan perbandingan antara nilai sekarang penerima kas bersih dimasa datang dengan nilai sekarang investasi. Seperti halnya metode NPV, metode ini perlu menentukan terlebih dahulu tingkat bunga yang akan digunakan (Husnan dan Suwarsono, 2000)

Berikut adalah Rumus yang digunakan adalah

$$NetB/C = \frac{\sum_{t=0}^n N \bar{B}_t (+)}{\sum_{t=0}^n N \bar{B}_t (-)}$$

Indikator :



- d. Net B/C > 1 (satu) berarti proyek (usaha) layak dikerjakan
- e. Net B/C < 1 (satu) berarti proyek tidak layak dikerjakan
- f. Net B/C = 1 (satu) berarti *cash in flow* = *Cash out Flows* (BEP)

d. Payback Period

Payback Period adalah masa pengembalian modal, yang artinya lama periode waktu untuk mengembalikan modal investasi. Cepat atau lambat nya sangat tergantung sifat aliran kas masuk (Sofyan, 2003)

Berikut adalah rumus payback period :

$$\text{Payback period} = \frac{\text{jumlah investasi}}{\text{NPV setiap tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

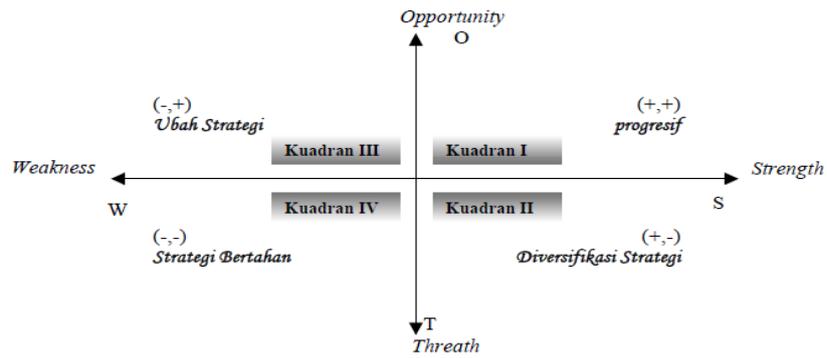
e. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dapat membentuk pimpinan proyek dengan menunjukan bagian- bagian yang peka dalam membutuhkan sebuah pengawasan yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan sehingga dapat menguntungkan perekonomian (Sanusi, 2000).

2. Analisis Data Untuk Mencapai Tujuan Kedua

Tujuan kedua dalam penelitian strategi pengembangan usaha ikan tenggiri dengan analisis SWOT adalah untuk mengetahui dan menentukan strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur dengan analisis SWOT. Penentuan strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina menggunakan analisis data deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif

Menurut Rangkuti (2004) SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal Strengths dan Weakness serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang di hadapi dunia bisnis.



Gambar 4. Diagram Analisis SWOT

Kuadrant I (positif, positif)

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

Kuadrant II (positif, negatif)

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

Kuadrant III (negatif, positif)

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

Kuadran IV (negatif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah dan menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Strategi Bertahan, artinya kondisi internal organisasi berada pada pilihan dilematis. Oleh karenanya organisasi disarankan untuk menggunakan strategi bertahan, mengendalikan kinerja internal agar tidak semakin terperosok. Strategi ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.

Setelah faktor – faktor internal disusun maka tahap selanjutnya adalah pembuatan tabel IFAS disusun untuk merumuskan faktor – faktor strategis internal tersebut dalam kerangka Strength dan Weakness pada suatu perusahaan berikut adalah tahapan – tahapannya.

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1
2. Memberikan nilai bobot masing – masing faktor dengan nilai skala dari 1,0(sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting)
3. Menghitung Rating untuk masing – masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 sampai dengan 1, berdasarkan pengaruh faktor tersebut ke kondisi perusahaan.
4. Kalikan bobot dengan rating untuk memperoleh nilai
5. Selanjutnya, membuat komentar atau catatan kenapa faktor – faktor tersebut dipilih dan bagaimana faktor pembobotannya dihitung

Tabel 4. Skoring Faktor Internal dan Faktor Eksternal

| Faktor – Faktor Internal dan Eksternal | Bobot | Rating | Bobo x Rating |
|--|-------|--------|---------------|
| Kekuatan | | | |

| | | | |
|------------|--|--|--|
| Total Skor | | | |
| Kelemahan | | | |
| Peluang | | | |
| Total Skor | | | |
| Ancaman | | | |
| Total Skor | | | |

Setelah mengumpulkan informasi dengan data kuantitatif, maka tahap selanjutnya adalah mengumpulkan data dengan model kualitatif

4. Analisis Data Untuk Mencapai Tujuan Ketiga

Tujuan ketiga dari penelitian strategi pengembangan usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina adalah mengetahui perencanaan bisnis. Dalam penelitian ini bertujuan mengetahui dan menganalisis perencanaan aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang pada pengembangan usaha ikan tenggiri. Dari tujuan tersebut menggunakan analisis data deskriptif kuantitatif

Di tujuan ini peneliti ingin membandingkan pada data sebelumnya dan kemudian data yang akan digunakan untuk membuat perencanaan pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina. Penilaian Kelayakan yang dapat dihitung pada analisis jangka panjang adalah

1. *Net Present Value*
2. *Net Benefit Cost Ratio*
3. *Internal Rate of Return*
4. *Payback Period*

IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Keadaan Lokasi Penelitian Di Kelurahan Karang Sari

Kabupaten Tuban merupakan kabupaten perbatasan provinsi Jawa Timur dan Jawa Tengah pada daerah utara. Kabupaten Tuban memiliki luas wilayah 1.839,95 Km². Kabupaten Tuban secara administrasi memiliki 20 Kecamatan, 311 Desa, dan 17 kelurahan. Kabupaten Tuban merupakan salah satu kabupaten di Jawa Timur yang memiliki wilayah perairan laut sepanjang 65 km, yang meliputi Kecamatan Palang, Kecamatan Tuban, Kecamatan Jenu, Kecamatan Tambakboyo dan Bancar. Dengan kondisi tersebut, produksi perikanan di Kabupaten Tuban sangat melimpah, melebihi kebutuhan konsumsi ikan oleh masyarakat.

Kelurahan Karang Sari merupakan salah satu kelurahan yang berada di Kecamatan Tuban, Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Kelurahan Karang Sari merupakan salah satu kelurahan di Kecamatan Tuban, yang memiliki potensi perikanan yang cukup tinggi. Kelurahan Karang Sari memiliki luas wilayah 17 Ha, dengan jumlah penduduk 4.056 jiwa. Kondisi geografis kelurahan Karang Sari dilihat pada ketinggian tanah dari permukaan air laut adalah 7 meter, curah hujan di wilayah ini sangat minim sekali. Sedangkan batas – batas wilayah kelurahan Karang Sari adalah sebagai berikut:

- | | |
|-----------------|---|
| Sebelah Utara | : Laut Jawa |
| Sebelah Selatan | : Kelurahan King-king, Kelurahan Sidomulyo, Kelurahan Latsari |
| Sebelah Barat | : Desa Sugiwaras |
| Sebelah Timur | : Kelurahan King-King dan Kelurahan Sidomulyo |

4.2 Keadaan Penduduk Kelurahan Karang Sari

Jumlah penduduk kelurahan karangsari menurut data penduduk berjumlah 4056 orang, yang terdiri dari 2032 penduduk laki-laki, dan 2024 penduduk perempuan. Untuk kepala keluarga sebanyak 1.098 orang.

4.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Usia

Berdasarkan data yang diperoleh jumlah penduduk kelurahan Karang Sari yang paling tinggi adalah pada usia 19 tahun ke atas yaitu sebanyak 2934. Berikut adalah tabel data penduduk berdasarkan usia.

Tabel 5. Data Penduduk Berdasarkan Usia di Kelurahan Karang Sari

| Usia | Jumlah |
|-------------|--------|
| 00-3 tahun | 41 |
| 4-6 tahun | 35 |
| 7-12 tahun | 318 |
| 13-15 tahun | 249 |
| 16-18 tahun | 229 |
| 19 keatas | 2934 |

(sumber: Kantor Kelurahan Karang Sari,2016)

Berdasarkan data yang tersaji dalam tabel 5, tenaga kerja yang bekerja di UD. Arta Mina mulai dari usia 15 tahun hingga 19 tahun keatas.

4.2.2 Keadaan penduduk berdasarkan Tingkat Pendidikan

Keadaan penduduk kelurahan Karang Sari berdasarkan tingkat pendidikan adalah sangat tinggi, walaupun wilayah ini berada dipesisir pantai, namun tingkat pendidikan sangat penting di kelurahan ini..

Berdasarkan pada tabel 6 dibawah ini, bahwa diketahui penduduk yang berkerja pada UD. Arta Mina adalah berpendidikan minimal SMP sampai dengan SMA, di UD. Arta Mina tenaga kerjanya tidak ada yang lulusan sarjana ataupun diploma. Berikut adalah tabel keadaan penduduk Kelurahan Karang Sari berdasarkan tingkat pendidikan

Tabel 6. Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

| No | Pendidikan | Jumlah |
|----|----------------------|-------------|
| 1 | TK | 157 |
| 2 | SD/MI | 1161 |
| 3 | SLTP | 623 |
| 4 | SLTA | 676 |
| 5 | AKADEMIK (D1 / D3) | 52 |
| 6 | SARJANA | 116 |
| | JUMLAH | 2785 |

(Sumber : Kantor Kelurahan Karang Sari, 2016)

4.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Berdasarkan mata pencaharian, penduduk Kelurahan Karang Sari sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai nelayan, yaitu sebanyak 1.092 orang, kemudian disusul dengan pedagang atau wiraswasta dengan jumlah sebanyak 769 orang. Berikut adalah tabel keadaan penduduk kelurahan Karang Sari berdasarkan mata pencaharian

Tabel 7. Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

| NO | Mata Pencaharian | Jumlah |
|----|-----------------------|-------------|
| 1 | Tani | - |
| 2 | Pertukangan | 21 |
| 3 | Nelayan | 1092 |
| 4 | Pedagang / Wiraswasta | 769 |
| 5 | PNS | 39 |
| | Jumlah | 1921 |

(Sumber : Kantor Kelurahan Karang Sari, 2016)

4.2.4 Keadaan Penduduk Berdasarkan Agama

Penduduk Kelurahan Karang Sari mayoritas memeluk agama Islam, karena dari data yang didapat, bahwa angka yang memeluk agama Islam jauh lebih tinggi dari pada penduduk yang memeluk agama lainnya yaitu sebanyak 4006. Karena pemilik dan 5 pegawainya memeluk agama Islam, pemilik UD. Arta Mina selalu memberi waktu kepada tenaga kerjanya untuk melaksanakan ibadah sholat pada

saat jam kerja dan memberi cuti pada hari – hari besar keagamaan. Berikut adalah tabel data penduduk Kelurahan Karang Sari berdasarkan Agama.

Tabel 8. Keadaan Penduduk Berdasarkan Agama

| NO | Agama | Jumlah |
|----|---------------|-------------|
| 1 | Islam | 4006 |
| 2 | Katolik | 23 |
| 3 | Protestan | 29 |
| 4 | Hindu | 7 |
| 5 | Budha | 15 |
| | Jumlah | 4080 |

(Sumber : Kantor Kelurahan Karang Sari, 2016)

4.3. Keadaan Umum Perikanan

Kabupaten Tuban merupakan salah satu wilayah di Jawa Timur yang memiliki potensi sumberdaya perikanan yang tinggi, hal ini didukung karena wilayah Kabupaten Tuban dekat dengan Laut Jawa. Panjang wilayah pantai di kabupaten Tuban adalah 65 Km dengan luas wilayah lautan 22.608 Km². Dimulai dari arah Timur terdapat kecamatan Palang sampai kearah Barat yaitu Kecamatan Bancar. Dari 17 Kelurahan di Kabupaten Tuban, Kelurahan Karang Sari merupakan kelurahan yang mempunyai potensi sumberdaya perikanan yang cukup tinggi di kecamatan Tuban, Hal ini dikarenakan kelurahan karangsari sangat dekat dengan laut jawa, dan sebagian penduduk dari kelurahan karangsari adalah sebagai nelayan. Jumlah produksi hasil tangkap ikan di wilayah kecamatan Tuban adalah 233,58 ton pada tahun 2012 dan 234,52 ton presentasi ini mengalami peningkatan sebesar 40%. Namun di banding dengan kecamatan lainnya Kecamatan Tuban merupakan Kecamatan yang hasil tangkapannya cukup rendah. Berikut adalah tabel perkembangan produksi hasil penangkapan ikan di Laut Kabupaten Tuban berdasarkan Kecamatan Tahun 2012 – 2013

Tabel 9. Perkembangan Produksi Hasil Tangkap Ikan di Laut Kabupaten Tuban berdasarkan Kecamatan Tahun 2012 – 2013

| NO | KECAMATAN | PRODUKSI(TON) | | PENINGKATAN (%) |
|----|------------|-----------------|----------|-----------------|
| | | 2102 | 2013 | |
| 1 | Palang | 4.867,72 | 4.894,53 | 0,55 |
| 2 | Tuban | 233,58 | 234,52 | 0,4 |
| 3 | Jenu | 258,23 | 259,17 | 0,37 |
| 4 | Tambakboyo | 1.081,58 | 1.083,52 | 0,18 |
| 5 | Bancar | 3.126,27 | 3.145,35 | 0,61 |
| | Total | 9.567,38 | 9.617,09 | 2,11 |

(sumber: Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Tuban, 2013 - 2016)

4.4 Karakteristik Responden

4.4.1 Gambaran Umum

Karakteristik tersponden merupakan gambaran umum untuk melihat dan menilai karakteristik responde atau narasumber yang ada di lapang atau tempat penelitian. Responden di dalam penelitian ini adalah pemilik usaha ikan tenggiri UD. Arta Mina yaitu bapak H. Faisol. Responden ini diambil karena beliau adalah pengelola sekalipun pemilik UD. Arta Mina.

Bapak H. Faisol ini merupakan suplier ikan tenggiri dan pemilik UD. Arta Mina, diusianya 64 tahun masih tetap berkerja sebagai suplier ikan tenggiri ke berbagai pabrik dan rumah makan di Jawa Timur, Jawa Tengah.

4.4.2 Sejarah dan Perkembangan Usaha

Diawal tahun 1971, pada saat beliau masih bujang, beliau merupakan karyawan sebuah perusahaan perikanan di Surabaya sampai pada tahun 1986, setelah memiliki bekal dari pengalaman kerjanya beliau memantapkan hasil pengalamannya tersebut di tuban dan kebetulan beliau tinggal di daerah yang penduduknya mayoritas adalah sebagai nelayan. Beliau memantapkan diri untuk keluar dari pekerjaan dan menjadi seorang wirausaha yaitu sebagai suplier ikan tenggiri. Kemudian pada tahun 1986 beliau mendirikan sebuah usaha dengan nama UD. Arta Mina dengan artian dalam bahasa sansekerta Arta adalah uang

dan Mina adalah ikan. Diawal usaha yang bertaraf kemandirian tersebut, beliau tidak berani mengambil karyawan, dalam perkembangannya beliau mengalami pasang surut usaha, hal ini dikarenakan, karena usaha beliau bergantung pada potensi sumberdaya perikanan laut, pasang surut air laut mempengaruhi hasil tangkapan para nelayan untuk di jual ke pak H. Faisol.

Dengan keuletan beliau, sekarang UD. Arta mina sudah dikenal di berbagai daerah, sekarang UD. Arta mina memiliki pabrik tetap yang mampu menampung hasil Ikan ikan tenggiri yang dikirim oleh UD. Arta Mina, selain pabrik, UD. Arta Mina mampu memasuki pengiriman ke home industri di jogja, kalimantan, dan surabaya., pada tahun 2005 usaha beliau mulai masuk ke berbagai wilayah pabrik di jawa timur.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Aspek Teknis Usaha Ikan Tenggiri

Menurut Husnan dan Suwarsono (1994) dalam Primyastanto (2011) aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun, aspek – aspek teknis tersebut meliputi ketersediaan bahan mentah, letak pasar yang dituju, tenaga listrik, ketersediaan air, supply tenaga kerja dan fasilitas – fasilitas lain yang terkait.

Aspek teknis di UD. Arta Mina ini sangat kompleks, dari penerimaan bahan baku, ketersediaan bahan baku, dan letak pasar yang dituju sangat tertata sesuai dengan tujuan, lokasi UD. Arta Mina juga sangat mendukung dalam menjalankan usaha ikan tenggiri dan pengelolaan tenaga kerja sangat baik, dengan fasilitas – fasilitas yang mendukung, dan bisa dikatakan UD. Arta Mina dalam menjalankan aspek teknis dilakukan secara prosedur dan terperinci.

5.1.1 Sarana Usaha Ikan Tenggiri

Sarana adalah segala jenis peralatan, perlengkapan kerja dan fasilitas yang berfungsi sebagai alat utama atau pembantu dalam pelaksanaan pekerjaan, dan juga dalam rangka kepentingan yang sedang berhubungan dengan organisasi kerja (Moenir, 1992)

Sarana yang ada di UD. Arta Mina dalam menunjang kegiatan produksi meliputi:

1. Gudang

Gudang merupakan fasilitas utama di UD. Arta Mina dalam menjalankan usaha ikan Tenggiri segar, Gudang atau tempat pembokaran ikan pada saat ikan datang sampai tahap pengiriman ini berukuran 6 x 18 meter, terdapat kamar mandi

2. Di gudang UD. Arta Mina ini lah proses produksi berlangsung, mulai dari proses

penerimaan bahan baku, pembongkaran bahan baku, sampai ke proses dimana ikan tenggiri segar siap untuk dikirim.

2. Peralatan

Peralatan merupakan hal yang dibutuhkan pada saat melakukan usaha tenggiri. Tabel peralatan yang digunakan oleh bapak H. Faisol dalam menjalankan usaha ikan tenggiri adalah sebagai berikut:

Tabel 10. Peralatan yang digunakan dalam menjalankan usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina

| No | Alat | Fungsi |
|----|-------------------|---|
| 1 | Timbangan Kodok | untuk mengetahui bobot ikan skala kecil |
| 2 | Timbangan Dacin | untuk mengetahui bobot ikan dalam skala besar |
| 3 | Bak plastik besar | sebagai wadah tampung saat ikan tenggiri datang |
| 4 | Box Sterofom | sebagai wadah ikan tenggiri saat melakukan pengiriman eksportir dan pengiriman ke home industri |
| 5 | Keranjang | sebagai wadah ikan tenggiri pada saat ikan dicuci |
| 6 | Meja Proses | sebagai tempat untuk memisahkan size |
| 7 | Alat Tulis Kantor | membantu dalam aspek finansial |
| 8 | Box Fiber | sebagai tempat untuk menyimpan ikan tenggiri |
| 9 | Penggilingan Es | untuk menggiling es batu menjadi es curah |

sumber : UD. Arta Mina, 2016

5.1.2 Prasarana Usaha Ikan Tenggiri

Prasarana merupakan sarana penunjang yang tidak bergerak dalam melakukan usaha ikan tenggiri diantaranya adalah akses jalan, sumber air, sumber listrik dan komunikasi. Berikut adalah prasarana usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina.

1. Akses Jalan

Akses jalan di UD. Arta Mina cukup strategis karena berada di pinggir jalan raya besar pantura, akses jalan merupakan hal penting untuk mempermudah akses dalam menjalankan usaha. Karena dengan akses jalan yang baik dan mudah dijangkau maka proses usaha akan berjalan lancar dan hubungan antara pemilik usaha dan nelayan akan berjalan dengan baik.

2. Sumber Air

Sumber air merupakan prasarana yang sangat penting, karena tanpa adanya air, maka usaha tidak dapat dijalankan, sumber air di UD. Arta Mina berasal dari PDAM.

3. Sumber Listrik

Listrik juga merupakan faktor yang sangat penting yang digunakan dalam penerangan, dan beberapa alat yang menggunakan listrik, usaha ikan tenggiri ini memiliki suply listrik yang cukup baik.

4. Alat komunikasi

Alat komunikasi yang digunakan dalam proses menjalankan usaha ikan tenggiri adalah handphone, karena dengan handphone sangat mempermudah hubungan kerjasama antara suplier dengan pabrik, suplier dengan konsumen, dan suplier dengan para nelayan.

5.1.3 Proses Produksi

1. Penerimaan Bahan Baku

Penerimaan bahan baku ikan tenggiri diperoleh dari para nelayan, dari hasil tangkapan nelayan kemudian di jual ke H. Faisol dengan harga dan ukuran yang sudah disetujui oleh kedua belah pihak, selain dari nelayan, H. Faisol juga membeli ikan tenggiri dari pelabuhan di daerah brondong, beliau membeli ikan tenggiri di pelabuhan dalam bentuk frozen dan di kardus, sebelum membeli beliau dan pihak pedagang kecil melakukan sebuah perjanjian via telepon, perjanjian tersebut meliputi ukuran dan harga yang telah ditentukan dan disepakati, setelah kedua belah pihak menyepakati maka ikan tenggiri keadaan frozen tersebut siap dikirim ke UD. Arta Mina,

2. Pembongkaran Bahan Baku

Kegiatan pembongkaran bahan baku dilakukan di UD. Arta Mina, alur dari pembongkaran ikan tenggiri adalah dimulai dari bahan baku diturunkan dari mobil pick up atau truck kemudian bahan baku diterima oleh H. Faisol dan melakukan pengecekan apakah bahan baku sesuai dengan perjanjian awal, kemudian setelah melakukan pengecekan mulai ikan tenggiri tersebut dibongkar dan mengalami penanganan untuk menjaga kesegaran ikan tenggiri tersebut, mulai dari penimbangan, kemudian penotolan harga ikan tenggiri dengan pedagang kecil, setelah ditimbang ikan tenggiri mulai di pisahkan size nya.

3. Pencucian Bahan Baku

Setelah mengalami proses penerimaan, kemudian pembongkaran bahan baku ikan tenggiri segar, tahapan proses selanjutnya adalah pencucian ikan tenggiri, di pencucian ini, ikan tenggiri dicuci dengan air es untuk menjaga kesegaran ikan tenggiri tersebut, dan ikan tenggiri kembali di pisahkan sesuai size nya, pencucian pertama memakai air normal tanpa es, dan pencucian selanjutnya memakai air es.

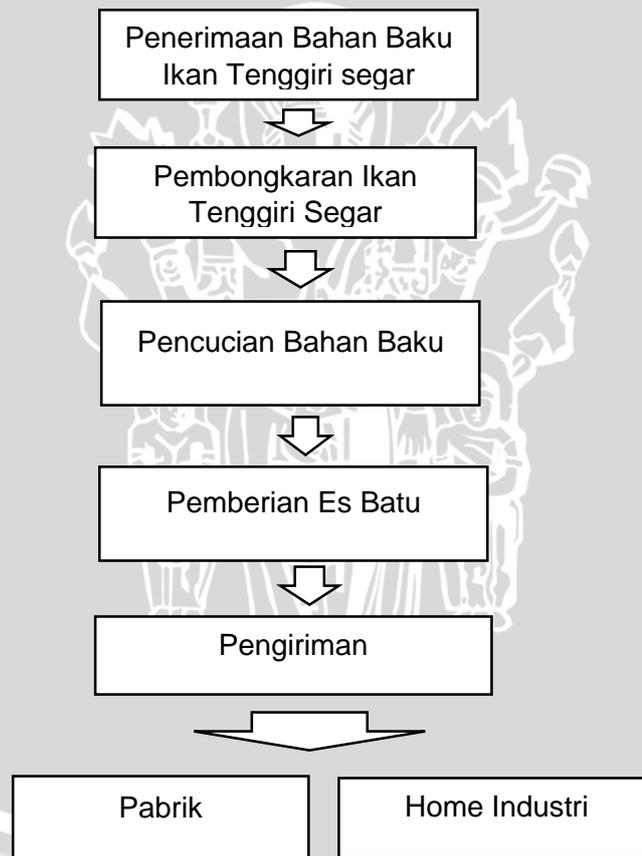
4. Pemberian Es Batu

Untuk pemberian es batu, pak H. Faisol belum bisa memproduksi es batu sendiri, UD. Arta Mina hanya memiliki alat penggilingan es, dimana alat tersebut akan mempermudah dalam penghancuran es yang semula dalam bentuk balok menjadi curahan es. Pemberian es pada ikan tenggiri disesuaikan dengan jumlah ikan tenggiri, misal jika ikan tenggiri yang siap dikirim adalah 1 ton ikan tenggiri maka es batu yang dibutuhkan sekitar 10 balok es, dengan penyusunan es batu yaitu, disiapkan sebuah box fiber, dimana box fiber berfungsi untuk menjaga frekuensi suhu agar ikan tetap segar dan menjaga kestabilan es batu, dasar dari box fiber diberi es batu kemudian diletakan ikan tenggiri yang sudah dicuci yang sudah siap dikirimkan, kemudian di berilah es curah lagi, agar ikan tenggiri tetap

segar dengan menjaga kestabilan suhu tersebut. Setelah ikan disimpan di box fiber, maka proses selanjutnya adalah pengiriman ikan tenggiri segar.

5. Pengiriman

Setelah selesai pengepakan menggunakan box fiber, box fiber tersebut segera dinaikan di atas truck atau pick up, pengiriman ikan tenggiri segar dikirim setiap hari ke pasar yang dituju yaitu pabrik ataupun home industri. Untuk pengiriman dalam skala kecil, H. Faisol menggunakan box steroform sebagai wadah ikan tenggiri dalam proses pengiriman. Dan ikan tenggiri segar siap dikirim sesuai dengan pasar yang dituju.



Gambar 5. Diagram Alur Proses Produksi

5.2 Aspek Pemasaran Usaha Ikan Tenggiri

Pengertian pemasaran menurut Kotler (2000), adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan

mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain”.

Aspek pemasaran usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina meliputi permintaan, penetapan harga, saluran pemasaran, dan margin pemasaran.

5.2.1 Permintaan

Permintaan adalah sejumlah produk barang atau jasa yang merupakan barang – barang ekonomi yang akan dibeli konsumen dengan harga tertentu dalam suatu waktu atau periode tertentu dan jumlah tertentu. Demand seperti ini lebih tepat disebut sebagai permintaan pasar (market demand), dimana tersedia barang tertentu dengan harga tertentu pula (Oka A. Yoeti, 2008).

Permintaan ikan tenggiri dari tahun ke tahun sangat meningkat, hal ini dapat dibuktikan bahwa UD. Arta Mina mengalami peningkatan pada saat pengiriman ke konsumen atau saat memasok ikan tenggiri ke pabrik. Pada tahun 2013 permintaan ikan tenggiri segar dalam setahun mencapai 44.265 kg/tahun, Pada tahun 2014 permintaan ikan tenggiri segar dalam setahun mencapai 45.632kg/tahun, pada tahun 2015 permintaan ikan tenggiri segar dalam setahun mencapai 47.897kg/tahun, dan untuk tahun 2016 permintaan ikan tenggiri segar mencapai 68.789 kg/tahun.

5.2.2 Penetapan Harga

Penentuan harga memiliki prinsip dalam menitikberatkan pada kemauan pembeli terhadap harga yang telah ditentukan dengan jumlah yang cukup untuk menutup biaya – biaya yang sudah dikeluarkan sekaligus presentasi laba yang diinginkan (Fuad, 2000).

Penetapan harga yang di tetapkan oleh UD. Arta mina berdasarkan harga bahan baku ikan tenggiri segar yang H. Faisol beli ke nelayan maupun ke pengepul yaitu sebesar Rp. 70.000/kg. kemudian setelah mengetahui harga bahan baku, maka UD. Arta Mina segera menghubungi pihak pabrik dan konsumen lainnya

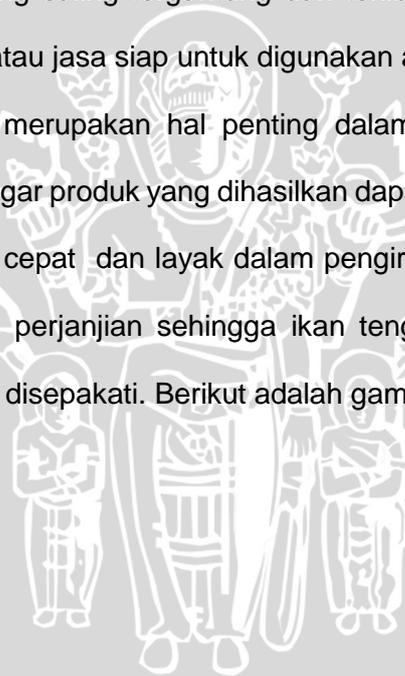
untuk melakukan tawar menawar, dan Harga jual ikan tenggiri ke pabrik dan home industri sebesar Rp. 90.000/Kg

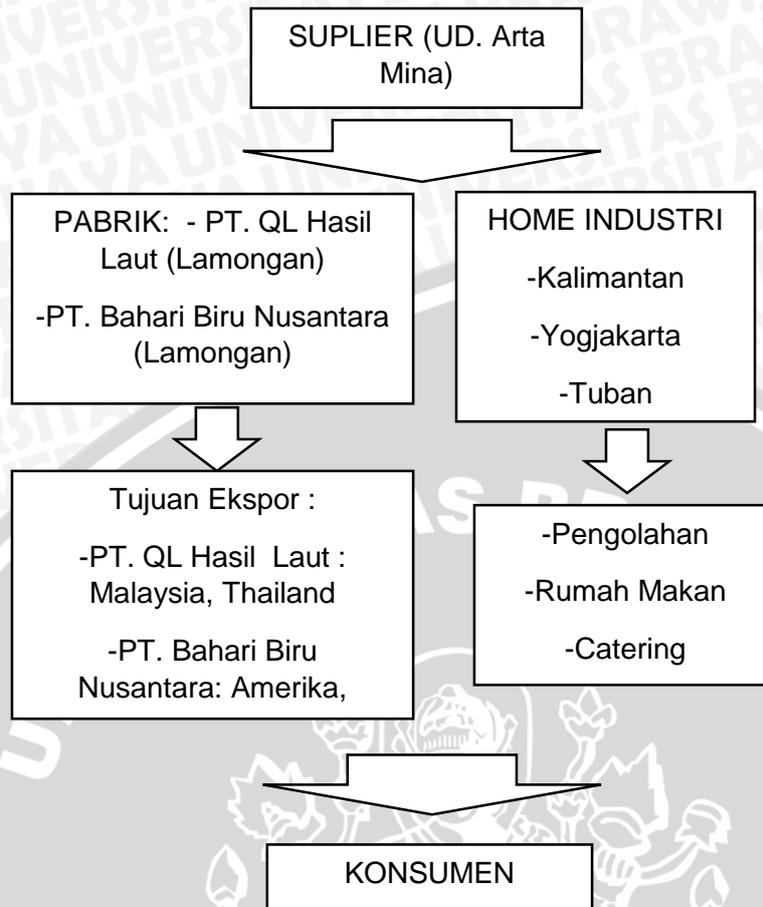
Sistem pembayaran yang dilakukan adalah dalam bentuk tunai dan cek, dimana pembeli membayar langsung dengan uang tunai. Dan apabila uang hasil penjualan dalam skala besar maka pembeli membayar dalam bentuk cek. Sehingga mempermudah sistem pembayaran dan mempermudah dalam menjalankan usaha.

5.2.3 Saluran Pemasaran

Philip Kotler (1997) mengemukakan bahwa "Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi.

Saluran pemasaran merupakan hal penting dalam menjalankan sebuah usaha hal ini dikarenakan agar produk yang dihasilkan dapat terdistribusi ke pabrik dan home industri dengan cepat dan layak dalam pengiriman. Sebelum tenggiri dikirim, semua sudah ada perjanjian sehingga ikan tenggiri segar bisa dikirim sesuai tanggal yang sudah disepakati. Berikut adalah gambar saluran pemasaran UD. Arta Mina.





Gambar 6. Saluran Pemasaran

5.2.4 Margin Pemasaran

Margin Pemasaran adalah perbedaan besarnya harga pembelian ditingkat produsen dengan harga ditingkat konsumen akhir. Margin pemasaran terdiri dari komponen - komponen biaya pemasaran dan laba yang diterima oleh pedagang, oleh karena itu besarnya margin bukan hanya disebabkan oleh laba yang diambil pedagang tetapi juga besarnya biaya yang dikeluarkan oleh pedagang (Hanafiah dan Saefudin, 1986).

Ud. Arta Mina membeli bahan baku ikan tenggiri segar dari nelayan sebesar Rp. 70.000,00, kemudian dijual lagi ke konsumen dengan harga Rp.90.000,00, sehingga spread pemasarannya adalah Rp 20.000,00 konsumen memproduksi ikan tenggiri tersebut dan dijadikan sebagai bahan olahan sesuai kebutuhan, misal dicatering Mahkota Tuban ikan tenggiri segar diolah sebagai ikan tenggiri saos

asam manis dengan harga sebesar Rp. 120.000,00/kg, maka spread pemasarannya sebesar Rp 30.000,00. Maka Total Margin adalah Rp 50.000,00

5.3 Aspek Manajemen Usaha Ikan Tenggiri

Menurut Handoko (1984) dalam Primyastanto (2005) manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha – usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya – sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Aspek manajemen merupakan aspek penting dalam menjalankan suatu usaha. Karena aspek manajemen merupakan aspek yang membantu untuk mengetahui segala sesuatu yang di perlukan dalam suatu usaha untuk mengembangkan ataupun memajukan usaha tersebut. Aspek manajemen di UD. Arta Mina meliputi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengontrolan.

5.3.1 Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan adalah suatu proses kerja yang terus menerus yang meliputi suatu pengambilan keputusan yang bersifat pokok dan penting yang akan dilaksanakan secara sistematis, melalui perkira – kiraan dengan menggunakan segala pengetahuan yang ada tentang masa depan, mengorganisir secara sistematis segala upaya yang dipandang perlu untuk melaksanakan segala keputusan yang telah ditetapkan (Hendrayanti, 2008).

Pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina didapat sebuah perencanaan berdasarkan pengalaman bapak H. Faisol selama berkerja di pabrik perikanan dan kemudian beliau memutuskan untuk berwirusaha sampai saat ini beliau memiliki banyak pengalaman dalam menjalankan usaha nya ini. Untuk UD. Arta Mina, perencanaan yang dilakukan adalah lebih berhati – hati dalam mengembangkan usaha ikan tenggiri kedepannya, meningkatkan mutu dan kualitas ikan tenggiri segar agar banyak diminati konsumen, meningkatkan produksi ikan tenggiri segar agar permintaan konsumen dapat terpenuhi.

5.3.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian adalah suatu langkah dimana untuk menetapkan, menggolongkan, dan mengatur berbagai macam kegiatan, penetapan tugas-tugas dan wewenang seseorang, pendelegasian wewenang dalam rangka pencapaian tujuan (Hendrayanti, 2008)

Pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina, pengorganisasian dilakukan setelah melakukan sebuah penyusunan rencana kemudian menyusun organisasi dalam menjalankan suatu usaha ikan tenggiri tersebut. Dalam usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina di Kelurahan Karang Sari organisasinya dilakukan tidak teratur, pemilik usaha bapak H. Faisol mengelola semua bidang dari manajemen hingga ke pemasaran, walaupun beliau mempunyai 5 tenaga kerja, namun 4 tenaga kerja tersebut hanya berkerja selama proses produksi sampai barang siap kirim, sedangkan 1 orang pekerja yaitu Pak Anang membantu bapak H. Faisol dalam membantu tugas administrasi.

5.3.3 Pergerakan (*Actuating*)

Pergerakan adalah proses memberikan bimbingan kepada staff agar mampu bekerja secara optimal dalam melakukan tugas-tugasnya sesuai dengan keterampilan yang mereka miliki (*Quality of care*) dengan dukungan sumber daya yang tersedia. Kejelasan komunikasi, pengembangan motivasi yang efektif dan penerapan kepemimpinan yang efektif akan sangat membantu kesuksesan pelaksanaan fungsi manajemen ini (Hendrayanti, 2008)

Pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina di Kelurahan Karang Sari, bapak H. Faisol melakukan pendekatan terhadap karyawan – karyawan nya dengan berkomunikasi baik, tidak hanya karyawan, beliau juga mampu berkomunikasi baik dengan para nelayan, dan konsumen. Pergerakan berfungsi untuk memberikan dampak positif terhadap usaha. Selain berkomunikasi baik, Pak Haji Faisol sering meberikan hadiah kepada para pekerja yang mampu bekerja dengan baik.

5.3.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan adalah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas, apakah sesuai rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan maka akan segera dikendalikan (Primyastanto dan Istikharoh, 2006)

Pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina di Kelurahan Karangsari, pengawasan dari aspek manajemen sampai aspek pemasaran selalu dikontrol oleh pemilik usaha. Mulai dari pengecekan bahan baku pada saat penerimaan, pembongkaran, sampai ikan tenggiri segar siap dikirim ke pasar tujuan, semua dilakukan sendiri oleh bapak H. Faisol, beliau selalu mengawasi kinerja para karyawannya yang kemudian akan dievaluasi.

5.4 Aspek Finansial Usaha Ikan Tenggiri

Aspek Finansial dalam mengetahui kelayakan usaha dibutuhkan sebuah analisis finansial jangka pendek dan jangka panjang, pada jangka pendek dalam usaha ikan tenggiri ini perhitungan dana selama setahun, hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak untuk dikembangkan atau tidak layak dikembangkan. Aspek finansial jangka pendek dalam usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina mencakup permodalan, biaya produksi, penerimaan, *Revenue Cost Ratio* (R/C ratio), keuntungan, Rentabilitas, dan *Break Event Point* (BEP)

5.4.1 Aspek Finansial Jangka Pendek

a. Permodalan

Modal yang menunjukkan bentuknya ialah modal aktif sedangkan modal yang menunjukkan pada bentuknya adalah modal pasif. Modal dapat diartikan sebagai kolektifitas dari barang – barang modal yang terdapat pada neraca sebelah debit (Riyanto, 1995 *dalam* Primyastanto, 2006). Berikut adalah modal – modal yang di dapat pada Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina.

1. Modal Tetap

Menurut Riyanto (1995), modal tetap (*fixed capital asset*) adalah modal yang tidak habis dalam satu kali proses produksi atau berangsur – angsur habis turut serta dalam proses produksi.

Modal tetap yang diperoleh pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina adalah sebesar Rp. 334.002.000,- yang meliputi, gudang, transportasi, keranjang, box fiber, dll. Adapun rincian pada modal tetap dapat dilihat pada Lampiran 2.

2. Modal Lancar

Modal Lancar yang diperoleh dari usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina adalah sebesar Rp. 3.906.427.336,- yang meliputi pajak bumi dan bangunan, gaji tenaga kerja tetap, pembelian bahan baku, pembelian bahan pembantu, tagihan listrik dan tagihan PDAM. Adapun rincian tentang modal lancar pada Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina, dapat dilihat pada Lampiran 3.

3. Modal Kerja

Modal Kerja yang diperoleh dari usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina adalah sebesar Rp. 3.963.813.336,- yang meliputi biaya penyusutan, pajak bumi dan bangunan, gaji tenaga kerja tetap, pembelian bahan baku, pembelian bahan pembantu, tagihan listrik dan tagihan PDAM. Adapun rincian tentang modal lancar pada Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina, dapat dilihat pada Lampiran 4.

b. Biaya Produksi

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut (Sadono Sukirno, 2009)

1. Biaya Tetap

Biaya Tetap yang digunakan dalam usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina selama setahun adalah sebesar Rp.117.401.000,- yang meliputi biaya penyusutan, pajak bumi dan bangunan dan gaji tenaga kerja tetap. Adapun rincian biaya tetap pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dapat dilihat pada Lampiran 5.

2. Biaya Tidak Tetap

Biaya tidak tetap yang digunakan dalam usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina selama setahun adalah sebesar Rp. 3.906.427.336,- yang meliputi meliputi pajak bumi dan bangunan, gaji tenaga kerja tetap, pembelian bahan baku, pembelian bahan pembantu, tagihan listrik dan tagihan PDAM. Adapun rincian biaya tidak tetap pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dapat dilihat pada Lampiran 6.

3. Penerimaan

Total *Revenue* merupakan pendapatan kotor usaha yang didefinisikan sebagai nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu. Penerimaan diperoleh dari penjualan produk akhir yang berupa uang (Primyastanto, 2006).

Total Penerimaan yang diperoleh pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dalam waktu setahun adalah sebesar Rp 4.940.550.000,- yang meliputi produk ikan tenggiri besar dengan jumlah 54.895 kg dengan penerimaan Rp. 4.940.550.000,- Adapun rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 7.

4. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Menurut Ngamel (2012), analisis *Revenue Cost Ratio (R/C)* merupakan suatu alat analisi untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan itu. Kriteria yang digunakan dalam suatu analisis R/C sebagai berikut:

1. Jika nilai $R/C > 1$ usaha dapat dikatakan layak dan menguntungkan

2. Jika nilai $R/C < 1$ usaha tersebut dikatakan tidak layak atau tidak menguntungkan
3. Jika nilai $R/C = 1$ usaha dikatakan impas (tidak untung dan tidak rugi)

Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) yang didapat pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dalam setahun adalah sebesar 1,2. Berdasarkan hasil yang saya dapat, dapat dikatakan bahwa usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dikatakan layak dan menguntungkan, hal ini dikarenakan R/C Ratio yang didapat lebih dari 1. Adapun rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 8.

5. *Break Event Point*

Break Event Point (BEP) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya – biaya variabel, biaya tetap, keuntungan dan volume kegiatan. Dalam perencanaan keuntungan, analisis BEP merupakan *profit planning approach* yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*) (Riyanto,2005).

Break Event Point (BEP) pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina diperoleh hasil sebagai berikut BEP sales sebesar Rp.559.052.380,-. Sehingga BEP unit sebesar 3344 kg/tahun. Adapun rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 8.

6. Keuntungan

Keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap (Primyastanto,2006).

Keuntungan yang diperoleh pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dalam waktu setahun sebesar Rp.916.721,664,- yang diperoleh dari total penerimaan sebesar Rp.4.940.550.000,- dikurangi dengan total cost sebesar Rp 4.023.828.336,-. Adapun rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 8.

7. Rentabilitas

Rentabilitas dalam suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva ataupun modal yang menghasilkan laba tersebut. Maksudnya rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Riyanto,1995).

Rentabilitas yang didapat pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dalam waktu setahun adalah sebesar 23%. Untuk mendapatkan nilai rentabilitas dapat diperoleh dari jumlah keuntungan dibagi dengan modal kerja dikalikan 100 %. Adapun rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 8.

5.4.2 Aspek Finansiiil Jangka Panjang

Analisis finansiiil jangka panjang yang digunakan pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina untuk melakukan perencanaan 10 tahun kedepan meliputi penambahan investasi (Re – Investasi), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Net Benefit Cost Ratio (B/C Ratio), Payback Period (PP) dan analisis sensitivitas

a. Penambahan Investasi (Re – investasi)

Penambahan investasi pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol selama 10 tahun sebesar Rp. 651.787.900,- waktu sampai 10 tahun kedepan dimulai dari tahun 2017 sampai tahun 2026 menggunakan kenaikan peralatan 1% tiap tahun. Adapun Rinciannya dapat dilihat pada lampiran 9.

b. Net Present Value (NPV)

Net Present Value adalah menghitung antara nilai sekarang investasi dengan nilai penerimaan kas bersih (operasional maupun terminal cash flow) dimasa yang akan datang. Apabila kas penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar dibanding dengan kas nilai penerimaan sekarang investasi,

maka usaha ini dikatakan layak, apabila lebih kecil atau NPV negatif maka proyek tidak menguntungkan (Husnan dan Suwarsono, 2000).

Analisis *Net Present Value* yang digunakan pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina adalah untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha tersebut pada jangka waktu 10 tahun kedepan. Nilai NPV didapatkan sebesar Rp. 8.827.196.949,-, usaha ikan tenggiri milik bapak H. Faisol ini dikatakan layak, karena hasil yang diperoleh pada nilai NPV lebih dari 0. Adapun rincian dapat dikatakan pada keadaan normal pada lampiran 10.

c. *Internal Rate of Return (IRR)*

Pengertian *Internal Rate of Return* dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari proceeds yang diharapkan akan diterima (PV of Future proceeds) sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal (Pv of capital outlays) (Riyanto, 2010).

Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol dengan menggunakan analisis IRR diperoleh hasil sebesar 302%. Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina ini dapat dikatakan layak karena hasil yang diperoleh melebihi nilai suku bunga yang didapatkan yaitu 6,75%. Adapun rincian yang didapat dalam keadaan normal dapat dilihat pada lampiran 10.

d. *Net Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)*

Benefit and Cost Ratio merupakan metode perhitungan perbandingan antara nilai sekarang penerima kas bersih dimasa datang dengan nilai sekarang investasi. Seperti halnya metode NPV, metode ini perlu menentukan terlebih dahulu tingkat bunga yang akan digunakan (Husnan dan Suwarsono, 2000)

Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol dengan menggunakan analisis *Net Benefit Cost Ratio* diperoleh hasil sebesar 27,80. Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dapat dikatakan layak, karena nilai Net B/C

ratio yang diperoleh lebih dari 1. Adapun rincian yang didapat pada keadaan normal dilihat pada lampiran 10.

e. **Payback Period (PP)**

Payback Period adalah masa pengembalian modal, yang artinya lama periode waktu untuk mengembalikan modal investasi. Cepat atau lambatnya sangat tergantung sifat aliran kas masuk (Sofyan, 2003)

Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol menggunakan analisis *Payback Period* diperoleh hasil sebesar 0,34 tahun. Dapat diketahui bahwa waktu yang dibutuhkan dalam mengembalikan modal pada usaha ikan tenggiri ini yaitu 0,34 tahun. Adapun rincian yang didapat pada keadaan normal dilihat pada lampiran 10.

f. **Analisis Sensitivitas**

Analisis sensitivitas dapat membentuk pimpinan proyek dengan menunjukkan bagian-bagian yang peka dalam membutuhkan sebuah pengawasan yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan sehingga dapat menguntungkan perekonomian (Sanusi, 2000).

Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol menggunakan analisis sensitivitas, hal ini digunakan dalam mengasumsikan biaya dan *benefit* dengan kombinasi antara keadaan naik dan turun, hal ini didapatkan agar dapat mengetahui yang terjadi kedepannya. Dibawah ini analisis sensitivitas pada usaha ikan tenggiri :

1. **Asumsi Biaya Naik 19% dan Benefit turun 10%**

Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 19 % dan Benefit turun 10% dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 11. Asumsi Biaya Naik 19% dan Benefit Turun 10%

| | | | |
|---------------------|---|----------------|-------------|
| Sensitivitas | Biaya naik 19% dan Benefit turun 10% | NPV | -34.601.596 |
| | | Net B/C | 0,89 |
| | | IRR | 6% |
| | | PP | 4,35 |

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 19% dan benefit turun 10%, diperoleh hasil NPV yang bernilai negatif yaitu -34.601.596 sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,89 dan nilai IRR 6%. PP yang diperoleh adalah 4,35 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan tenggiri pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dengan asumsi biaya naik 19% dan benefit turun 10% dapat dilihat pada lampiran 11.

2. Asumsi Biaya Naik 22% dan Benefit Turun 8%

Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 22 % dan Benefit turun 8% dapat dilihat pada tabel 12.

Tabel 12. Asumsi Biaya Naik 22% dan Benefit Turun 8%

| | | | |
|---------------------|--|----------------|--------------|
| Sensitivitas | Biaya naik 22% dan Benefit turun 8% | NPV | -177.445.731 |
| | | Net B/C | 0,46 |
| | | IRR | 4% |
| | | PP | 5,92 |

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 22% dan benefit turun 8%, diperoleh hasil NPV yang bernilai negatif yaitu -177.445.731, sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,46 dan nilai IRR 4%. PP yang diperoleh adalah 5,92 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan tenggiri pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian

perhitungan sensitivitas dengan asumsi biaya naik 22% dan benefit turun 8% dapat dilihat pada lampiran 12.

3. Asumsi Biaya Naik 21,5%

Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 21,5% dapat dilihat pada tabel 13.

Tabel 13. Asumsi Biaya Naik 21,5%

| | | | |
|---------------------|-----------------------|----------------|-------------|
| Sensitivitas | Biaya naik 27% | NPV | -36.621.919 |
| | | Net B/C | 0,89 |
| | | IRR | 6% |
| | | PP | 4,37 |

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 21,5%, diperoleh hasil NPV yang bernilai positif yaitu -36.621.919 sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,89 dan nilai IRR 6 %. PP yang diperoleh adalah 4,37 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan tenggiri pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dengan asumsi biaya naik 21,5% dapat dilihat pada lampiran 13.

4. Asumsi Benefit Turun 8,5%

Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya turun 8,5% dapat dilihat pada tabel 14.

Tabel 14. Asumsi Biaya Benefit Turun 8,5%

| | | | |
|---------------------|-------------------------|----------------|--------------|
| Sensitivitas | Biaya Turun 8,5% | NPV | -352.970.415 |
| | | Net B/C | 0,82 |
| | | IRR | 2% |
| | | PP | 10,65 |

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya benefit turun 8,5%, diperoleh hasil NPV yang bernilai positif yaitu -352.970.415 sehingga

dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,82 dan nilai IRR 2%. PP yang diperoleh adalah 10,65 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan tenggiri pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dengan benefit turun 8,5% dapat dilihat pada lampiran 14

5.5 Analisis SWOT Pengembangan Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis dalam merumuskan satu strategi perusahaan sehingga analisis ini berguna untuk pertimbangan dalam merencanakan dan mengembangkan suatu usaha (Rangkuti, 2000)

Faktor internal dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol, dari kekuatan dan kelemahan ini berguna dalam merencanakan dan mengembangkan usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina.

5.5.1 Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang meliputi kekuatan dan kelemahan dalam suatu pengembangan usaha. Dan faktor ini dapat digunakan dalam penentuan strategi pengembangan usaha.

a. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan yang dimiliki pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina adalah sebagai berikut:

1. Hubungan yang baik antara pemilik dengan tenaga kerjanya

Kerjasama merupakan hubungan yang baik dalam membangun ataupun menjalankan suatu pekerjaan. Dalam usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina, pemilik usaha selalu menjaga hubungan baik dengan para pekerjanya. Hubungan pemilik usaha dan pekerjanya dijalin secara kekeluargaan. Pemilik usaha UD. Arta Mina selalu menjaga kepercayaan antar tenaga kerjanya dalam

menjalankan tugas masing-masing, namun tidak mengkhianati pengawasan terhadap bagian – bagiannya.

2. Mengandalkan modal sendiri

Pemilik UD. Arta Mina ini berusaha untuk dapat memasuki pasar dengan modal sendiri tanpa adanya pinjaman dari Bank. Hal ini membuat pengusaha mudah untuk melakukan kegiatan produksi karena persediaan yang cukup untuk membeli bahan baku dan kegiatan produksinya.

3. Hubungan yang baik antara pemilik usaha dengan nelayan

Hubungan yang baik dengan nelayan merupakan faktor kekuatan terpenting dalam menjalankan usaha ikan tenggiri ini, karena bahan baku didapat dari para nelayan, tanpa adanya hubungan baik dengan para nelayan, ketersediaan bahan baku akan sulit dicari, sehingga akan mempengaruhi usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina

4. Pengalaman dan Ilmu dari pemilik usaha.

Pengalaman dan ilmu dalam menjalankan usaha sangatlah penting untuk mengembangkan usaha. Pak H. Faisol selaku pemilik usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina memiliki banyak pengalaman yang cukup lama dan baik. Pak H. Faisol pernah merasakan jatuh bangun dalam menjalankan dan mengembangkan usaha ikan tenggiri miliknya. Pada tahun 1986 beliau memulai usaha ikan tenggiri, pada tahun 1993 usaha ikan tenggiri ini mulai jatuh, hal ini dikarenakan bahan baku ikan tenggiri susah didapat, namun pada tahun 1994 usaha ini mulai bangkit lagi karena bahan baku sudah mudah didapat, pada tahun 2005 sampai sekarang usaha ikan tenggiri sudah bisa mencapai pengiriman ke berbagai wilayah pabrik yang ada di Jawa Timur dan Jawa Tengah.

5. Usaha layak secara finansial

Usaha secara finansial jika dilihat dari perhitungan jangka pendek atau operasional usaha ini memiliki rentabilitas 23 % dan R/C ratio 1,2, sehingga dapat

disimpulkan bahwa usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina layak dan menguntungkan

6. Memiliki legalitas hukum

Dari aspek hukum, UD. Arta Mina telah memiliki izin usaha yaitu SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), yang mana dengan adanya SIUP ini digunakan UD. Arta Mina sebagai alat pengesahan yang diberikan oleh pemerintah, sehingga dapat mempelancar berjalannya kegiatan usaha untuk mencegah terjadinya masalah perizinan, dengan adanya SIUP ini UD. Arta Mina dapat mempelancara perdagangan ekspor dan impor, selain itu SIUP ini sebagai syarat untuk mengikuti kegiatan lelang yang diselenggarakan oleh pemerintah.

7. Hubungan yang baik antara pemilik dengan konsumen

Hubungan yang baik dengan konsumen merupakan suatu tantangan yang sulit dalam menjalankan suatu usaha. Hubungan yang baik akan membuat pelanggan terus membeli dan milih jasa yang akan ditawarkan. Menjaga hubungan baik dengan konsumen merupakan upaya pemasaran yang efektif yang dilakukan oleh UD. Arta Mina. Pemasaran dengan cara tersebut dilakukan dengan komunikasi yang baik sehingga memudahkan UD. Arta Mina dalam menjalankan usaha, dan dengan komunikasi yang baik, UD. Arta Mina memilii banyak pelanggan atau konsumen tetap.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Keterbatasan jumlah tenaga kerja

Jumlah tenaga kerja yang sedikit yaitu 5 orang tentu saja merupakan kendala untuk meningkatkan produksi pengiriman ikan tenggiri segar. Dan kurangnya tenaga kerja membuat pak H. Faisol ini ikut serta dalam proses produksi.

2. Manajemen adminstrasi yang kurang baik

Manajemen administrasi di UD. Arta Mina kurang baik, hal dapat dilihat Pak H. Faisol selaku pemilik usaha sebagian besar dalam usaha ikan tenggiri miliknya dikelola sendiri oleh pak H. Faisol mulai dari proses penerimaan, produksi pemasaran, dan manajemen hanya dibantu oleh 1 pegawai kepercayaannya yaitu bapak Anang. Hal ini perlu penambahan tenaga kerja.

3. Keterbatasan fasilitas produksi

Keterbatasan fasilitas produksi ini membuat usaha ikan tenggiri ini terhambat, misalnya kurangnya box fiber membuat keterhambatan pada saat penyimpanan ikan tenggiri dan pengiriman ikan tenggiri.

4. Adanya rangkap jabatan

Rangkap jabatan di UD. Arta Mina terjadi karena kurangnya tenaga kerja produksi, sehingga pak H. Faisol selaku pemilik usaha UD. Arta Mina ikut serta dalam proses produksi, pemasaran dan manajemen. Hal ini dilakukan karena pak H. Faisol beranggapan bahwa beliau walaupun sebagai pemilik, paling tidak harus ikut serta dalam proses produksi, pemasaran dan manajemen agar beliau bisa mengawasi perkembangan usaha ikan tenggiri dan perkembangan para pegawainya.

5. Kurangnya kegiatan promosi

Kegiatan promosi merupakan kegiatan yang sangat penting dalam menjalankan suatu usaha mengenalkan bahan produksi kepada konsumen. Upaya promosi yang dilakukan hanya dilakukan secara aktif, yaitu dengan cara mengenalkan harga bahan baku dan kualitas bahan baku melalui via telepon kepada konsumen.

Faktor – Faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang telah diidentifikasi dan dianalisis, langkah selanjutnya faktor – faktor tersebut dimasukkan ke dalam tabel analisis faktor internal (IFAS) kemudian diberikannya skor. Berikut tabel Matriks IFAS pada Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina pada tabel 16.

Tabel 15. Matriks IFAS Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina

| Faktor Strategi Internal | Bobot (B) | Relative (R) | Ratting (R) | R x R | Komentar atau penjelasan |
|---|-----------|--------------|-------------|-------|--|
| <p>Kekuatan</p> <p>1. Hubungan yang baik antara pemilik dengan tenaga kerjanya.</p> | 4 | 0,08 | 4 | 0,32 | Adanya koordinasi yang baik antara pemilik dengan karyawannya akan menciptakan suasana yang aman, nyaman serta akan menciptakan suasana kekeluargaan. Maka diberi bobot 4 dan rating 4 |
| <p>2. Mengandalkan modal sendiri</p> | 4 | 0,08 | 4 | 0,32 | Diberikan bobot 4 dan rating 4 karena dengan memiliki pendanaan internal dapat mengoptimalkan manajemen keuangan secara optimal dan memaksimalkan kemampuan perusahaan dengan baik. |
| <p>3. Hubungan yang baik antara pemilik usaha dengan nelayan</p> | 3 | 0,06 | 4 | 0,24 | Diberikan bobot 3 dan rating 4 Hubungan yang baik antara pemilik usaha dengan nelayan sangat penting, hal ini dikarena karena bahan baku sangat bergantung pada nelayan, jika hubungan baik dan komunikasi |

lanjutan

| | | | | | |
|---|---|------|---|------|---|
| | | | | | yang baik terus dilakukan maka akan menciptakan suasana kekeluargaan. |
| 4. Pengalaman dan ilmu dari pemilik usaha | 4 | 0,08 | 3 | 0,24 | Pengalaman dan ilmu dalam menjalankan usaha itu sangat penting sekali, karena dengan sebuah pengalaman maka seseorang dapat belajar dari kesalahan dan dengan pengalaman pemilik usaha mampu bersaing dengan pemilik usaha lainnya, dan selain pengalaman, penerapan ilmu dalam menjalankan sebuah usaha juga penting. Maka diberi skor 4 untuk bobot dan 3 untuk rating. |
| 5. Usaha layak secara finansial. | 4 | 0,08 | 4 | 0,32 | Potensi untuk usaha ini sangat layak untuk dijalankan. Maka diberi skor 4 untuk bobot dan rating 4. |
| 6. Memiliki Legalitas Hukum | 4 | 0,08 | 4 | 0,32 | Legalitas Hukum sangat penting dan sangat berpengaruh dalam menjalankan suatu usaha maka saya beri bobot 4 rating 4 |

| | | | | | |
|--|----|------|----|------|---|
| 7. Hubungan yang baik antara pemilik dengan konsumen | 4 | 0,08 | 4 | 0,32 | Dengan menjaga hubungan baik dengan konsumen, maka hal ini sangat berpengaruh terhadap permintaan pasar, maka saya beri bobo 4 dan rating 4 |
| Jumlah | 27 | 0,54 | 31 | 2,08 | |
| Kelemahan | | | | | |
| 1. Keterbatasan jumlah tenaga kerja | 4 | 0,08 | 4 | 0,32 | Karena di UD. Arta Mina sedikit karyawannya, sehingga pada saat produksi menjadi kendala. Maka diberi bobot 4 dan rating 4. |
| 2. Manajemen administrasi yang kurang baik | 3 | 0,06 | 2 | 0,12 | Menghambat suatu kegiatan usaha dalam mencapai tujuannya. Maka diberi bobot 3 dan rating 2 |
| 3. Keterbatasan fasilitas produksi | 4 | 0,08 | 4 | 0,32 | Memerlukan investasi fasilitas dari sekarang. Maka diberi bobot 4 dan rating 4 |
| 4. Adanya rangkap jabatan | 3 | 0,06 | 2 | 0,12 | Perlu penambahan tenaga kerja agar pemilik dapat menjalankan usahanya secara maksimal dan optimal. Maka di beri bobot 3 dan rating 2 |
| 5. Kurang kegiatan promosi | 4 | 0,08 | 4 | 0,32 | Diberikan bobot 4 dan rating 4 karena promosi sangat penting dalam peningkatan |

| | | | | |
|--------|----|------|------|---|
| | | | | permintaan konsumen langsung maupun tidak langsung. |
| Jumlah | 18 | 0,36 | 1,2 | |
| Total | 45 | 1,00 | 3,28 | |

Dilihat dari tabel 15 analisis internal, usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina memiliki skor faktor kekuatan sebesar 2,08, sedangkan skor faktor kelemahan sebesar 1,2. Disimpulkan bahwa hasil matriks analisis faktor strategi internal (IFAS) pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dipengaruhi oleh faktor kekuatan dibandingkan dengan faktor kelemahan. Daftar kekuatan dan kelemahan pada UD. Arta Mina dapat dilihat pada tabel 16.

Tabel 16. Daftar Kekuatan dan Kelemahan UD. Arta Mina

| No | Faktor Internal | Kekuatan | Kelemahan |
|----|-----------------|--|---|
| 1. | Teknis | | 1. Keterbatasan fasilitas produksi |
| 2. | Manajemen | 1. Hubungan yang baik antara pemilik dengan tenaga kerja 2. Hubungan yang baik antara pemilik usaha dengan nelayan 3. Hubungan yang baik antara pemilik dengan konsumen 4. Pengalaman dan Ilmu dari pemilik usaha | 1. Keterbatasan jumlah tenaga kerja 2. Manajemen administrasi yang kurang baik. 3. Adanya rangkap jabatan |
| 3. | Pemasaran | | 1. Kurangnya kegiatan promosi |
| 4. | Finansiil | 1. Usaha Layak secara finansiil | |
| 5. | Hukum | 1. Memiliki Legalitas Hukum | |

Sumber: Data Internal, 2016

5.2.1 Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang mempengaruhi usaha yang ditentukan dari luar usaha tersebut. Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor – faktor di luar usaha ikan tenggiri untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha yang dilakukan

a. Peluang (*Opportunities*)

1. Permintaan pasar yang tinggi

Memiliki permintaan yang tinggi akan barang produksi menandakan produk tersebut memiliki konsumen dan minati oleh masyarakat. Semakin besar permintaan makan akan semakin besar penjualan produk tersebut. Permintaan pasar pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina memiliki wilayah pemasaran yang luas, berbagai terget pasar terpenuhi, mulai dari home industri sampai dengan pabrik. Pada tahun 2013 permintaan ikan tenggiri segar dalam setahun mencapai 44.265 kg/tahun, Pada tahun 2014 permintaan ikan tenggiri segar dalam setahun mencapai 45.632kg/tahun, pada tahun 2015 permintaan ikan tenggiri segar dalam setahun mencapai 47.897kg/tahun, dan untuk tahun 2016 permintaan ikan tenggiri segar mencapai 68.789 kg/tahun.

2. Memiliki Konsumen Tetap

Memiliki konsmen tetap merupakan kekuatan tersendiri bagi UD. Arta Mina, karena dengan adanya konsumen tetap, maka sangat membantu finansial pendapatan UD. Arta Mina, dan UD. Arta Mina sebagai suplier mampu dipercaya oleh konsumen tersebut, agar mensuplay ikan tenggiri UD. Arta Mina disaat, pesaing pasar baru bermunculan.

3. Letak Usaha strategis

Letak usaha UD. Arta Mina sangat strategis karena berada di pinggir jalan raya, dan berada pada perkampungan nelayan, sehingga memudahkan UD. Arta Mina dalam membeli bahan baku ikan tenggiri ke nelayan – nelayan

setempat, selain itu, belakang tempat produksi UD. Arta Mina adalah laut, jadi limbah yang berbentuk air ikan langsung dialirkan kelaut. Karena tempatnya berada dipinggir jalan raya, proses transportasi yang berhubungan dengan usaha ikan tenggiri selalu berjalan dengan baik.

4. Sumber Daya Alam dan Lingkungan yang mendukung

Sumber daya alam yang melimpah karena tuban merupakan wilayah pesisir pantai yang cukup berpotensi dalam bidang perikanan dan Karangsari dimana UD. Arta Mina didirikan merupakan salah satu kelurahan yang dekat dengan pantai utara, dan mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai nelayan. Sehingga untuk mendapatkan bahan baku sangat mudah dijangkau.

b. Ancaman (*Treaths*)

1. Harga bahan baku yang tidak menentu

Harga bahan baku yang tidak menentu sangat mempengaruhi usaha ikan tenggiri ini, jika bahan baku mengalami kelonjakan harga maka produk ikan tenggiri untuk dipasaran mengalami penurunan permintaan.

2. Munculnya pesaing usaha.

Kita tahu, bahwa Tuban merupakan salah satu wilayah pesisir pantai yang memiliki sektor perikanan yang mendukung, munculnya usaha tenggiri yang lain akan mengancam timbulnya persaingan usaha dengan UD. Arta Mina. Tidak menutup kemungkinan bahwa akan terjadi perebutan bahan baku di tempat pelelangan ikan dan para nelayan.

3. Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu

Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu membuat usaha ikan tenggiri terhambat, hal ini dikarenakan ikan tenggiri merupakan hasil laut, jika laut mengalami cuaca dan iklim buruk, maka tidak menutup kemungkinan

bahwa tidak akan ada aktifitas nelayan dalam mencari ikan. Dan ini akan berdampak kelanjutan dengan ketersediaan bahan baku.

4. Fluktuasi harga BBM

Fluktuasi bahan bakar minyak sangat berpengaruh terhadap biaya produksi yang dikeluarkan. Dengan biaya operasional yang meningkat, maka usaha juga tidak dapat serta merta dalam menaikkan harga ikan tenggiri secara drastis, dan ini akan mempengaruhi margin keuntungan akan semakin kecil.

Pemberian skor faktor strategi eksternal pada usaha ikan tenggiri di UD.

Arta Mina dapat dilihat pada tabel 17.

Tabel 17. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

| Faktor Strategi Internal | Bobot (B) | Relative (R) | Rating (R) | R x R | Komentar atau penjelasan |
|--|-----------|--------------|------------|-------|--|
| Peluang 1. Permintaan pasar yang tinggi | 4 | 0,15 | 4 | 0,6 | Permintaan yang tinggi membuka peluang pasar yang cukup luas untuk berkembangnya usaha dimasa masa sekarang maupun dimasa datang. Diberikan bobot 4 dan rating 4 |
| 2. Memiliki Konsumen Tetap | 4 | 0,15 | 4 | 0,6 | Memiliki konsumen tetap sangat berpengaruh terhadap pendapatan UD. Arta Mina maka diberikan |

Lanjutan

| | | | | | |
|---|---|------|---|------|---|
| | | | | | bobot 4 dan rating 4 |
| 3. Letak Usaha strategis | 4 | 0,15 | 4 | 0,6 | Usaha dekat dengan jalan raya, sehingga mempermudah akses transportasi dan UD. Arta Mina sangat mudah dijangkau. Maka diberi bobot 4 dan rating 4 |
| 4. Sumber Daya Alam dan lingkungan yang mendukung | 3 | 0,11 | 3 | 0,33 | Didukung SDA dan lingkungan menjadikan UD. Arta Mina lancar dalam menjalankan usahanya. Maka diberi bobot 3 dan rating 3 |
| Jumlah | | 0,56 | | 2,13 | |
| Ancaman | 3 | 0,11 | 3 | 0,33 | Harga bahan baku yang tidak menentu berpengaruh terhadap penjualan dan permintaan |
| a. Harga bahan baku yang tidak menentu | | | | | |
| b. Munculnya pesaing usaha | 3 | 0,11 | 2 | 0,22 | Munculnya pesaing usaha dapat memicu timbulnya sebuah penekanan dalam menjalankan |

lanjutan

| | | | | | |
|--|----|------|---|------|--|
| | | | | | usaha. Maka diberi bobot 3 dan skor 2 |
| c. Perubahan iklim dan cuaca tidak menentu | 4 | 0,15 | 2 | 0,3 | Bahan baku bergantung pada keadaan laut. Jika laut mengalami cuaca buruk. Maka nelayan tidak berani untuk melaut dan ini sangat berpengaruh terhadap ketersediaan bahan baku. Maka bobot diberi skor 4 dan |
| d. Kenaikan harga bbm | 2 | 0,07 | 2 | 0,14 | Kenaikan harga bbm mempengaruhi harga bahan baku dan biaya lainnya meningkat. Maka diberi bobot 2 dan rating 2 |
| Jumlah | 26 | 0,44 | | 0,99 | |
| Total | | 1,0 | | 3,12 | |

Dilihat dari tabel 17 analisis eksternal, usaha ikan tenggiri memiliki skor – skor pada faktor peluang sebesar 2,13 sedangkan skor faktor ancaman sebesar 0,99. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hasil matriks analisis faktor strategi eksternal (EFAS) pada usaha ikan tenggiri lebih dipengaruhi oleh faktor

peluang dibandingkan dengan ancaman. Daftar peluang dan ancaman UD. Arta Mina dapat dilihat pada tabel 18.

Tabel 18. Daftar Peluang dan Ancaman UD. Arta Mina

| NO | Faktor Eksternal | Peluang | Ancaman |
|----|------------------|--|---|
| 1. | Alam | <ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber Daya Alam dan lingkungan yang mendukung 2. Letak usaha yang strategis | <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga bahan baku yang tidak menentu 2. Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu |
| 2. | Ekonomi | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Fluktuasi Harga BBM |
| 3. | Pemasaran | <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan pasar yang tinggi 2. Memiliki Konsumen Tetap | <ol style="list-style-type: none"> 1. Munculnya pesaing usaha |

Sumber: Data Eksternal, 2016

5.2.2 Analisis Diagram SWOT

Setelah mengidentifikasi faktor – faktor internal dan eksternal, langkah selanjutnya adalah menganalisis dengan menggunakan diagram SWOT, dimana diagram SWOT bertujuan untuk menjelaskan hasil atau skor yang telah diperoleh pada perhitungan faktor internal dan eksternal untuk mencari strategi yang tepat dalam mengembangkan dan menjalankan suatu usaha.

Nilai total dari faktor internal pada usaha ikan tenggiri adalah 3,28, didapat dari nilai kekuatan sebesar 2,08 dan nilai kelemahan sebesar 1,2, sedangkan nilai total dari faktor eksternal pada usaha ikan tenggiri adalah sebesar 3,12 dengan rincian nilai peluang sebesar 2,13 dan nilai ancaman 0,99.

Tahapan selanjutnya adalah menentukan titik koordinat, hal ini bertujuan untuk mengetahui posisi strategi pengembangan usaha ikan tenggiri di UD. Arta

Mina kelurahan Karang Sari Kabupaten Tuban dilihat dari faktor internal dan faktor eksternal.

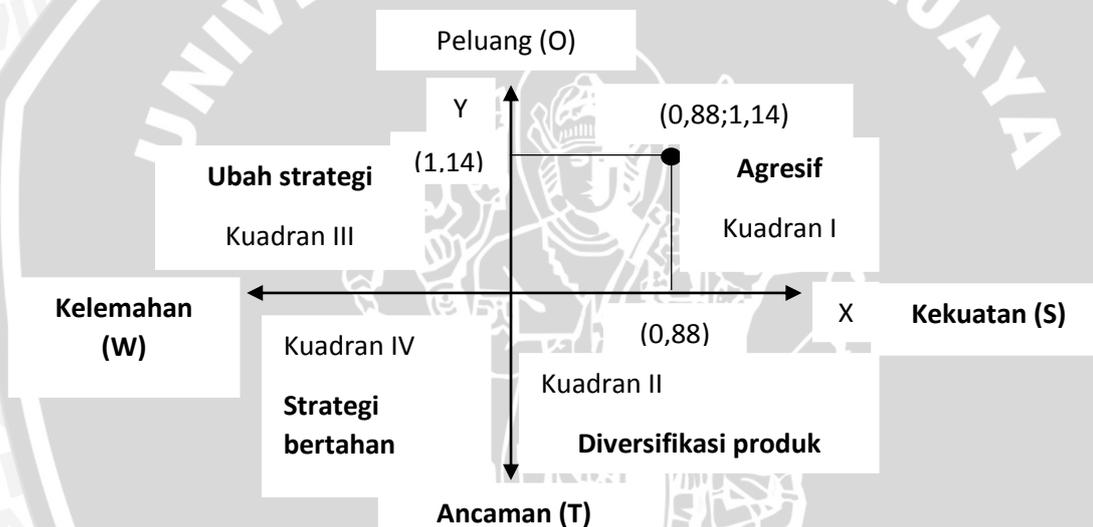
- a. Sumbu horizontal (X) sebagai faktor internal (kekuatan dan kelemahan)

$$\text{Hasil nilai koordinat } X = 2,08 - 1,2 = 0,88$$

- b. Sumbu vertikal (Y) sebagai faktor eksternal (Peluang dan ancaman)

$$\text{Hasil nilai koordinat } Y = 2,13 - 0,99 = 1,14$$

Hasil perhitungan dari koordinat bernilai positif kedua sumbu tersebut dengan sumbu X didapat nilai dan nilai sumbu Y. Diagram SWOT pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 6. Diagram Analisis SWOT

Penjelasan :

Berdasarkan diagram analisis SWOT pada gambar 3, maka diperoleh sumbu (x,y) dengan cara pengurangan faktor internal antara kekuatan yang nilainya sebesar 2,08 dengan kelemahan 1,2 maka sumbu x sebesar 0,88. Kemudian pengurangan pada faktor eksternal pada peluang didapatkan hasil 2,13 dan ancaman sebesar 0,99 sehingga di dapatkan hasil untuk sumbu y sebesar 1,14. Jika ditarik garis lurus maka didapatkan titik koordinat sebesar (0,36 ; 1,14) yang berada pada kuadran I, dimana di kuadran I adalah posisi ataupun situasi yang menguntungkan pada usaha ikan tenggiri yang memiliki kekuatan dan

peluang yang dapat digunakan dalam mengembangkan usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina, sehingga didapatkan hasil usaha ini cocok menggunakan SO atau *Strength Opportunities* dalam mengembangkan dan menjalankan usaha ikan tenggiri dan usaha ini didukung dengan pertumbuhan agresif atau *Growth Oriented Strategy*.

5.2.3 Analisis Matriks SWOT

Dari analisis diagram SWOT, didapat hasil bahwa usaha ikan tenggiri berada pada kuadran I dimana pada kuadran tersebut menunjukkan bahwa usaha tersebut memiliki kekuatan dan peluang saat dijalankan dalam mengembangkan usaha tenggiri. Agar dapat diketahui strategi yang baik, maka diperlukan sebuah matriks SWOT untuk mengembangkan usaha yang telah dijalankan pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina kelurahan Karang Sari Kabupaten Tuban. Berikut adalah Matriks SWOT pada tabel 19.

Tabel 19. Matriks SWOT Usaha Ikan Tenggiri

| Faktor Internal | Kekuatan (S) | Kelemahan (W) |
|------------------|--|--|
| Faktor Eksternal | <ol style="list-style-type: none"> 1. Hubungan yang baik antara pemilik dan tenaga kerja 2. Mengandalkan Modal sendiri 3. Hubungan baik antara pemilik dengan nelayan 4. Pengalaman dan Ilmu dari pemilik usaha 5. Usaha layak secara finansial 6. Memiliki legalitas hukum 7. Menjalin hubungan baik antara pemilik dan konsumen | <ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan jumlah tenaga kerja 2. Administrasi yang kurang baik 3. Keterbatasan fasilitas produksi 4. Adanya rangkap jabatan 5. Kurang Kegiatan Promosi |

| | | |
|---|---|---|
| <p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan pasar yang tinggi 2. Memiliki konsumen tetap 3. Letak usaha strategis 4. SDA dan lingkungan yang mendukung | <p>Strategi SO</p> <p>(SO₁)Meningkatkan hubungan baik antara pemilik usaha dengan karyawan, nelayan dan konsumen dengan cara berkomunikasi yang baik dan saling percaya, saling menghargai satu sama lain.(S₁-S₃-S₇-O₂)</p> <p>(SO₂)Memanfaatkan sebuah pengalaman untuk mengembangkan usaha dan memperluas pasar agar permintaan konsumen meningkat (S₄-S₆-O₂-O₄)</p> <p>(SO₃)Meningkatkan produksi agar permintaan pasar terpenuhi dan meningkat.(S₂-S₃-S₅-S₆-S₇-O₁-O₂-O₃-O₄)</p> | <p>Srategi WO</p> <p>(WO₁)Menambah Tenaga Kerja (W₁-W₂-W₃-O₁-O₂)</p> <p>(WO₂)Menambah fasilitas produksi (W₃-O₁-O₂-O₄)</p> <p>(WO₃)Kegiatan promosi lebih di perluas, tidak hanya promosi aktif saja, namun promosi pasif juga perlu dilakukan. (W₅-O₂-O₃-O₄)</p> |
| <p>Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga bahan baku yang tidak menentu 2. Munculnya pesaing usaha 3. Iklim dan cuaca yang tidak menentu 4. Fluktuasi harga BBM | <p>Strategi ST</p> <p>(ST₁)Mencari alternatif lain dalam membeli bahan baku, jadi tidak hanya mengandalkan nelayan disekitar daerah Kelurahan Karang Sari (S₁-S₂-S₃-S₄-S₅-S₆-S₇-T₁-T₂-T₃-T₄)</p> <p>(ST₂)Menekan biaya pengeluaran agar keuntungan meningkat. (S₂-S₃-S₅-T₁-T₂-T₃-T₄)</p> | <p>Strategi WT</p> <p>(WT₁)Meningkatkan kualitas produksi ikan tenggiri segar (W₁-W₂-W₃-W₄-T₁-T₂-T₃-T₄)</p> <p>(WT₂)Meningkatkan kegiatan promosi dan memperluas pasar agar mampu bersaing dengan pesaing usaha lainnya. (W₁-W₂-W₄-T₂-T₃-T₄)</p> |

Setelah melakukan analisis SWOT dengan menggunakan Matriks SWOT dalam mengembangkan usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dengan menggunakan beberapa strategi, diantaranya adalah

1. Menggunakan Strategi SO (Strength Opportunities)
 - a. Meningkatkan hubungan baik antara pemilik usaha dengan karyawan, nelayan dan konsumen dengan cara berkomunikasi yang baik dan saling percaya, saling menghargai satu sama lain strategi ini dapat

mengurangi hal – hal yang tidak diinginkan, misalnya menjatuhkan antar pengusaha.

- b. Memanfaatkan sebuah pengalaman dan ilmu untuk mengembangkan usaha dan memperluas pasar agar permintaan konsumen meningkat, dengan banyaknya pengalaman dan ilmu, pemilik usaha mampu belajar dari kesalahan, sedangkan ilmu yang telah didapat mampu dijadikan sebuah acuan dalam mengembangkan usaha agar lebih maju lagi.
- c. Meningkatkan produksi agar permintaan pasar terpenuhi dan meningkat. Hal ini dilakukan agar keuntungan yang diperoleh lebih baik lagi dari yang sebelumnya

2. Menggunakan Strategi WO (Weakness Opportunities)

- a. Menambah Tenaga Kerja, dengan menambah tenaga kerja maka akan meringkankan proses kegiatan dalam menjalankan usaha perikanan,
- b. Menambah fasilitas produksi, dengan penambahan fasilitas produksi misalnya box fiber maka tempat untuk wadah ikan tenggiri akan semakin meningkat dan akan mempermudah pengiriman dan ini mempengaruhi peningkatan produksi
- c. Kegiatan promosi lebih di perluas, tidak hanya promosi aktif saja, namun promosi pasif juga perlu dilakukan. Promosi sangat penting dalam menjalankan suatu usaha, karena promosi merupakan salah satu penunjang keberhasilan perusahaan dalam memasarkan sebuah produk.

3. Menggunakan Strategi ST (Strength Threats)

- a. Mencari alternatif lain dalam membeli bahan baku, jadi tidak hanya mengandalkan nelayan disekitar daerah Kelurahan Karangsari misalnya dengan membeli diluar Karangsari yaitu membeli dari nelayan

Bulu, Palang, tambakboyo, atau pemilik usaha dapat mencari di Tempat Pelelangan Ikan.

b. Menekan biaya pengeluaran agar keuntungan meningkat.

4. Menggunakan Strategi WT(Weakness Threats)

a. Meningkatkan kualitas produksi ikan tenggiri, hal ini sangat penting dilaksanakan karena jika kualitas ikan tenggiri menurun maka dapat membuat para konsumen beralih ke pengusaha ikan tenggiri lainnya dan memunculkan sebuah pesain baru yang mengetahui adanya peluang karena penurunan kualitas ikan tenggiri pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina

b. Meningkatkan kegiatan promosi dan memperluas pasar agar mampu bersaing dengan pesaing usaha lainnya, promosi sangat lah penting, jika suatu usaha tersebut hanya mengandalkan sebuah promosi langsung, maka yang terjadi adalah peluang untuk memicu masuknya pesaing baru, selain promosi secara langsung, pemilik usaha dapat melakukan promosi tidak langsung misalnya dengan membuat informasi tentang usahanya ke sebuah network, ataupun sosial media lainnya.

5.6 Perencanaan Bisnis Usaha Ikan Tenggiri

5.6.1 Aspek Pemasaran

Perencanaan bisnis dalam aspek pemasaran meliputi permintaan dan saluran pemasaran.

5.6.1.1 Permintaan

Permintaan ikan tenggiri segar di UD. Arta Mina merupakan peluang untuk UD. Arta Mina, karena dengan memanfaatkan peluang yang ada dipasar saat ini maka perencanaan bisnis yang dilakukan dengan menambah fasilitas produksi

yaitu box fiber yang semula hanya hanya memiliki box fiber berukuran 60 kg dengan jumlah 8 unit bertambah menjadi 12 unit dengan penambahan 4 unit box fiber ukuran 80 kg , dan meningkatkan produksi ikan tenggiri segar yang semula hanya 54.895 kg menjadi 891.675 kg agar permintaan pasar terpenuhi.

5.6.1.2 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran di UD. Arta Mina ini tergolong cukup singkat karena UD. Arta Mina sebagai suplier hanya melakukan pemasaran ke pabrik dan home industri, kemudian pabrik mengirim ke luar negeri sedangkan untuk home industri, tenggiri diolah sebagai makanan. Perencanaan bisnis yang dilakukan adalah meningkatkan promosi, jadi tidak hanya promosi dari mulut ke mulut namun bisa diperluas dengan bantuan media internet dengan adanya peningkatan promosi maka UD. Arta Mina dapat mengembangkan pemasaran sampai ke berbagai daerah tidak hanya pabrik di Jawa Timur saja.

5.6.2 Aspek Manajemen

Aspek manajemen dalam perencanaan bisnis ini meliputi perencanaan, pengorganisasian, peregerakan dan pengawasan

5.6.2.1 Perencanaan

Untuk saat ini usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dapat dikatakan layak secara finansial. Oleh karena itu dilakukan sebuah perencanaan bisnis dengan menambah hasil produksi yang dilakukan dengan cara menambah box fiber dan meningkatkan bahan baku ikan tenggiri agar mampu memenuhi permintaan pasar. Penambahan box fiber berjumlah 4 dengan ukuran yang berbeda yaitu box fiber ukuran 80 kg, jadi jumlah box fiber UD. Arta Mina untuk perencanaannya berjumlah 12 Box Fiber, meningkatkan kualitas, mutu, produksi ikan tenggiri segar agar diminati para konsumen dan mampu bersaing dipasaran, selain itu UD. Arta Mina dalam perencanaan bisnisnya akan mengembangkan promosi agar ikan tenggiri

milik UD. Arta Mina mudah dikenal dipasaran dan mendapatkan banyak konsumen.

5.6.2.2 Pengorganisasian

Dengan adanya penambahan fasilitas produksi yaitu box fiber dan peningkatan ikan tenggiri maka perencanaan bisnis nya yaitu, menambah 2 tenaga kerja sehingga pekerjanya bertambah menjadi 7 tenaga kerja dan pemilik usaha bapak H. Faisol juga ikut melakukan selama kegiatan produksi namun hanya sebagai pengawas selama proses produksi berlangsung dan melakukan kegiatan – kegiatan tertentu saja

5.6.2.3 Pergerakan

Pergerakan yang dilakukan Pak H. Faisol sudah baik, misalnya hal – hal yang dilakukan pada aspek teknis, yaitu mulai dari penerimaan bahan baku, pengecekan bahan baku, sampai pembongkaran bahan baku atau proses produksi, kemudian sampai pengepakan dan ikan tenggiri siap dikirim ke pasar tujuan sudah dilaksanakan dengan baik. Untuk usaha ini pak H. Faisol dibantu dengan 5 tenaga kerja untuk menjalankan produksi dan satu orang bagian administrasi. Untuk perencanaan bisnis kedepannya dalam pergerakan pak H. Faisol akan sering memberikan hadiah untuk para karyawannya yang mampu bekerja dengan baik. Meningkatkan promosi agar minat konsumen terhadap ikan tenggiri segar UD. Arta Mina meningkat.

5.6.2.4 Pengawasan

Pengawasan yang dilakukan pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina sudah cukup baik misalnya dalam pengawasan aspek teknis, usaha ini berjalan sesuai yang diinginkan. Setiap hari pemilik usaha selalu melakukan pengontrolan

baik selama proses produksi maupun pengontrolan terhadap karyawan – karyawannya.

5.6.3 Aspek Finansial

Aspek Finansial dalam perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri meliputi aspek finansial jangka pendek dan aspek finansial jangka panjang.

5.6.3.1 Aspek Finansial Jangka Pendek

Aspek finansial jangka pendek dalam perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, R/C Ratio, Keuntungan, Rentabilitas, *Break Event point*.

a. Permodalan

Modal dalam perencanaan bisnis pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina meliputi modal tetap, modal lancar, dan modal kerja.

1. Modal Tetap

Modal Tetap pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina Kelurahan Karang Sari Kabupaten Tuban selama setahun adalah sebesar Rp. 336.802.000,- dengan tambahan 4 box fiber ukuran 80 kg. Adapun rinciannya ada pada Lampiran 15

2. Modal Lancar

Modal Tetap pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina Kelurahan Karang Sari Kabupaten Tuban selama setahun adalah sebesar Rp.6.366.227.336,- dengan penambahan produksi ikan tenggiri segar sebanyak 891.675 kg, penambahan tenaga kerja 2 orang mempengaruhi pembayaran gaji, pembelian es batu. Adapun rinciannya pada Lampiran 16.

3. Modal Kerja

Modal Kerja pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina Kelurahan Karang Sari Kabupaten Tuban selama setahun adalah sebesar Rp.6.423.893.336,- yang meliputi biaya penyusutan, pajak bumi bangunan, gaji tenaga kerja,dll. Adapun rinciannya terdapat pada Lampiran 17.

b. Biaya Produksi

Biaya produksi yang digunakan dalam perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina adalah biaya tetap dan biaya tidak tetap.

1. Biaya Tetap (*Fix Cost*)

Biaya tetap yang digunakan dalam perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina selama setahun adalah sebesar Rp. 141.681.000,- yang meliputi, biaya penyusutan, gaji tenaga kerja, dan pajak bumi bangunan. Adapun rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 18.

2. Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

Biaya tidak yang digunakan dalam perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina selama setahu sebesar Rp.6.366.227.336,- meliputi pembelian bahan baku ikan tenggiri, pembelian bahan pembantu yaitu es batu, pembayaran tagihan listrik dan PDAM. Adapun rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 19.

c. Penerimaan

Penerimaan yang diperoleh pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina selama setahun sebesar Rp. 9.454.000.000,- dengan produksi ikan tenggiri sebesar 89.675 kg. Adapun rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 20.

d. **Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)**

Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina selama setahun sebesar 1,24. Artinya usaha dikatakan layak jika nilai R/C Ratio lebih dari satu. Hasil yang didapat selama setahun lebih dari 1. Maka usaha layak untuk dijalankan. Adapun rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 21

e. **Break Event Point**

Pada Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina didapatkan hasil BEP sales pada ikan tenggiri segar adalah Rp 644.004.545, – dengan BEP unit sebesar 435.941 kg/tahun. Adapun rinciannya pada Lampiran 21

f. **Keuntungan**

Keuntungan yang diperoleh pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina selama setahun adalah sebesar Rp.1.562.841.664,- hasil ini diperoleh dari pengurangan biaya penerimaan Rp.8.070.750.000 dan biaya total Rp.6.507.908.336. Adapun rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 21.

g. **Rentabilitas**

Rentabilitas yang diperoleh dari usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina selama setahun sebesar 24% di dapat dari perhitungan jumlah keuntungan dibagi modal kerja kemudian dikalikan 100%. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 21.

5.6.3.2 Analisis Finansial Jangka Panjang

Analisis finansial jangka panjang pada perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri meliputi penambahan investasi (Re-invest), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio), *Payback Period* (PP), Analisis Sensitivitas.

a. Penambahan Investasi (Re – investasi)

Penambahan investasi pada perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol selama 10 tahun sebesar Rp. 654.887.900,- waktu sampai 10 tahun kedepan dimulai dari tahun 2017 sampai tahun 2026 menggunakan kenaikan peralatan 1% tiap tahun. Adapun Rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 22

b. Net Present Value (NPV)

Net Present Value adalah menghitung antara nilai sekarang investasi dengan nilai penerimaan kas bersih (operasional maupun terminal cash flow) dimasa yang akan datang. Apabila kas penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar dibanding dengan kas nilai penerimaan sekarang investasi, maka usaha ini dikatakan layak, apabila lebih kecil atau NPV negatif maka proyek tidak menguntungkan (Husnan dan Suwarsono, 2000).

Analisis *Net Present Value* yang digunakan dalam perencanaan bisnis pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina adalah untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha tersebut pada jangka waktu 10 tahun kedepan. Nilai NPV didapatkan sebesar Rp 14.810.374.841,-, usaha ikan tenggiri milik bapak H. Faisol ini dikatakan layak, karena hasil yang diperoleh pada nilai NPV lebih dari 0. Adapun rincian dapat dikatakan pada keadaan normal pada Lampiran 23.

c. Internal Rate of Return (IRR)

Pengertian *Internal Rate of Return* dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari proceeds yang diharapkan akan diterima (PV of Future proceeds) sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal (Pv of capital outlays) (Riyanto, 2010).

IRR yang diperoleh selama setahun pada perencanaan bisnis pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol dengan menggunakan analisis

IRR diperoleh hasil sebesar 505%. Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina ini dapat dikatakan layak karena hasil yang diperoleh melebihi nilai suku bunga yang didapatkan yaitu 6,75%. Adapun rincian yang didapat dalam keadaan normal dapat dilihat pada Lampiran 23.

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

Benefit and Cost Ratio merupakan metode perhitungan perbandingan antara nilai sekarang penerima kas bersih dimasa datang dengan nilai sekarang investasi. Seperti halnya metode NPV, metode ini perlu menentukan terlebih dahulu tingkat bunga yang akan digunakan (Husnan dan Suwarsono, 2000)

Perencanaan bisnis pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol dengan menggunakan analisis *Net Benefit Cost Ratio* selama satu tahun diperoleh hasil sebesar 45,87. Usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dapat dikatakan layak, karena nilai Net B/C ratio yang diperoleh lebih dari 1. Adapun rincian yang didapat pada keadaan normal dilihat pada Lampiran 23.

e. Payback Period (PP)

Payback Period adalah masa pengembalian modal, yang artinya lama periode waktu untuk mengembalikan modal investasi. Cepat atau lambat nya sangat tergantung sifat aliran kas masuk (Sofyan, 2003)

Perencanaan bisnis pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol menggunakan analisis *Payback Period* diperoleh hasil selama setahun sebesar 0,20. Dapat diketahui bahwa waktu yang dibutuhkan dalam mengembalikan modal pada usaha ikan tenggiri ini yaitu 0,20 tahun. Adapun rincian yang didapat pada keadaan normal dilihat pada Lampiran 23.

f. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dapat membentuk pimpinan proyek dengan menunjukan bagian- bagian yang peka dalam membutuhkan sebuah pengawasan

yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan sehingga dapat menguntungkan perekonomian (Sanusi, 2000).

Perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol menggunakan analisis sensitivitas, hal ini digunakan dalam mengasumsikan biaya dan *benefit* dengan kombinasi antara keadaan naik dan turun, hal ini didapatkan agar dapat mengetahui yang terjadi kedepannya. Dibawah ini analisis sensitivitas pada usaha ikan tenggiri :

1. Asumsi Biaya Naik 21% dan Benefit turun 10%

Perencanaan bisnis pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 21 % dan Benefit turun 10% dapat dilihat pada tabel 20.

Tabel 20. Asumsi Biaya Naik 21% dan Benefit Turun 10%

| | | | |
|---------------------|-----------------------|----------------|-------------|
| Sensitivitas | Biaya naik 21% | NPV | -59.579.613 |
| | dan Benefit | Net B/C | 0,82 |
| | turun 10% | IRR | 6% |
| | | PP | 1,20 |

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 21% dan benefit turun 10%, hasil NPV yang bernilai negatif yaitu -59.579.613 sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,82, dan nilai IRR 6%. PP yang diperoleh adalah 1,2 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan tenggiri pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dengan asumsi biaya naik 21% dan benefit turun 10% dapat dilihat pada lampiran 24.

2. Asumsi Biaya Naik 23% dan Benefit Turun 8%

Perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 28 % dan Benefit turun 5% dapat dilihat pada tabel 21.

Tabel 21. Asumsi Biaya Naik 23% dan Benefit Turun 8%

| | | | |
|---------------------|--|----------------|-------------|
| Sensitivitas | Biaya naik 23% dan Benefit turun 8% | NPV | -54.931.688 |
| | | Net B/C | 0,83 |
| | | IRR | 6% |
| | | PP | 0,81 |

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 23% dan benefit turun 8%, hasil NPV yang bernilai negatif yaitu -54.931.688, sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,83 dan nilai IRR 6%. PP yang diperoleh adalah 0,81 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan tenggiri pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dengan asumsi biaya naik 23% dan benefit turun 8% dapat dilihat pada Lampiran 25.

3. Asumsi Biaya Naik 31,5%

Perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 31,5% dapat dilihat pada tabel 22.

Tabel 22. Asumsi Biaya Naik 31,5%

| | | | |
|---------------------|-----------------------------|----------------|-------------|
| Sensitivitas | Biaya naik 31,5% | NPV | -68.707.209 |
| | | Net B/C | 0,79 |
| | | IRR | 6% |
| | | PP | 1,20 |

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 31,5%, diperoleh hasil NPV yang bernilai positif yaitu -68.707.209 sehingga dapat

dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,79 dan nilai IRR -- 6%. PP yang diperoleh adalah 1,2 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan tenggiri pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dengan asumsi biaya naik 31,5% dapat dilihat pada Lampiran 26.

4. Asumsi Benefit Turun 14%

Perencanaan bisnis usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina milik bapak H. Faisol pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya turun 14% dapat dilihat pada tabel 23.

Tabel 23. Asumsi Biaya Benefit Turun 14%

| | | | |
|---------------------|------------------------|----------------|-------------|
| Sensitivitas | Biaya Turun 14% | NPV | -64.788.986 |
| | Benefit | Net B/C | 0,80 |
| | | IRR | 6% |
| | | PP | 1,20 |

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya benefit turun 14%, diperoleh hasil NPV yang bernilai positif yaitu -64.788.986 sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,8, dan nilai IRR 6%. PP yang diperoleh adalah 1,2 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan tenggiri pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dengan benefit turun 14% dapat dilihat pada Lampiran 27.

5.7 Implikasi Penelitian

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan, implikasi yang sebaiknya dilakukan UD.Arta Mina dalam menjalankan usaha ikan tenggiri segar adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan promosi untuk memperluas pasar
2. Meningkatkan produksi agar permintaan pasar terpenuhi

3. Menambah fasilitas produksi untuk mempelancar jalannya suatu kegiatan usaha
4. Menambah tenaga kerja dalam membantu jalannya kegiatan produksi, sehingga, manajemen berjalan dengan baik, dan menghindari rangkap jabatan.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan pada penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Ikan Tenggiri (*Scomberomorus Commerson*) di UD. Arta Mina, Jalan Panglima Sudirman, Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban, Jawa Timur ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Aspek teknis usaha ikan tenggiri segar ini berjalan sesuai prosedur dan terperinci mulai dari persiapan sarana dan prasarana sampai dengan pemasaran, namun beberapa alat produksi masih harus ditambah yaitu menambah box fiber untuk mendukung lancarnya proses produksi. Aspek manajemen bersifat sederhana karena pak H. Faisol hanya dibantu oleh 5 tenaga kerja. Aspek pemasaran dilakukan sangat baik, namun kegiatan promosi di UD. Arta Mina terbilang kurang. Dilihat dari hasil analisis faktual finansial jangka pendek dan jangka panjang usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina dapat dikatakan layak untuk dikembangkan.
2. Hasil Analisis SWOT yang didapatkan dari penelitian strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*scomberomorus commerson*) di UD. Arta Mina, diperoleh skor dari kekuatan sebesar 1,8 dan kelemahan sebesar 1,44, sedangkan untuk faktor eksternal diperoleh skor peluang sebesar 2,13 dan ancaman sebesar 0,99, dari hasil kedua faktor tersebut dapat diartikan bahwa ikan tenggiri ini memiliki peluang yang jauh lebih besar dibandingkan dengan ancaman, dan dari hasil analisis SWOT berada pada kuadran 1 yaitu strategi agresif karena kekuatan dan peluang lebih dominan dalam usaha ini dalam artian usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina memiliki kesempatan dalam mengembangkan usahanya dengan menjaga kualitas ikan tenggiri, meningkatkan promosi dan meningkatkan produksi.

3. Perencanaan bisnis pada usaha ikan tenggiri adalah dilihat dari aspek teknis, meningkatkan produksi ikan tenggiri agar permintaan pasar terpenuhi dan menambah sarana produksi yaitu dengan menambah box fiber berukuran 80 kg, aspek pemasaran meningkatkan promosi, aspek manajemen cukup baik dengan memperbaiki kinerja dan menambah 2 tenaga kerja, di lihat dari aspek finansial R/C ratio sebesar 1,24, BEP sales sebesar Rp. 644.004.545 dan BEP unit sebesar 435.941 unit, keuntungan Rp 1.562.841.664 dan Rentabilitas 24% sudah dapat dikatakan usaha ini layak untuk dikembangkan. Untuk Finansial jangka panjang penambahan investasi sebesar Rp 654.887.900, NPV Rp 14.810.374.841, IRR 505% dengan nilai suku bunga sebesar 6,75%. B/C ratio sebesar 45,87 dan lebih dari satu. Sedangkan *payback period* sebesar 0,20 tahun, dapat dikatakan secara jangka panjang usaha ikan tenggiri dapat dikatakan layak.

6.2 Saran

Saran yang dapat disampaikan dalam strategi pengembangan usaha ikan tenggiri (*scomberomorus commerson*) Jalan Panglima Sudirman, Kelurahan Karang Sari, Kabupaten Tuban.

1. UD. Arta Mina sebaiknya lebih meningkatkan mutu dan kuantitas ikan tenggiri agar usahanya berjalan dengan baik.
2. UD. Arta Mina sebaiknya menambah tenaga kerja untuk membantu dan mempermudah selama proses produksi
3. UD. Arta Mina sebaiknya meningkatkan produksi ikan tenggiri supaya permintaan pasar terpenuhi.
4. Sebaiknya lebih meningkatkan promosi supaya memperluas pasar
5. Pemerintah

Pemerintah harus lebih mengawasi dan memperhatikan kondisi usaha perikanan terutama di Tuban, karena Tuban merupakan wilayah sektor perikanan yang cukup berpotensi

6. Masyarakat

Masyarakat sebaiknya memanfaatkan sebuah peluang atau potensi daerah mereka tinggal karena dapat meningkatkan perekonomian keluarga dengan cara membuka peluang bisnis yang ada di daerah sekitar mereka.



DAFTAR PUSTAKA

- Arifin. 2007. Teori Keuangan dan Pasar Modal. Ekonisia. Yogyakarta
- Bogdan, Robert & Steven Taylor. 2006. Introduction, Qualitative Research Method. New York
- Departemen Kelautan dan Perikanan. 2009. Statistika Ekspor Hasil Indonesia. Jakarta: Departemen Kelautan Dan Perikanan.
- Djuhanda, T. 1981. Dunia Ikan. Armico, Bandung
- Endang, S. 2011. Pengolahan Ikan Tenggiri. Pusat Penyuluhan Kelautan dan Perikanan
- Google Image. 2016. Ikan Tenggiri. Diakses tanggal 28 Januari 2016.
- Haris. 2008. Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pembesaran Ikan Mas dan Nila Pada Keramb Jaring Apung (KJA) Sistem Jaring Kolor di KJA Wadu Cikancang, Kecamatan Wanasalam, Kabupaten Lebak, Banten. Program Sarjana Ekstensi Manajemen Agribisnis. Fakultas Pertanian. IPB
- Hanafiah. A.M. dan Saefuddin. A. M., 1986. Tataniaga Hasil Perikanan. UI Pres: Jakarta
- Hendrayanti, E. 2008. Analisis beban kerja sebagai dasar perencanaan SDM. Jurnal bisnis dan akuntansi. 4 (08): 12-23
- Husnan. 2000. Studi Kelayakan Proyek. Edisi ke-4. Unit Penerbit dan Percetakan. Yogyakarta
- I Made Winartha. 2006. Pedoman Penulisan Usulan Penelitian, Skripsi, dan Tesis. Andi Hardiansah. Yogyakarta.
- Kasan.2011. Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga. Jurusan Ekonomi Pembangunan. Universitas Semarang
- Kasmir dan Jakfar. 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Kencana: Jakarta.
- Kotler,Philip.1997.Manajemen Pemasaran, Analisis dan Perencanaan Pengendalian, Jilid 2 Edisi Kedelapan, Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Kotler Philip, 2000. Manajemen Pemasaran. PT. Prenhallinda, Jakarta
- Ngamel, 2012. Analisis Finansial Usaha Budidaya Rumput Laut dan Nilai Tambah Tepung Karaginan Di Kecamatan Kei Kecil, Kabupaten Maluku Tenggara. *Jurnal Sains Terapan*, 2 (1): 68 – 83.
- Primyastanto. 2006. Feasibility Study Usaha Perikanan (Sebagai Aplikasi Dari Teori Studi Kelayakan Usaha Perikanan). UB Press. Malang
- Rabiatul, A. 2008. Pengolahan dan Pengawetan Ikan. Bumi Aksara: Jakarta

- Rangkuti. 2004. Analisis SWOT Teknik membedah kasus bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Riyanto, B. 1995. Pembelanjaan Perusahaan. Yogyakarta: BPFE
- Riyanto, B. 2005. Dasar – Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Keempat. Cetakan ketujuh. Yogyakarta: YPBFE UGM
- Sofyan. 2003. Study Kelayakan Bisnis. Edisi Pertama. Graha Ilmu:Yogyakarta.
- Sofyardi. 2010. Buku Ajar Statistik Ekonomi. Fakultas Ekonomi. Universitas andalas
- Sugiyono. 2008. Statistika untuk Penelitian, Alfa Beta. Bandung.
- Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Pendidikan dan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Bisnis. Alfabeta. Bandung
- Sukirno, S. 2002. Teori Mikro Ekonomi. Cetakan Keempat Belas. Rajawali Press: Jakarta



Lampiran 2. Modal Tetap usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina

| NO | JENIS MODAL TETAP | JUMLAH (UNIT) | HARGA PER UNIT (RP/UNIT) | UMUR TEKNIS | HARGA TOTAL | PENYUSUTAN |
|----|-----------------------|---------------|---------------------------|-------------|--------------------|-------------------|
| 1 | Gedung | - | - | 10 | 200.000.000 | 20.000.000 |
| 2 | Sepeda Motor | 1 | 15.000.000 | 4 | 15.000.000 | 3.750.000 |
| | Truck | 1 | 187.500.000 | 10 | 187.500.000 | 18.750.000 |
| | pick up | 1 | 120.000.000 | 10 | 120.000.000 | 12.000.000 |
| 4 | Timbangan | | | | | |
| | Kodok | 1 | 250.000 | 5 | 250.000 | 50.000 |
| | Dacin | 1 | 450.000 | 5 | 450.000 | 90.000 |
| 5 | Bak Plastik | 6 | 25.000 | 2 | 150.000 | 75.000 |
| 6 | Box Stereform | 4 | 38.000 | 2 | 152.000 | 76.000 |
| 7 | Keranjang | 10 | 35.000 | 2 | 350.000 | 175.000 |
| 8 | Meja Proses | 1 | 350.000 | 5 | 350.000 | 70.000 |
| 9 | Box Fiber 60 Kg | 8 | 500.000 | 5 | 4.000.000 | 800.000 |
| 10 | Mesin Penggilingan Es | 1 | 5.000.000 | 4 | 5.000.000 | 1.250.000 |
| 11 | Alat Tulis Kantor | 1 | 200.000 | 2 | 200.000 | 100.000 |
| 12 | sepatu boat | 15 | 40.000 | 3 | 600.000 | 200.000 |
| | TOTAL | | 329.388.000 | 59 | 334.002.000 | 57.386.000 |

Keterangan : semua modal yang digunakan pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta

Mina milik Pak H. Faisol adalah modal sendiri.

Lampiran 3. Modal Lancar Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina

| NO | JENIS MODAL LANCAR | JUMLAH (satuan) | HARGA (UNIT) | HARGA TOTAL |
|----|--------------------------|-----------------|---------------|---------------|
| 1 | Pajak Bumi dan Bangunan | | 15.000 | 15.000 |
| 2 | Gaji Tenaga Kerja Tetap | 5 orang | 1.000.000 | 60.000.000 |
| 3 | Pembelian Bahan baku | | | |
| | Tenggiri | 54.895 kg | 70.000 | 3.842.650.000 |
| | Pembelian bahan pembantu | | | |
| 4 | Esbatu | | 200.000 | 2.400.000 |
| | Tagihan Listrik | | 86.528 | 1.038.336 |
| 5 | Tagihan PDAM | | 27.000 | 324.000 |
| 6 | Total | | | 3.906.427.336 |

Keterangan : semua modal yang digunakan pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta

Mina milik Pak H. Faisol adalah modal sendiri.



Lampiran 4. Modal Kerja Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina Dalam Satu Tahun

| NO | MODAL KERJA | JUMLAH (UNIT) | HARGA (UNIT) | HARGA TOTAL |
|----|--------------------------|---------------|--------------|---------------|
| 1 | Biaya Penyusutan | | | 57.386.000 |
| 2 | Pajak Bumi dan Bangunan | | 15.000 | 15.000 |
| 3 | Gaji Tenaga Kerja Tetap | 5 orang | 1.000.000 | 60.000.000 |
| 4 | Pembelian Bahan baku | | | |
| | Tenggiri | 54.895 kg | 70.000 | 3.842.650.000 |
| | Pembelian bahan pembantu | | | |
| 5 | Esbatu | | 200.000 | 2.400.000 |
| 6 | Tagihan Listrik | | 86.528 | 1.038.336 |
| 7 | Tagihan PDAM | | 27.000 | 324.000 |
| 8 | Total | | | 3.963.813.336 |



Lampiran 5. Biaya Tetap Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina Dalam 1 Tahun

| NO | BIAYA TETAP | JUMLAH (UNIT) | HARGA (UNIT) | HARGA TOTAL |
|----|-------------------------|---------------|--------------|--------------------|
| 1 | Biaya Penyusutan | | | 57.386.000 |
| 2 | Pajak Bumi dan Bangunan | | 15.000 | 15.000 |
| 3 | Gaji Tenaga Kerja Tetap | 5 orang | 1.000.000 | 60.000.000 |
| | Total | | | 117.401.000 |

Lampiran 6. Biaya Tidak Tetap pada Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina Dalam 1 Tahun

| NO | BIAYA TIDAK TETAP | JUMLAH (UNIT) | HARGA (UNIT) | HARGA TOTAL |
|----|--------------------------|---------------|--------------|----------------------|
| 1 | Pajak Bumi dan Bangunan | | 15.000 | 15.000 |
| 2 | Gaji Tenaga Kerja Tetap | 5 orang | 1.000.000 | 60.000.000 |
| 3 | Pembelian Bahan baku | | | |
| | Tenggiri | 54.895 kg | 70.000 | 3.842.650.000 |
| | Pembelian bahan pembantu | | | |
| 4 | Esbatu | | 200.000 | 2.400.000 |
| | Tagihan Listrik | | 86.528 | 1.038.336 |
| 5 | Tagihan PDAM | | 27.000 | 324.000 |
| 6 | Total | | | 3.906.427.336 |

Lampiran 7. Total Penerimaan Usaha Ikan Tenggiri di UD. Arta Mina Dalam 1 Tahun

| NO | JENIS PRODUK | HARGA JUAL | JUMLAH (Kg) | HARGA TOTAL |
|----|---------------|------------|-------------|---------------|
| 1 | Ikan Tenggiri | 90.000 | 54.895 kg | 4.940.550.000 |

Lampiran 8. Perhitungan Jangka Pendek Usaha Ikan Tenggiri Dalam 1 Tahun

| NO | Perhitungan | Uraian Perhitungan |
|----|-------------------|--|
| 1 | Penerimaan | $TR = P \times Q = 90.000 \times 54.895$ $= \text{Rp. } 4.940.550.000$ |
| 2 | Biaya Tetap | Rp. 117.401.000 |
| 3 | Biaya Tidak Tetap | Rp. 3.906.427.336 |
| 4 | Total Cost | Total Cost (TC) $= \text{Total Biaya Tetap} + \text{Total Biaya Variabel}$ $= \text{Rp } 117.401.000 + \text{Rp } 3.906.427.336$ $= \text{Rp. } 4.023.828.336$ |
| 5 | R/C Ratio | $\frac{R}{C} \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Total Cost}}$ $= \frac{\text{Rp } 4.940.550.000}{\text{Rp. } 4.023.828.336}$ $= 1,2$ |
| 6. | BEP | $BEP \text{ sales} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$ $BEP \text{ sales} = \frac{117.401.000}{1 - \frac{3.906.427.336}{4.940.550.000}}$ $BEP \text{ sales} = \text{Rp. } 559.052.380$ $BEP \text{ sales} = \frac{FC}{P - V}$ $BEP \text{ unit} = \frac{117.401.000}{90.000 - 54.895}$ $BEP \text{ unit} = 3.344 \text{ kg}$ |
| 7. | Keuntungan | Keuntungan (π) $= \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Biaya Total (TC)}$ $= \text{Rp. } 4.940.550.000 - \text{Rp. } 4.023.828.336$ $= \text{Rp. } 916.721.664$ |
| 8 | Rentabilitas | $\text{Rentabilitas} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Modal Kerja}} \times 100\%$ $= \frac{\text{Rp. } 916.721.664}{\text{Rp. } 3.963.813.336} \times 100\% = 23\%$ |

Lampiran 10. Analisis Jangka Panjang Usaha Ikan Tenggiri

| Jangka Panjang | | Tahun Ke | | | | | | | | | | |
|----------------|----------------------|---------------|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| No | Uraian | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Normal | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | 4.940.550.000 | 5.260.203.585 | 5.600.538.757 | 5.962.893.615 | 6.348.692.831 | 6.759.453.258 | 7.196.789.883 | 7.662.422.189 | 8.158.180.904 | 8.686.015.209 |
| | Nilai Sisa | | | | | | | | | | | 477.133.000 |
| | Gross Benefit(A) | | 4.940.550.000 | 5.260.203.585 | 5.600.538.757 | 5.962.893.615 | 6.348.692.831 | 6.759.453.258 | 7.196.789.883 | 7.662.422.189 | 8.158.180.904 | 9.163.148.209 |
| | PVGB | | 4628149883 | 4616010473 | 4603902905 | 4591827094 | 4579782957 | 4567770412 | 4555789375 | 4543839763 | 4531921495 | 4768325282 |
| | Jumlah PVGB | | | | | | | | | | | 45987319640 |
| ii | Outflow(Cost) | | | | | | | | | | | |
| | Investasi Awal | 329.388.000 | | | | | | | | | | |
| | Penambahan Investasi | | 0 | 8.251.000 | 3.150.000 | 24.534.000 | 3.380.400 | 13.423.000 | 0 | 25.388.000 | 3.450.000 | 147.997.200 |
| | Biaya Operasional | | 3.963.813.336 | 4.220.272.059 | 4.493.323.661 | 4.784.041.702 | 5.093.569.200 | 5.423.123.127 | 5.773.999.194 | 6.147.576.941 | 6.545.325.170 | 6.968.807.708 |
| | Gross Cost (B) | 329.388.000 | 3.963.813.336 | 4.228.523.059 | 4.496.473.661 | 4.808.575.702 | 5.096.949.600 | 5.436.546.127 | 5.773.999.194 | 6.172.964.941 | 6.548.775.170 | 7.116.804.908 |
| | PVGC | 329388000 | 3713174085 | 3710675150 | 3696310132 | 3702925059 | 3676807736 | 3673802244 | 3655119102 | 3660587066 | 3637886351 | 3703447767 |
| | Jumlah PVGC | | | | | | | | | | | 37160122691 |
| | Net Benefit (A-B) | -329.388.000 | 976.736.664 | 1.031.680.526 | 1.104.065.096 | 1.154.317.913 | 1.251.743.231 | 1.322.907.130 | 1.422.790.690 | 1.489.457.247 | 1.609.405.735 | 2.046.343.301 |
| | PVNB | -329.388.000 | 914.975.798 | 905.335.323 | 907.592.773 | 888.902.035 | 902.975.222 | 893.968.168 | 900.670.273 | 883.252.697 | 894.035.145 | 1.064.877.515 |
| iii | NPV | 8.827.196.949 | > 0 (layak) | | | | | | | | | |
| iv | Net B/C | 27,80 | > 1 (layak) | | | | | | | | | |
| v | IRR | 302% | > 6,75% suku bunga deposito (layak) | | | | | | | | | |
| vi | PP | 0,34 | lama waktu pengembalian Investasi | | | | | | | | | |

Lampiran 11. Asumsi Biaya Naik 19% dan Benefit turun 10%

| | | | | |
|---------------|----------|-----------------------|---------------|-----|
| Biaya naik | 19% dari | 3.963.813.336 menjadi | 4.716.937.870 | 19% |
| Benefit Turun | 10% dari | 4.940.550.000 menjadi | 4.446.495.000 | 10% |

| Uraian | Tahun Ke | | | | | | | | | | |
|----------------------|---------------|---------------|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 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 |
| Inflow (Benefit) | | | | | | | | | | | |
| Hasil Penjualan | 4.446.495.000 | 4.766.148.585 | 5.106.483.757 | 5.468.838.615 | 5.854.637.831 | 6.265.398.258 | 6.702.734.883 | 7.168.367.189 | 7.664.125.904 | 8.191.960.209 | 477.133.000 |
| Nilai Sisa | | | | | | | | | | | |
| Gross Benefit(A) | 4.446.495.000 | 4.766.148.585 | 5.106.483.757 | 5.468.838.615 | 5.854.637.831 | 6.265.398.258 | 6.702.734.883 | 7.168.367.189 | 7.664.125.904 | 8.191.960.209 | |
| PVGB | 4165334895 | 4182460133 | 4197766755 | 4211371684 | 4223384447 | 4233907639 | 4243037362 | 4250863639 | 4257470793 | 4511228606 | |
| Jumlah PVGB | | | | | | | | | | | 42476825953 |
| Outflow(Cost) | | | | | | | | | | | |
| Investasi Awal | 329.388.000 | | | | | | | | | | |
| Penambahan Investasi | | 0 | 8.251.000 | 3.150.000 | 24.534.000 | 3.380.400 | 13.423.000 | 0 | 25.388.000 | 3.450.000 | 147.997.200 |
| Biaya Operasional | | 4.716.937.870 | 4.973.396.593 | 5.246.448.195 | 5.537.166.236 | 5.846.693.734 | 6.176.247.661 | 6.527.123.727 | 6.900.701.475 | 7.298.449.703 | 7.721.932.242 |
| Gross Cost (B) | 329.388.000 | 4.716.937.870 | 4.981.647.593 | 5.249.598.195 | 5.561.700.236 | 5.850.074.134 | 6.189.670.661 | 6.527.123.727 | 6.926.089.475 | 7.301.899.703 | 7.869.929.442 |
| PVGC | 329388000 | 4418677161 | 4371567961 | 4315413468 | 4282881346 | 4220092313 | 4182733932 | 4131870099 | 4107192215 | 4056251830 | 4095359223 |
| Jumlah PVGC | | | | | | | | | | | 42511427549 |
| Net Benefit (A-B) | -329.388.000 | -270.442.870 | -215.499.008 | -143.114.438 | -92.861.621 | 4.563.698 | 75.727.596 | 175.611.156 | 242.277.714 | 362.226.201 | 799.163.767 |
| PVNB | -329.388.000 | -239.342.267 | -189.107.828 | -117.646.713 | -71.509.662 | 3.292.133 | 51.173.706 | 111.167.264 | 143.671.424 | 201.218.964 | 415.869.383 |
| NPV | -34.601.596 | > 0 (layak) | | | | | | | | | |
| Net B/C | | 0,89 | > 1 (layak) | | | | | | | | |
| IRR | | 6% | > 6,75% suku bunga deposito (layak) | | | | | | | | |
| PP | | 4,35 | lama waktu pengembalian Investasi | | | | | | | | |

Lampiran 12. Analisis Sensitivitas biaya naik 22% dan benefit turun 8%

| Uraian | Tahun Ke | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------------|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----|--|---------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| Biaya naik | 22% dari | 3.963.813.336 | menjadi | 4.835.852.270 | | | | | | | | | 22% |
| Benefit Turun | 8% dari | 4.940.550.000 | menjadi | 4.545.306.000 | | | | | | | | | 8% |
| 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 |
| Inflow (Benefit) | | | | | | | | | | | | | |
| Hasil Penjualan | | 4.545.306.000 | 4.864.959.585 | 5.205.294.757 | 5.567.649.615 | 5.953.448.831 | 6.364.209.258 | 6.801.545.883 | 7.267.178.189 | 7.762.936.904 | | | 8.290.771.209 |
| Nilai Sisa | | | | | | | | | | | | | 477.133.000 |
| Gross Benefit(A) | | 4.545.306.000 | 4.864.959.585 | 5.205.294.757 | 5.567.649.615 | 5.953.448.831 | 6.364.209.258 | 6.801.545.883 | 7.267.178.189 | 7.762.936.904 | | | 8.290.771.209 |
| PVGB | | 4257897892 | 4269170201 | 4278993985 | 4287462766 | 4294664149 | 4300680193 | 4305587765 | 4309458864 | 4312360934 | | | 4562647941 |
| Jumlah PVGB | | | | | | | | | | | | | 43178924690 |
| Outflow(Cost) | | | | | | | | | | | | | |
| Investasi Awal | 329.388.000 | | | | | | | | | | | | |
| Penambahan Investasi | | 0 | 8.251.000 | 3.150.000 | 24.534.000 | 3.380.400 | 13.423.000 | 0 | 25.388.000 | 3.450.000 | | | 147.997.200 |
| Biaya Operasional | | 4.835.852.270 | 5.092.310.993 | 5.365.362.595 | 5.656.080.636 | 5.965.608.134 | 6.295.162.061 | 6.646.038.128 | 7.019.615.875 | 7.417.364.103 | | | 7.840.846.642 |
| Gross Cost (B) | 329.388.000 | 4.835.852.270 | 5.100.561.993 | 5.368.512.595 | 5.680.614.636 | 5.968.988.534 | 6.308.585.061 | 6.646.038.128 | 7.045.003.875 | 7.420.814.103 | | | 7.988.843.842 |
| PVGC | 329388000 | 4530072384 | 4475919458 | 4413166626 | 4374453392 | 4305874089 | 4263091568 | 4207146572 | 4177708817 | 4122309537 | | | 4157239979 |
| Jumlah PVGC | | | | | | | | | | | | | 43356870421 |
| Net Benefit (A-B) | -329.388.000 | -290.546.270 | -235.602.408 | -163.217.838 | -112.965.021 | -15.539.703 | 55.624.196 | 155.507.756 | 222.174.313 | 342.122.801 | | | 779.060.367 |
| PVNB | -329.388.000 | -272.174.492 | -206.749.257 | -134.172.641 | -86.990.626 | -11.209.940 | 37.588.626 | 98.441.193 | 131.750.047 | 190.051.397 | | | 405.407.962 |
| NPV | -177.445.731 | > 0 (layak) | | | | | | | | | | | |
| Net B/C | 0,46 | > 1 (layak) | | | | | | | | | | | |
| IRR | 4% | > 6,75% suku bunga deposito (layak) | | | | | | | | | | | |
| PP | 5,92 | lama waktu pengembalian Investasi | | | | | | | | | | | |

Lampiran 13. Analisis Sensitivitas Biaya Naik 21,5% pada Usaha Ikan Tenggiri

| Uraian | Menjadi | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------------|---------------|-----------------------------------|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Biaya Naik | 21,50% | Dari | 3.963.813.336 | 4816033203 | 21,50% | | | | | | 21,50% |
| 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 |
| Inflow (Benefit) | | | | | | | | | | | |
| Hasil Penjualan | | 4.545.306.000 | 4.864.959.585 | 5.205.294.757 | 5.567.649.615 | 5.953.448.831 | 6.364.209.258 | 6.801.545.883 | 7.267.178.189 | 7.762.936.904 | 8.290.771.209 |
| Nilai Sisa | | | | | | | | | | | 477.133.000 |
| Gross Benefit(A) | | 4.545.306.000 | 4.864.959.585 | 5.205.294.757 | 5.567.649.615 | 5.953.448.831 | 6.364.209.258 | 6.801.545.883 | 7.267.178.189 | 7.762.936.904 | 8.290.771.209 |
| PVGB | | 4257897892 | 4269170201 | 4278993985 | 4287462766 | 4294664149 | 4300680193 | 4305587765 | 4309458864 | 4312360934 | 4562647941 |
| Jumlah PVGB | | | | | | | | | | | 43178924690 |
| Outflow(Cost) | | | | | | | | | | | |
| Investasi Awal | 329.388.000 | | | | | | | | | | |
| Penambahan Investasi | | 0 | 8.251.000 | 3.150.000 | 24.534.000 | 3.380.400 | 13.423.000 | 0 | 25.388.000 | 3.450.000 | 147.997.200 |
| Biaya Operasional | | 4.816.033.203 | 5.072.491.926 | 5.345.543.528 | 5.636.261.569 | 5.945.789.067 | 6.275.342.995 | 6.626.219.061 | 6.999.796.809 | 7.397.545.037 | 7.821.027.575 |
| Gross Cost (B) | 329.388.000 | 4.816.033.203 | 5.080.742.926 | 5.348.693.528 | 5.660.795.569 | 5.949.169.467 | 6.288.765.995 | 6.626.219.061 | 7.025.184.809 | 7.400.995.037 | 7.969.024.775 |
| PVGC | 329388000 | 4511506514 | 4458527542 | 4396874433 | 4359191384 | 4291577126 | 4249698628 | 4194600493 | 4165956050 | 4111299919 | 4146926520 |
| Jumlah PVGC | | | | | | | | | | | 43215546609 |
| Net Benefit (A-B) | -329.388.000 | -270.727.203 | -215.783.341 | -143.398.771 | -93.145.955 | 4.279.364 | 75.443.263 | 175.326.822 | 241.993.380 | 361.941.868 | 798.879.434 |
| PVNB | -329.388.000 | -253.608.621 | -189.357.341 | -117.880.448 | -71.728.618 | 3.087.023 | 50.981.565 | 110.987.272 | 143.502.814 | 201.061.015 | 415.721.422 |
| NPV | -36.621.919 | > 0 (layak) | | | | | | | | | |
| Net B/C | | 0,89 | > 1 (layak) | | | | | | | | |
| IRR | | 6% | > 6,75% | suku bunga deposito (layak) | | | | | | | |
| PP | | 4,37 | lama waktu pengembalian Investasi | | | | | | | | |

Lampiran 14. Analisis sensitivitas Benefit turun 8,5%

| Benefit Turun | 8,50% | Dari | 4.940.550.000 | Menjadi | 4520603250 | 8,50% | | | | | |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Uraian | | | | | | | | | | | |
| 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 |
| Inflow (Benefit) | | | | | | | | | | | |
| Hasil Penjualan | 4.520.603.250 | 4.840.256.835 | 4.840.256.835 | 5.180.592.007 | 5.542.946.865 | 5.928.746.081 | 6.339.506.508 | 6.776.843.133 | 7.242.475.439 | 7.738.234.154 | 8.266.068.459 |
| Nilai Sisa | | | | | | | | | | | 477.133.000 |
| Gross Benefit(A) | 4.520.603.250 | 4.840.256.835 | 4.840.256.835 | 5.180.592.007 | 5.542.946.865 | 5.928.746.081 | 6.339.506.508 | 6.776.843.133 | 7.242.475.439 | 7.738.234.154 | 8.266.068.459 |
| PVGB | 4234757143 | 4247492684 | 4258687177 | 4258687177 | 4268439996 | 4276844223 | 4283987055 | 4289950164 | 4294810058 | 4298638399 | 4549793107 |
| Jumlah PVGB | | | | | | | | | | | 43003400006 |
| Outflow(Cost) | | | | | | | | | | | |
| Investasi Awal | 329.388.000 | | | | | | | | | | |
| Penambahan Investasi | | 0 | 8.251.000 | 3.150.000 | 24.534.000 | 3.380.400 | 13.423.000 | 0 | 25.388.000 | 3.450.000 | 147.997.200 |
| Biaya Operasional | 4.835.852.270 | 5.092.310.993 | 5.092.310.993 | 5.365.362.595 | 5.656.080.636 | 5.965.608.134 | 6.295.162.061 | 6.646.038.128 | 7.019.615.875 | 7.417.364.103 | 7.840.846.642 |
| Gross Cost (B) | 329.388.000 | 4.835.852.270 | 5.100.561.993 | 5.368.512.595 | 5.680.614.636 | 5.968.988.534 | 6.308.585.061 | 6.646.038.128 | 7.045.003.875 | 7.420.814.103 | 7.988.843.842 |
| PVGC | 329388000 | 4530072384 | 4475919458 | 4413166626 | 4374453392 | 4305874089 | 4263091568 | 4207146572 | 4177708817 | 4122309537 | 4157239979 |
| Jumlah PVGC | | | | | | | | | | | 43356370421 |
| Net Benefit (A-B) | -329.388.000 | -315.249.020 | -260.305.158 | -187.920.588 | -137.667.771 | -40.242.453 | 30.921.446 | 130.805.006 | 197.471.563 | 317.420.051 | 754.357.617 |
| PVNB | -329.388.000 | -295.315.241 | -228.426.774 | -154.479.449 | -106.013.396 | -29.029.865 | 20.895.487 | 82.803.592 | 117.101.240 | 176.328.862 | 392.553.129 |
| NPV | -352.970.415 | > 0 (layak) | | | | | | | | | |
| Net B/C | | 0,82 | > 1 (layak) | | | | | | | | |
| IRR | | 2% | > 6,75% | suku bunga deposito (layak) | | | | | | | |
| PP | 10,65 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |

Lampiran 15. Modal Tetap Perencanaan Bisnis Usaha Ikan Tenggiri

| NO | JENIS MODAL TETAP | JUMLAH (UNIT) | HARGA PER UNIT (RP/UNIT) | UMUR TEKNIS | HARGA TOTAL | PENYUSUTAN |
|----|-------------------|---------------|---------------------------|-------------|--------------------|-------------------|
| 1 | Gedung | - | - | 10 | 200.000.000 | 20.000.000 |
| 2 | Sepeda Motor | 1 | 15.000.000 | 4 | 15.000.000 | 3.750.000 |
| | Truck | 1 | 187.500.000 | 10 | 187.500.000 | 18.750.000 |
| | pick up | 1 | 120.000.000 | 10 | 120.000.000 | 12.000.000 |
| 4 | Timbangan | | | | | |
| | Kodok | 1 | 250.000 | 5 | 250.000 | 50.000 |
| | Dacin | 1 | 450.000 | 5 | 450.000 | 90.000 |
| 5 | Bak Plastik | 6 | 25.000 | 2 | 150.000 | 75.000 |
| 6 | Box Stereform | 4 | 38.000 | 2 | 152.000 | 76.000 |
| 7 | Keranjang | 10 | 35.000 | 2 | 350.000 | 175.000 |
| 8 | Meja Proses | 1 | 350.000 | 5 | 350.000 | 70.000 |
| 9 | Box Fiber 60 Kg | 8 | 500.000 | 5 | 4.000.000 | 800.000 |
| | Mesin | | | | | |
| 10 | Penggilingan Es | 1 | 5.000.000 | 4 | 5.000.000 | 1250.000 |
| 11 | Alat Tulis Kantor | 1 | 200.000 | 2 | 200.000 | 100.000 |
| 12 | sepatu boat | 15 | 40.000 | 3 | 600.000 | 200.000 |
| 13 | Box Fiber 80 kg | 4 | 700.000 | 10 | 2.800.000 | 280.000 |
| | TOTAL | | 330.088.000 | 59 | 336.802.000 | 57.666.000 |

Keterangan: Semua modal yang digunakan pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina adalah modal sendiri

Lampiran 16. Modal Lancar Perencanaan Bisnis pada usaha Ikan Tenggiri

| NO | JENIS MODAL LANCAR | JUMLAH (UNIT) | HARGA (UNIT) | Harga Total |
|----|--------------------------|---------------|--------------|---------------|
| 1 | Pajak Bumi dan Bangunan | | 15.000 | 15.000 |
| 2 | Gaji Tenaga Kerja Tetap | 7 orang | 1.000.000 | 84.000.000 |
| 3 | Pembelian Bahan baku | | | |
| | Tenggiri | 891.675 kg | 70.000 | 6.277.250.000 |
| | Pembelian bahan pembantu | | | |
| 4 | Esbatu | | 300.000 | 3.600.000 |
| | Tagihan Listrik | | 86.528 | 1.038.336 |
| 5 | Tagihan PDAM | | 27.000 | 324.000 |
| 6 | Total | | | 6.366.227.336 |

Keterangan: Semua modal yang digunakan pada usaha ikan tenggiri di UD. Arta Mina adalah modal sendiri



Lampiran 17. Modal Kerja Perencanaan Usaha Ikan Tenggiri

| NO | MODAL KERJA | JUMLAH (UNIT) | HARGA (UNIT) | HARGA TOTAL |
|----|--------------------------|---------------|--------------|---------------|
| 1 | Biaya Penyusutan | | | 57.666.000 |
| 2 | Pajak Bumi dan Bangunan | | 15.000 | 15.000 |
| 3 | Gaji Tenaga Kerja Tetap | 7 orang | 1.000.000 | 84.000.000 |
| 4 | Pembelian Bahan baku | | | |
| | Tenggiri | 891.675kg | 70.000 | 6.277.250.000 |
| | Pembelian bahan pembantu | | | |
| 5 | Esbatu | | 300.000 | 3.600.000 |
| 6 | Tagihan Listrik | | 86.528 | 1.038.336 |
| 7 | Tagihan PDAM | | 27.000 | 324.000 |
| 8 | Total | | | 6.423.893.336 |



Lampiran 18 Biaya Tetap Perencanaan Bisnis Usaha Ikan Tenggiri

| NO | BIAYA TETAP | JUMLAH (UNIT) | HARGA (UNIT) | HARGA TOTAL |
|----|-------------------------|---------------|--------------|--------------------|
| 1 | Biaya Penyusutan | | | 57.666.000 |
| 2 | Pajak Bumi dan Bangunan | | 15.000 | 15.000 |
| 3 | Gaji Tenaga Kerja Tetap | 7 orang | 1.000.000 | 84.000.000 |
| | Total | | | 141.681.000 |

Lampiran 19 Biaya Tidak Tetap Perencanaan Bisnis Usaha Ikan Tenggiri

| NO | BIAYA TIDAK TETAP | JUMLAH (UNIT) | HARGA (UNIT) | HARGA TOTAL |
|----|-------------------------------|---------------|--------------|----------------------|
| 1 | Pajak Bumi dan Bangunan | | 15.000 | 15.000 |
| 2 | Gaji Tenaga Kerja Tetap | 7 | 1.000.000 | 84.000.000 |
| 3 | Pembelian Bahan baku Tenggiri | 891.675 | 70.000 | 6.277.250.000 |
| | Pembelian bahan pembantu | | | |
| 4 | Esbatu | | 300.000 | 3.600.000 |
| | Tagihan Listrik | | 86.528 | 1.038.336 |
| 5 | Tagihan PDAM | | 27.000 | 324.000 |
| 6 | Total | | | 6.366.227.336 |

Lampiran 20 Penerimaan Perencanaan Bisnis Usaha Tenggiri

| NO | JENIS PRODUK | HARGA JUAL | JUMLAH (Kg) | HARGA TOTAL |
|----|---------------------|------------|-------------|---------------|
| 1 | Ikan Tenggiri Besar | 90.000 | 891.675 | 8.070.750.000 |

Lampiran 21. Perhitungan Analisis Jangka Pendek Pada Perencanaan Bisnis Usaha Tenggiri

| NO | Perhitungan | Uraian Perhitungan |
|----|-------------------|---|
| 1 | Penerimaan | $TR = P \times Q = 90.000 \times 891.675$ $= \text{Rp. } 8.070.750.000$ |
| 2 | Biaya Tetap | Rp.141.681.000 |
| 3 | Biaya Tidak Tetap | Rp 6.366.227.336 |
| 4 | Total Cost | Total Cost (TC) $= \text{Total Biaya Tetap} + \text{Total Biaya Variabel}$ $= \text{Rp } 141.681.000 + \text{Rp. } 6.366.227.336$ $= \text{Rp. } 6.507.908.336$ |
| 5 | R/C Ratio | $\frac{R}{C} \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Total Cost}}$ $= \frac{\text{Rp } 8.070.750.000}{\text{Rp. } 6.507.908.336}$ $= 1,24$ |
| 6. | BEP | $BEP \text{ sales} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$ $BEP \text{ sales} = \frac{141.681.000}{1 - \frac{6.366.227.336}{8.070.750.000}}$ $BEP \text{ sales} = \text{Rp. } 644.004.545$ $BEP \text{ unit} = \frac{FC}{P - V}$ $BEP \text{ unit} = \frac{141.681.000}{90.000 - 89.675}$ $BEP \text{ unit} = 435.941 \text{ kg}$ |
| 7. | Keuntungan | Keuntungan (π) $= \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Biaya Total (TC)}$ $= \text{Rp. } 8.070.750.000 - \text{Rp } 6.507.908.336$ $= \text{Rp. } 1.562.841.664$ |
| 8 | Rentabilitas | $\text{Rentabilitas} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Modal Kerja}} \times 100\%$ $= \frac{\text{Rp. } 1.562.841.664}{\text{Rp. } 6.423.893.336} \times 100\% = 24\%$ |

Lampiran 22. Perencanaan Bisnis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Perencanaan Bisnis Usaha Ikan Tenggiri

| 2 | Re-investasi | No | Jenis Modal Investasi | Jumlah (Unit) | Harga (Rp/Unit) | Harga Total (Rp) | Umur Teknis (Tahun) | Penyusutan per Tahun | Nilai Kenaikan | Re-Invest Tahun Ke | | | | | | | | | | Sisa Umur Teknis (Tahun) | Nilai Sisa (Rp) | | | | |
|----|--------------|----|-----------------------|---------------|-----------------|------------------|---------------------|----------------------|----------------|--------------------|---|---|----------|---------|----------|---|----------|---------|----|--------------------------|-----------------|-----------|--|--|--|
| | | | | | | | | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | 1% | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | 1 | Gedung | | | 200.000.000 | 10 | 20.000.000 | 2000000 | | | | | | | | | | | 220000000 | 9 | 180000000 | | | |
| 6 | | 2 | Sepeda Motor | 1 | 15.000.000 | 15000000 | 4 | 3.750.000 | 150000 | | | | 15600000 | | | | 16200000 | | | | 3 | 11250000 | | | |
| 7 | | 3 | Truck | 1 | 187.500.000 | 187500000 | 10 | 18.750.000 | 1875000 | | | | | | | | | | | 206250000 | 9 | 168750000 | | | |
| 8 | | 4 | pick up | 1 | 120.000.000 | 120000000 | 10 | 12.000.000 | 1200000 | | | | | | | | | | | 132000000 | 9 | 108000000 | | | |
| 9 | | 5 | kodok | 1 | 250.000 | 250000 | 5 | 50.000 | 2500 | | | | | 262500 | | | | | | 275000 | 4 | 200000 | | | |
| 10 | | 6 | dacin | 1 | 450.000 | 450000 | 5 | 50.000 | 2500 | | | | | 262500 | | | | | | 275000 | 4 | 200000 | | | |
| 11 | | 7 | Bak Plastik | 6 | 25.000 | 150000 | 2 | 1.350.000 | 27000 | | | | 2710000 | | 2715000 | | 2720000 | | | 2725000 | 1 | 1350000 | | | |
| 12 | | 8 | Box Stereform | 4 | 38.000 | 152000 | 2 | 50.000 | 27000 | | | | 208000 | | 262000 | | 316.000 | | | 370000 | 1 | 50000 | | | |
| 13 | | 9 | Keranjang | 10 | 35.000 | 350000 | 2 | 190.000 | 1000 | | | | 384000 | | 386000 | | 388000 | | | 390000 | 1 | 190000 | | | |
| 14 | | 10 | Meja Proses | 1 | 350.000 | 350000 | 5 | 7.000 | 3800 | | | | | 54000 | | | | | | 73000 | 4 | 28000 | | | |
| 15 | | 11 | Box Fiber 60 Kg | 8 | 500.000 | 4000000 | 5 | 560.000 | 350 | | | | | 2801400 | | | | | | 2803500 | 4 | 2240000 | | | |
| 16 | | 12 | Mesin Penggilingan Es | 1 | 5.000.000 | 5000000 | 4 | 125.000 | 28000 | | | | 612000 | | | | 724000 | | | | 3 | 375000 | | | |
| 17 | | 13 | Alat Tulis Kantor | 1 | 200.000 | 200000 | 2 | 2.500.000 | 5000 | | | | 5020000 | | 5030000 | | 5040000 | | | 5050000 | 1 | 2500000 | | | |
| 18 | | 14 | sepatu boat | 15 | 40.000 | 600000 | 3 | 1.000.000 | 50000 | | | | 3150000 | | 5030000 | | | | | 3450000 | 2 | 2000000 | | | |
| 19 | | 15 | box fiber 80 kg | 4 | 700.000 | 2800000 | 10 | 280.000 | 30000 | | | | | | | | | | | 3100000 | 9 | 2520000 | | | |
| 20 | | | | | | 540.315.000 | | 60.662.000 | 5377650 | | | | 24534000 | 3380400 | 13423000 | | 25388000 | 3450000 | | 573311500 | | 479653000 | | | |
| 21 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 22 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 654887900 | | | | | |
| 23 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Lampiran 23. Analisis Jangka Panjang Perencanaan Bisnis Usaha Ikan Tenggiri

| 3 | Jangka Panjang | 4 | Normal | 5 | Tahun Ke | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|----------------|----------------------|----------------|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---|----|--|--|--|--|--|
| | | | | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | | | | |
| 6 | No | Uraian | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | 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 | | | | | | | |
| 8 | i | Inflow (Benefit) | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | | Hasil Penjualan | | 8.070.750.000 | 8.592.927.525 | 9.148.889.936 | 9.740.823.115 | 10.371.054.370 | 11.042.061.588 | 11.756.482.973 | 12.517.127.421 | 13.326.985.565 | 14.189.241.531 | | | | | | | |
| 10 | | Nilai Sisa | | | | | | | | | | | 479.653.000 | | | | | | | |
| 11 | | Gross Benefit(A) | | 8.070.750.000 | 8.592.927.525 | 9.148.889.936 | 9.740.823.115 | 10.371.054.370 | 11.042.061.588 | 11.756.482.973 | 12.517.127.421 | 13.326.985.565 | 14.668.894.531 | | | | | | | |
| 12 | | PVGB | | 7560421546 | 7540590932 | 7520812333 | 7501085612 | 7481410633 | 7461787261 | 7442115360 | 7422694795 | 7403225432 | 7633409289 | | | | | | | |
| 13 | | Jumlah PVGB | | | | | | | | | | | 74967653191 | | | | | | | |
| 14 | ii | Outflow(Cost) | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | | Investasi Awal | 330.088.000 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | | Penambahan Investasi | | 0 | 8.251.000 | 3.150.000 | 24.594.000 | 3.380.400 | 13.423.000 | 0 | 25.388.000 | 3.450.000 | 573.311.500 | | | | | | | |
| 17 | | Biaya Operasional | | 6.423.893.336 | 6.839.519.235 | 7.282.036.129 | 7.753.183.867 | 8.254.814.863 | 8.788.901.385 | 9.357.543.304 | 9.962.976.356 | 10.607.580.926 | 11.293.891.412 | | | | | | | |
| 18 | | Gross Cost (B) | 330.088.000 | 6.423.893.336 | 6.847.770.235 | 7.285.186.129 | 7.777.717.867 | 8.258.195.263 | 8.802.324.385 | 9.357.543.304 | 9.988.364.356 | 10.611.030.926 | 11.867.202.912 | | | | | | | |
| 19 | | PVGC | 330088000 | 6017698675 | 6009155085 | 5988761267 | 5989363208 | 5957248670 | 5948261693 | 5923612757 | 5923130573 | 5894495317 | 6175463103 | | | | | | | |
| 20 | | Jumlah PVGC | | | | | | | | | | | 60157278351 | | | | | | | |
| 21 | | Net Benefit (A-B) | -330.088.000 | 1.646.856.664 | 1.745.157.290 | 1.863.703.807 | 1.963.105.248 | 2.112.859.107 | 2.239.737.203 | 2.398.939.668 | 2.528.763.065 | 2.715.954.639 | 2.801.691.619 | | | | | | | |
| 22 | | PVNB | -330.088.000 | 1.542.722.870 | 1.531.435.846 | 1.532.051.065 | 1.511.722.403 | 1.524.161.963 | 1.513.525.567 | 1.518.602.603 | 1.499.564.222 | 1.508.730.114 | 1.457.946.186 | | | | | | | |
| 23 | iii | NPV | 14.810.374.841 | >0 (layak) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 24 | iv | Net B/C | 45,87 | >1 (layak) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 25 | v | IRR | 505% | >6,75% suku bunga deposito (layak) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 26 | vi | PP | 0,20 | lama waktu pengembalian Investasi | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 27 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 28 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Lampiran 23. Analisis Sensitivitas Perencanaan Bisnis Usaha Ikan
Tenggiri Biaya Naik 21% Benefit Turun 10%

| Uraian | Tahun Ke | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--------------|---------------|-----------------------------------|-------------------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| Biaya naik | | 21% dari | 6.423.893.336 menjadi | 7.772.910.937 | 21% | | | | | | | |
| Benefit Turun | | 10% dari | 8.070.750.000 menjadi | 7.295.958.000 | 10% | | | | | | | |
| 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 | |
| Inflow (Benefit) | | | | | | | | | | | | |
| Hasil Penjualan | | 7.295.958.000 | 7.818.135.525 | 8.374.097.936 | 8.966.031.115 | 9.596.262.370 | 10.267.269.588 | 10.981.690.973 | 11.742.335.421 | 12.552.193.565 | 13.414.449.531 | |
| Nilai Sisa | | | | | | | | | | | 477.133.000 | |
| Gross Benefit(A) | | 7.295.958.000 | 7.818.135.525 | 8.374.097.936 | 8.966.031.115 | 9.596.262.370 | 10.267.269.588 | 10.981.690.973 | 11.742.335.421 | 12.552.193.565 | 13.891.582.531 | |
| PVGB | | 6834621077 | 6860684170 | 6883897333 | 6904443926 | 6922495705 | 6938213558 | 6951748191 | 6963240772 | 6972823537 | 7228911143 | |
| Jumlah PVGB | | | | | | | | | | | 69461079412 | |
| Outflow(Cost) | | | | | | | | | | | | |
| Investasi Awal | 329.388.000 | | | | | | | | | | | |
| Penambahan Investasi | | 0 | 8.251.000 | 3.150.000 | 24.534.000 | 3.380.400 | 13.423.000 | 0 | 25.388.000 | 3.450.000 | 147.997.200 | |
| Biaya Operasional | | 7.772.910.937 | 8.188.536.835 | 8.631.053.730 | 9.102.201.467 | 9.603.832.464 | 10.137.918.985 | 10.706.560.905 | 11.311.993.957 | 11.956.598.527 | 12.642.909.013 | |
| Gross Cost (B) | 329.388.000 | 7.772.910.937 | 8.196.787.835 | 8.634.203.730 | 9.126.735.467 | 9.607.212.864 | 10.151.341.985 | 10.706.560.905 | 11.337.381.957 | 11.960.048.527 | 12.790.906.213 | |
| PVGC | 329388000 | 7281415397 | 7192964661 | 7097716373 | 7028197031 | 6930395108 | 6859874282 | 6777582395 | 6723102131 | 6643883194 | 6656140454 | |
| Jumlah PVGC | | | | | | | | | | | 69520659025 | |
| Net Benefit (A-B) | -329.388.000 | -476.952.937 | -378.652.310 | -260.105.794 | -160.704.353 | -10.950.493 | 115.927.603 | 275.130.068 | 404.953.464 | 592.145.038 | 1.100.676.318 | |
| PVNB | -329.388.000 | -446.794.320 | -332.280.491 | -213.819.040 | -123.753.105 | -7.899.403 | 78.339.276 | 174.165.796 | 240.138.641 | 328.940.343 | 572.770.689 | |
| NPV | -59.579.613 | > 0 (layak) | | | | | | | | | | |
| Net B/C | | 0,82 | > 1 (layak) | | | | | | | | | |
| IRR | | | 6% | > 6,75% suku bunga deposito (layak) | | | | | | | | |
| PP | | 1,20 | lama waktu pengembalian Investasi | | | | | | | | | |

Lampiran 24. Analisis Sensitifitas Perencanaan Bisnis Biaya Naik 23% dan Benefit Turun 8%

| Uraian | Tahun Ke | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|-------------|---------------|-----------------------------------|---------------|-----------------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------------|-------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| Biaya naik | | 23% dari | 6.423.893.336 | menjadi | 7.901.388.803 | | | | | | | | 23% |
| Benefit Turun | | 8% dari | 8.070.750.000 | menjadi | 7.425.090.000 | | | | | | | | 8% |
| 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 | |
| Inflow (Benefit) | | | | | | | | | | | | | |
| Hasil Penjualan | | 7.425.090.000 | 7.947.267.525 | 8.503.229.936 | 9.095.163.115 | 9.725.394.370 | 10.396.401.588 | 11.110.822.973 | 11.871.467.421 | 12.681.325.565 | 13.543.581.531 | 477.133.000 | |
| Nilai Sisa | | | | | | | | | | | | | |
| Gross Benefit(A) | | 7.425.090.000 | 7.947.267.525 | 8.503.229.936 | 9.095.163.115 | 9.725.394.370 | 10.396.401.588 | 11.110.822.973 | 11.871.467.421 | 12.681.325.565 | 14.020.714.531 | | |
| PVGB | | 6955587822 | 6974001963 | 6990049833 | 7003884207 | 7015648193 | 7025475842 | 7033492719 | 7039816443 | 7044557186 | 7296108941 | | |
| Jumlah PVGB | | | | | | | | | | | | | 70378623149 |
| Outflow(Cost) | | | | | | | | | | | | | |
| Investasi Awal | 329.388.000 | | | | | | | | | | | | |
| Penambahan Investasi | | 0 | 8.251.000 | 3.150.000 | 24.534.000 | 3.380.400 | 13.423.000 | 0 | 25.388.000 | 3.450.000 | 147.997.200 | | |
| Biaya Operasional | | 7.901.388.803 | 8.317.014.702 | 8.759.531.597 | 9.230.679.334 | 9.732.310.330 | 10.266.396.852 | 10.835.038.772 | 11.440.471.823 | 12.085.076.394 | 12.771.386.880 | | |
| Gross Cost (B) | | 329.388.000 | 8.325.265.702 | 8.762.681.597 | 9.255.213.334 | 9.735.690.730 | 10.279.819.852 | 10.835.038.772 | 11.465.859.823 | 12.088.526.394 | 12.919.384.080 | | |
| PVGC | | 329388000 | 7401769371 | 7305708430 | 7203331145 | 7127133586 | 7023075721 | 6946694528 | 6799289898 | 6715253468 | 6722997853 | | |
| Jumlah PVGC | | | | | | | | | | | | | 70433554837 |
| Net Benefit (A-B) | | -329.388.000 | -476.298.803 | -377.998.177 | -259.451.661 | -160.050.219 | 116.581.736 | 275.784.201 | 405.607.598 | 592.799.172 | 1.101.330.452 | | |
| PVNB | | -329.388.000 | -446.181.549 | -331.706.467 | -213.281.312 | -123.249.379 | 78.781.313 | 174.579.883 | 240.526.544 | 329.303.718 | 573.111.088 | | |
| NPV | | -54.931.688 | > 0 (layak) | | | | | | | | | | |
| Net B/C | | 0,83 | > 1 (layak) | | | | | | | | | | |
| IRR | | | 6% | > 6,75% | suku bunga deposito (layak) | | | | | | | | |
| PP | | 0,81 | lama waktu pengembalian Investasi | | | | | | | | | | |

Lampiran 25. Analisis Sensitifitas Perencanaan Bisnis Usaha Ikan Tenggiri
Biaya Naik 31,5%

| Biaya Naik | 31,50% | Dari | 6.473.893.336 | Menjadi | 8460267524 | | | | | 31,50% | |
|----------------------|--------------|---------------|-------------------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Uraian | Tahun Ke | | | | | | | | | | |
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 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 |
| Inflow (Benefit) | | | | | | | | | | | |
| Hasil Penjualan | | 7.982.030.000 | 8.504.207.525 | 9.060.169.936 | 9.652.103.115 | 10.282.334.370 | 10.953.341.588 | 11.667.762.973 | 12.428.407.421 | 13.238.265.565 | 14.100.521.531 |
| Nilai Sisa | | | | | | | | | | | 477.133.000 |
| Gross Benefit(A) | | 7.982.030.000 | 8.504.207.525 | 9.060.169.936 | 9.652.103.115 | 10.282.334.370 | 10.953.341.588 | 11.667.762.973 | 12.428.407.421 | 13.238.265.565 | 14.100.521.531 |
| PVGB | | 7477311475 | 7462736065 | 7447880373 | 7432765275 | 7417410318 | 7401833804 | 7386052871 | 7370083564 | 7353940906 | 7338297556 |
| Jumlah PVGB | | | | | | | | | | | 74335944407 |
| Outflow(Cost) | | | | | | | | | | | |
| Investasi Awal | 329.388.000 | | | | | | | | | | |
| Penambahan Investasi | | 0 | 8.251.000 | 3.150.000 | 24.534.000 | 3.380.400 | 13.423.000 | 0 | 25.388.000 | 3.450.000 | 147.997.200 |
| Biaya Operasional | | 8.460.267.524 | 8.875.893.422 | 9.318.410.317 | 9.789.558.054 | 10.291.189.051 | 10.825.275.572 | 11.393.917.492 | 11.999.350.544 | 12.643.955.114 | 13.330.265.600 |
| Gross Cost (B) | 329.388.000 | 8.460.267.524 | 8.884.144.422 | 9.321.560.317 | 9.814.092.054 | 10.294.569.451 | 10.838.698.572 | 11.393.917.492 | 12.024.738.544 | 12.647.405.114 | 13.478.262.800 |
| PVGC | 329388000 | 7925309156 | 7796143826 | 7662755403 | 7557507598 | 7426236388 | 7324362601 | 7212700258 | 7130706687 | 7025714159 | 7013827541 |
| Jumlah PVGC | | | | | | | | | | | 74404651616 |
| Net Benefit (A-B) | -329.388.000 | -478.237.524 | -379.936.897 | -261.390.381 | -161.988.940 | -12.235.080 | 114.643.016 | 273.845.481 | 403.668.877 | 590.860.451 | 1.099.391.731 |
| NPVNB | -329.388.000 | -447.997.680 | -333.407.761 | -214.875.030 | -124.742.323 | -8.826.071 | 77.471.203 | 173.352.613 | 239.376.877 | 328.226.747 | 572.102.215 |
| NPV | -68.707.209 | > 0 (layak) | | | | | | | | | |
| Net B/C | | 0,79 | > 1 (layak) | | | | | | | | |
| IRR | | 6% | > 6,75% suku bunga deposito (layak) | | | | | | | | |
| PP | | 1,20 | lama waktu pengembalian investasi | | | | | | | | |

Lampiran 26. Analisis Sensitifitas Perencanaan Bisnis Benefit Turun 14%

| Benefit Turun | 14% | Dari | Menjadi | | | | | | | | | | 14% | | |
|----------------------|--------------|---------------|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---|-----|----|----------------|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | | 10 | |
| Uraian | | | Tahun Ke | | | | | | | | | | | | |
| 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 |
| Inflow (Benefit) | | | | | | | | | | | | | | | |
| Hasil Penjualan | | 6.965.057.250 | 7.487.234.775 | 8.043.197.186 | 8.635.130.365 | 9.265.361.620 | 9.936.368.838 | 10.650.790.223 | 11.411.434.671 | 12.221.292.815 | 13.083.548.781 | | | | |
| Nilai Sisa | | | | | | | | | | | | | | | 477.133.000 |
| Gross Benefit(A) | | 6.965.057.250 | 7.487.234.775 | 8.043.197.186 | 8.635.130.365 | 9.265.361.620 | 9.936.368.838 | 10.650.790.223 | 11.411.434.671 | 12.221.292.815 | 13.083.548.781 | | | | 13.560.681.781 |
| PVGB | | 6524643794 | 6570307324 | 6611881552 | 6649628206 | 6688792455 | 6714603955 | 6742277837 | 6767015617 | 6789006061 | 7056716786 | | | | 67109873587 |
| Jumlah PVGB | | | | | | | | | | | | | | | |
| Outflow(Cost) | | | | | | | | | | | | | | | |
| Investasi Awal | 329.388.000 | | | | | | | | | | | | | | |
| Penambahan Investasi | | 0 | 8.251.000 | 3.150.000 | 24.534.000 | 3.380.400 | 13.423.000 | 0 | 25.388.000 | 3.450.000 | 147.997.200 | | | | |
| Biaya Operasional | | 7.442.743.336 | 7.858.369.235 | 8.300.886.129 | 8.772.033.867 | 9.273.664.863 | 9.807.751.385 | 10.376.393.304 | 10.981.826.356 | 11.626.430.926 | 12.312.741.412 | | | | |
| Gross Cost (B) | 329.388.000 | 7.442.743.336 | 7.866.620.235 | 8.304.036.129 | 8.796.567.867 | 9.277.045.263 | 9.821.174.385 | 10.376.393.304 | 11.007.214.356 | 11.629.880.926 | 12.460.738.612 | | | | |
| PVGC | 329388000 | 6972124905 | 6903231179 | 6826303275 | 6773945885 | 6692220733 | 6636760113 | 6568576147 | 6527311735 | 6460472987 | 6484327614 | | | | 67174662573 |
| Jumlah PVGC | | | | | | | | | | | | | | | |
| Net Benefit (A-B) | -329.388.000 | -477.686.086 | -379.385.460 | -260.838.943 | -161.437.502 | -11.683.643 | 115.194.453 | 274.396.918 | 404.220.315 | 591.411.889 | 1.099.943.169 | | | | |
| PVNB | -329.388.000 | -447.481.111 | -332.923.855 | -214.421.723 | -124.317.679 | -8.428.278 | 77.843.843 | 173.701.690 | 239.703.881 | 328.533.074 | 572.389.173 | | | | |
| NPV | -64.788.986 | > 0 (layak) | | | | | | | | | | | | | |
| Net B/C | | 0,80 | > 1 (layak) | | | | | | | | | | | | |
| IRR | | 6% | > 6,75% suku bunga deposito (layak) | | | | | | | | | | | | |
| IPP | | 1,20 | lama waktu pengembalian Investasi | | | | | | | | | | | | |