

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGERINGAN IKAN TERI NASI
(*Stolephorus commersonii*) PADA UD. EMPAT BERSAUDARA DI DESA
JENGOLO KECAMATAN JENU KABUPATEN TUBAN JAWA TIMUR**

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

Oleh:
**HIDAYATUL MUNAWAROH
NIM. 125080401111019**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGERINGAN IKAN TERI NASI
(*Stolephorus commersonii*) PADA UD. EMPAT BERSAUDARA DI DESA
JENGGOLO KECAMATAN JENU KABUPATEN TUBANJAWA TIMUR**

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

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

Oleh:
HIDAYATUL MUNAWAROH
NIM. 125080401111019



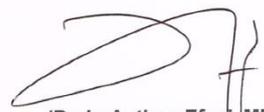
**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**

SKRIPSI
**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGERINGAN IKAN TERI NASI
 (STAOLEPHORUS COMMERSONII) PADA UD. EMPAT BERSAUDARA DI
 DESA JENGOLO, KECAMATAN JENU, KABUPATEN TUBAN, JAWA
 TIMUR**

Oleh :
Hidayatul Munawaroh
 NIM. 12508040111019

Telah dipertahankan didepan penguji
 Pada tanggal 28 Juli 2016
 Dan dinyatakan telah memenuhi syarat
 SK Dekan No. : _____
 Tanggal : _____

Dosen Penguji I



(Dr. Ir. Anthon Efani, MP)
 NIP. 19650717 199103 1 006
 Tanggal: 15 AUG 2016

Menyetujui,
 Dosen Pembimbing I



(Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS)
 NIP. 19630820 198802 1 001
 Tanggal: 15 AUG 2016

Dosen Penguji II



(Tiwi Nurjanati Utami, S.Pi, MM)
 NIP. 19750322 200604 2 002
 Tanggal: 15 AUG 2016

Dosen Pembimbing II



(Mochammad Fattah, S.Pi, M.Si)
 NIP. 20150686 0513 1 001
 Tanggal: 15 AUG 2016

Mengetahui,
 Ketua Jurusan SEPK




(Dr. Ir. Nuddin Harahab, MP)
 NIP. 19610317 1999003 1 001
 Tanggal: 15 AUG 2016



RINGKASAN

HIDAYATUL MUNAWAROH. Strategi Pengembangan Usaha Pengeringan Ikan Teri Nasi (*Stolephorus commersonii*) pada UD. Empat Bersaudara di Desa Jenggolo, Kecamatan Jenu, Kabupaten Tuban, Jawa Timur. **(Dibawah bimbingan Dr. Ir. Agus Tjahjono, Ms dan Moch. Fatah, S.Pi, M.Si).**

Ikan teri merupakan salah satu jenis ikan yang sangat populer dikalangan penduduk Indonesia dan mempunyai kandungan protein yang tinggi, karena pemanfaatannya tidak ada bagian tubuh yang dibuang sehingga tidak mengurangi jumlah kandungan gizinya. kebanyakan ikan teri hidup dalam bergerombol besar. Ikan teri nasi (*Stolephorus commersonii*) adalah larva dari ikan yang biasa dinamakan dengan teri yang mempunyai arti ekonomi penting. Pengeringan ikan sebagai salah satu cara pengawetan yang paling mudah, murah, dan merupakan cara pengawetan yang tertua. Ikan teri nasi.

Pengeringan akan bertambah baik dan cepat apabila sebelumnya ikan digarami dengan jumlah garam yang cukup untuk menghentikan kegiatan bakteri pembusuk. Meskipun Teknik pengawetan dengan pengeringan dan pengasapan pengeringan itu akan mengubah sifat daging ikan dari sifatnya ketika masih segar, tetapi nilai gizinya relatif tetap. Kadar air yang mengalami penurunan akan mengakibatkan kandungan protein di dalam bahan mengalami peningkatan.

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana kondisi faktual dari usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD Empat Bersaudara berdasarkan Aspek teknis, Aspek Finansial, Aspek Manajemen, dan Aspek Pemasaran, bagaimana strategi pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD Empat Bersaudara, dan bagaimana menyusun perencanaan bisnis pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD Empat Bersaudara. Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah untuk dapat mengetahui kondisi faktual dari usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD Empat Bersaudara berdasarkan Aspek Teknis, Aspek Finansial, Aspek Manajemen, Aspek Pemasaran, menganalisis strategi pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara, dan untuk menyusun perencanaan bisnis pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara.

Penelitian pengeringan ikan teri nasi ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif dan jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan sumber data dari penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder, dan jenis data pada penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan cara observasi, wawancara, dokumentasi dan kuisioner.

Hasil dari penelitian pada aspek teknis meliputi persortiran bahan baku, pencucian, perebusan, penirisan, pengeringan, sortasi dan pengemasan. Proses produksi dan penerimaan dilakukan dengan sangat baik. Pada aspek manajemen penelitian ini meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan. Aspek pemasaran dalam penelitian pengeringan ikan teri nasi meliputi strategi pemasaran yaitu produk, harga, tempat dan promosi. Strategi yang digunakan didalam penelitian ini juga menggunakan strategi analisis SWOT (*Strengths, Opportunitis, Weakness, dan Threats*).

Dari penelitian yang dilakukan didapatkan hasil dari aspek finansial dalam jangka pendek yaitu bahwa permodalan di UD. Empat Bersaudara dengan modal tetap pada usaha ini adalah sebesar Rp 981.577.500,- yang meliputi peralatan yang digunakan dalam usaha. Selain modal tetap juga ada modal lancar untuk memperlancar usaha pengeringan ikan teri nasi modal lancar yang digunakan

dalam usaha sebesar Rp. 8.220.275.000,- dan ada juga modal kerja yang meliputi biaya untuk penyusutan, pajak bumi dan bangunan, gaji tenaga kerja tetap, pembelian bahan baku, pembelian bahan tambahan, garam, gas, rekening listrik, rekening telepon, air PDAM, biaya pengiriman, biaya perawatan modal yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 8.290.878.750,-.

Dalam jangka pendek aspek finansial dibutuhkan biaya produksi yang meliputi biaya tetap, biaya tidak tetap, penerimaan, *revenue cost ratio* (R/C ratio), keuntungan, rentabilitas, dan *break event point*. Biaya tetap selama setahun dalam usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara adalah sebesar Rp. 118.103.750,- dan biaya tidak tetap dikeluarkan untuk kebutuhan bahan – bahan tambahan adalah sebesar Rp. 8.157.275.000,- selama satu tahun. Penerimaan yang diperoleh dari usaha pengeringan ikan teri nasi dalam jangka waktu 1 tahun adalah sebesar Rp. 13.580.000.000,- yang meliputi produk ikan teri nasi *grade A* dengan jumlah 80.000 kg dengan penerimaan Rp. 7.040.000.000,-, ikan teri nasi *grade B* 60.000 kg dengan penerimaan Rp. 4.620.000.000,- dan ikan teri nasi dengan *grade C* 40.000 kg dengan penerimaan Rp. 1.920.000.000,-. *Revenue cost ratio* (R/C ratio) dalam setahun adalah sebesar 1,64. Keuntungan yang didapat dari usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dalam satu tahun adalah sebesar Rp. 5.304.612.250. Rentabilitas yang didapat sebesar 64%. Dan BEP sales total mix adalah sebesar Rp. 302.349.376,-.

Aspek Finansial jangka panjang yang diperoleh dari usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dengan Penambahan Investasi (Re-Investasi) selama 5 tahun sebesar Rp.1.197.757.600,- dengan kenaikan 1% tiap tahun. Dan *Net Present Value* (NPV) adalah sebesar Rp. 39.485.245.795,-. *Internal Rate of Return* (IRR) diperoleh sebesar 539%. *Net Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio) adalah sebesar 40,23. *Payback Period* (PP) diperoleh sebesar 0,19 tahun.

Dalam analisis diagram SWOT usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara didapatkan nilai total dari faktor 3,34, didapat dari nilai peluang sebesar 2,13 dan nilai ancaman sebesar 1,21, sedangkan nilai total dari faktor internal pada usaha ikan teri nasi adalah sebesar 2,83 dengan rincian nilai kekuatan sebesar 1,88 dan nilai kelemahan 0,95.

Dalam perencanaan bisnis aspek finansial jangka pendek modal tetap yang dikeluarkan dalam jangka waktu 1 tahun sebesar Rp 982.897.500,-, modal lancar yang dikeluarkan sebesar Rp. 9.030.275.000 dan modal kerja Rp 9.101.318.750 serta biaya produksi dengan biaya tetap selama setahun sebesar Rp 118.103.750 biaya tidak tetap (*Variabel Cost*) pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama Rp. 8.967.275.000. Penerimaan yang diperoleh pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun Rp 14.788.620.000 dan *revenue cost ratio* (R/C Ratio) dalam waktu setahun sebesar 1,62. Keuntungan yang didapatkan UD. Empat Bersaudara selama satu tahun sebesar Rp 5.703.241.250 dengan rentabilitas sebesar 62% dalam waktu setahun dan BEP sales mix total sebesar Rp 306.245.414.

Analisis jangka panjang pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama 10 tahun sebesar Rp 1.201.849.600 dengan penambahan investasi (Re- Investasi). Dan NPV selama 10 tahun kedepan didapatkan nilai sebesar Rp 103.232.085.496 serta kenaikan IRR diperoleh hasil sebesar 1.492% IRR ini dikatakan layak karena melebihi suku bunga yang didapatkan yaitu 6,75%, Net B/C Ratio diperoleh hasil sebesar 106,03. PP atau *payback period* di UD. Empat Bersaudara adalah sebesar 0,07 dengan usaha pengeringan ikan teri nasi.

PERNYATAAN ORISINILITAS

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

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

Malang, juli 2016

Mahasiswa

Hidayatul Munawaroh



UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyadari bahwa penulisan ini tidak terlepas dari dukungan moril dan materi dari semua pihak. Melalui kesempatan ini, dengan kerendahan hati perkenankan penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

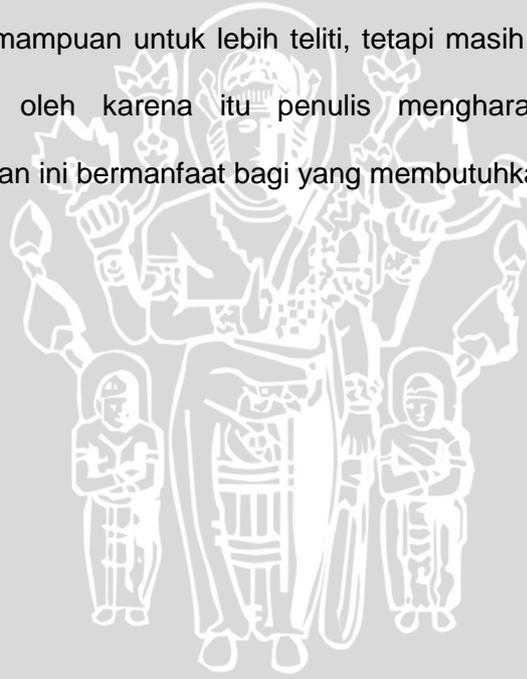
- Allah SWT yang telah meridhoi dan memberi kelancaran dalam penyusunan laporan ini.
- Dr.Ir.Agus Tjahjono, MS dan Moch. Fattah, S.Pi.,M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan saran, bimbingan, arahan dan nasehat bagi penulis.
- Kedua orang tua dan kedua saudara saya yang senantiasa memberikan do'a, dukungan dan motivasi.
- Miss atik, amira, achi, dan icha teman kost yang selalu memberikan semangat dalam penyusunan laporan.
- Agung Budi Prasetio S.T yang senantiasa meluangkan waktunya untuk membantu serta memberikan dukungan, semangat dan Do'a.
- Hanik Cahya Ningrum, Raras Karina D, dan sahabat – sahabat saya yang selalu memberikan dukungan semangat Sésil, Winda, Junita, Nina, Della, Lia, Enggar, Lala, Ratna, Lely, Echi, Novia,Vio dan saudara – saudara saya Agrobisnis Perikanan 2012.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah-Mu penulis dapat menyajikan laporan skripsi yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Pengeringan Ikan Teri Nasi (*staolephorus commersonii*) pada UD. Empat Bersaudara di Desa Jenggolo, Kecamatan Jenu, Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Yang terfokus dalam kelayakan usaha, strategi pengembangan menggunakan SWOT dan perencanaan bisnis, sanagat disadari bahwa ada kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki penulis, walaupun telah dikerahkan segala kemampuan untuk lebih teliti, tetapi masih dirasakan banyak kekurangan tepatnya, oleh karena itu penulis mengharakan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Malang, Juli 2016

Penulis

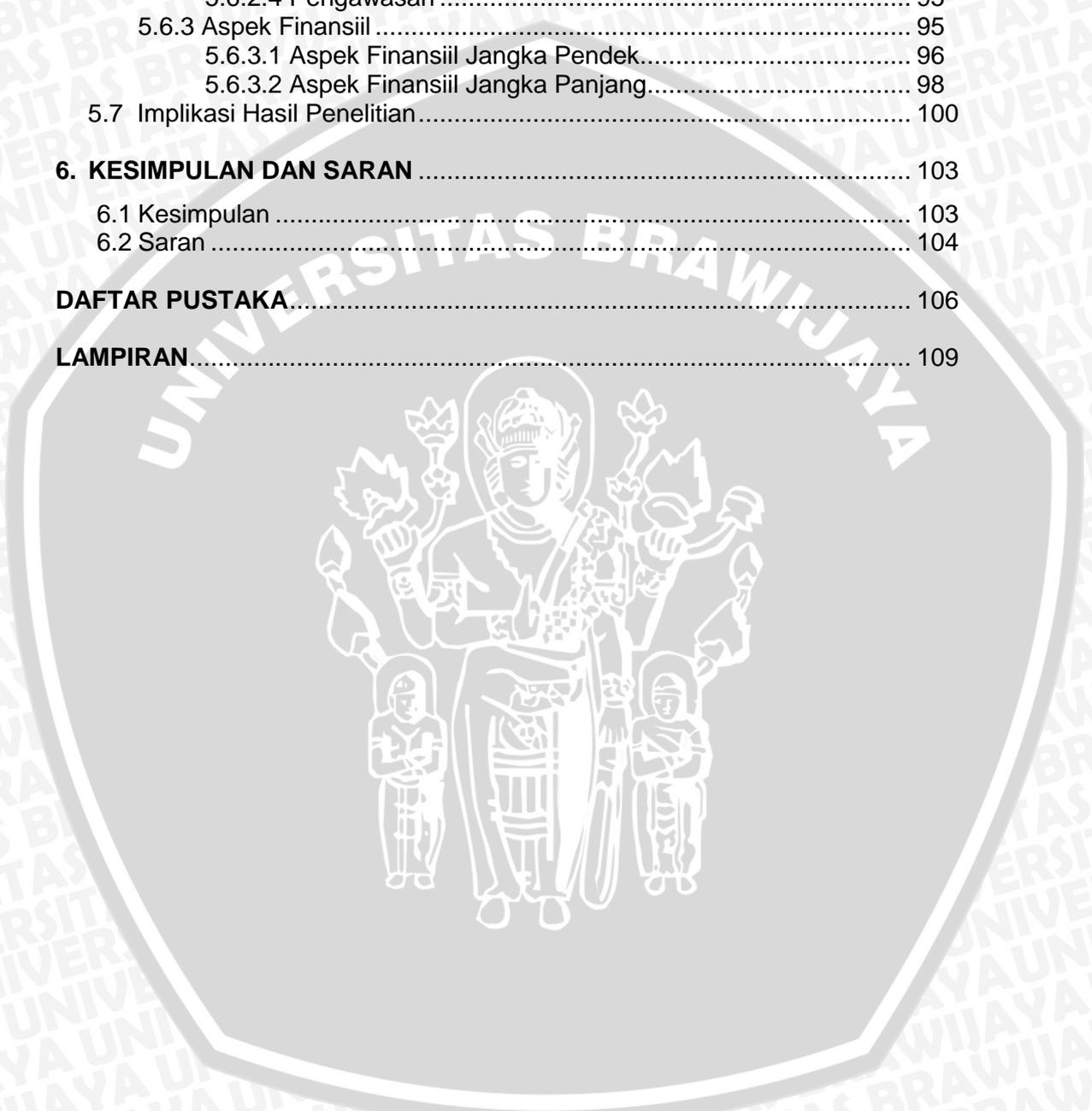


DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	iii
RINGKASAN	iv
PERNYATAAN ORISINILITAS	vi
UCAPAN TERIMAKASIH	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2 Klasifikasi dan Deskripsi Ikan Teri Nasi (<i>Srolephorus Commersonii</i>)	8
2.3 Pengeringan Ikan	9
2.4 Kelakayan Usaha	12
2.4.1 Aspekt teknis	12
2.4.2 Aspek Manajemen	13
2.4.3 Aspek Pemasaran	14
2.4.4 Aspek Finasiil	16
2.4.4.1 Analisis Jangka Pendek	16
2.4.4.2 Analisis Jangka Panjang	20
2.5 Analisis SWOT	22
2.6 Kerangka Berfikir	23
3. METODE PENELITIAN	25
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	25
3.2 Jenis Penelitian	25
3.3 Teknik Pengumpulan Data	25
3.3.1 Observasi	26
3.3.2 Wawancara	26
3.3.3 Dokumentasi	27
3.3.4 Kuisisioner	27

3.4 Jenis Sumber Data	28
3.4.1 Data Primer	28
3.4.2 Data Sekunder	28
3.5 Analisis Data	28
3.5.1 Analisis Kualitatif	29
3.5.1.1 Aspek Teknis	29
3.5.1.2 Aspek Manajemen	31
3.5.1.3 Aspek Pemasaran	32
3.5.1.4 Analisis SWOT	32
3.5.2 Analisis Kuantitatif	38
3.5.2.1 Analisis Jangka Pendek	39
3.5.2.2 Analisis Jangka Panjang	42
4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	46
4.1 Keadaan Lokasi Penelitian	46
4.1.1 Keadaan Geografis dan Keadaan Topografis	46
4.1.2 Lokasi Usaha	46
4.2 Keadaan Penduduk Desa Jenggolo	48
4.2.1 Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	48
4.2.2 Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian	49
4.3 Keadaan Umum Perikanan	50
4.3.1 Potensi Usaha Perikanan Budidaya di Air Payau	51
4.3.2 Potensi Usaha Perikanan Budidaya di Air Tawar	52
4.3.3 Potensi Usaha Pengolahan Hasil Perikanan dan Kelautan	53
4.4 Sejarah dan Perkembangan Usaha	56
5. HASIL DAN PEMBAHASAN	57
5.1 Aspek Teknis	57
5.1.1 Sarana UD. Empat Bersaudara	58
5.1.2 Prasarana UD. Empat Bersaudara	59
5.1.3 Proses Produksi	60
5.2 Aspek Pemasaran	63
5.2.1 Permintaan Penawaran	63
5.2.2 Penetapan Harga	64
5.2.3 Saluran Pemasaran	65
5.2.4 Margin Pemasaran	66
5.3 Aspek Manajemen	67
5.3.1 Perencanaan (<i>Planning</i>)	68
5.3.2 Pengorganisasian (<i>Organizing</i>)	69
5.3.3 Pergerakan (<i>Actuating</i>)	70
5.3.4 Pengawasan (<i>Controlling</i>)	71
5.4 Aspek Finansial	71
5.4.1 Aspek Finansial Jangka Pendek	71
5.4.2 Aspek Finansial Jangka Panjang	76
5.5 Analisis SWOT	80
5.5.1 Faktor Eksternal	81
5.5.2 Faktor Internal	85
5.5.3 Analisis Diagram SWOT	89
5.5.4 Analisis Matriks SWOT	91
5.6 Perencanaan Bisnis	93
5.6.1 Aspek Pemasaran	93
5.6.1.1 Permintaan dan Penawaran	93

5.6.1.2 Penetapan Harga	93
5.6.1.3 Saluran Pemasaran	94
5.6.2 Aspek Manajemen.....	94
5.6.2.1 Perencanaan.....	94
5.6.2.2 Pengorganisasian	94
5.6.2.3 Pergerakan	95
5.6.2.4 Pengawasan	95
5.6.3 Aspek Finansil	95
5.6.3.1 Aspek Finansil Jangka Pendek.....	96
5.6.3.2 Aspek Finansil Jangka Panjang.....	98
5.7 Implikasi Hasil Penelitian.....	100
6. KESIMPULAN DAN SARAN	103
6.1 Kesimpulan	103
6.2 Saran	104
DAFTAR PUSTAKA.....	106
LAMPIRAN.....	109

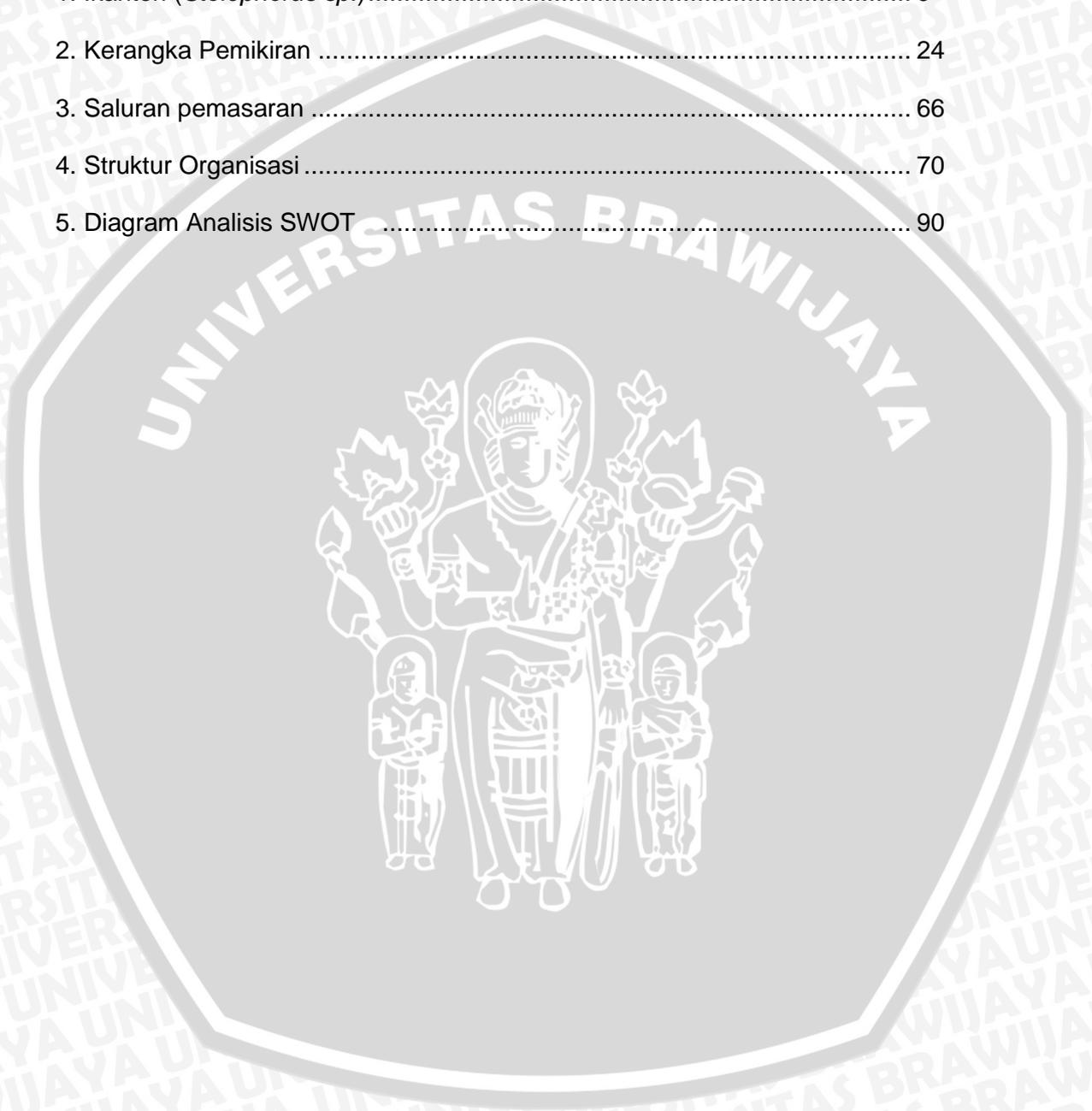


DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Kegiatan Produksi.....	30
2. Matriks IFAS.....	34
3. Matriks EFAS.....	35
4. Matriks SWOT.....	36
5. Data Penduduk Desa Jenggolo Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	49
6. Data Penduduk Desa Jenggolo Berdasarkan Tingkat Penghasilan.....	50
7. Potensi Sumberdaya Perikanan dan Kelautan Kabupaten Tuban Berdasarkan Obyek Usaha.....	51
8. Jumlah Pembudidaya Ikan, Luas Tambak dan Teknologi Pengelolaannya Kabupaten Tuban berdasarkan Kecamatan.....	52
9. Luas Area dan Jumlah Pembudidaya Ikan di Sawah Tambak Kabupaten Tuban berdasarkan Kecamatan.....	53
10. Jumlah Usaha Pengolahan Hasil Perikanan dan Kelautan Kabupaten Tuban.....	55
11. Alat yang digunakan UD. Empat Bersaudara.....	59
12. Asumsi Biaya Naik 49,88% dan <i>Benefit</i> Turun 20%.....	78
13. Asumsi Biaya Naik 23,53% dan <i>Benefit</i> Turun 26%.....	79
14. Asumsi Biaya Naik 23,5%.....	79
15. Asumsi Biaya Turun 26,3%.....	80
16. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS).....	84
17. Kode Peluang & Ancaman Faktor Eksternal.....	85
18. Matriks IFAS.....	88
19. Kode Kekuatan & Kelemahan Faktor Internal.....	89
20. Matriks SWOT Usaha Ikan Teri Nasi.....	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Ikanteri (<i>Stolephorus sp.</i>).....	9
2. Kerangka Pemikiran	24
3. Saluran pemasaran	66
4. Struktur Organisasi	70
5. Diagram Analisis SWOT	90



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Peta Lokasi Penelitian	109
2. Modal Tetap / Modal Investasi	110
3. Modal Lancar	111
4. Modal Kerja	112
5. Biaya Tetap	113
6. Biaya Tidak Tetap	113
7. Total Penerimaan	114
8. Perhitungan Analisis Jangka Pendek	115
9. Analisis Jangka Panjang	118
10. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi)	119
11. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 49,88% dan Benefit Turun 20%	120
12. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 23,53% dan Biaya Turun 26%	121
13. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 23,5%	122
14. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Benefit Turun 26%	123
15. Modal Tetap Perencanaan Bisnis	124
16. Modal Lancar Perencanaan Bisnis	125
17. Modal Kerja Perencanaan Bisnis	126
18. Biaya Tetap Perencanaan Bisnis	127
19. Biaya Tidak Tetap Perencanaan Bisnis	127
20. Penerimaan Perencanaan Bisnis	128
21. Perhitungan Perencanaan Bisnis Jangka Pendek	129
22. Analisis Jangka Panjang Perencanaan Bisnis	132
23. Perencanaan Bisnis penambahan Investasi (Re-Investai)	133

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Potensi ekonomi sumber daya pada sektor perikanan diperkirakan mencapai US\$ 82 miliar per tahun. Potensi tersebut meliputi: potensi perikanan tangkap sebesar US\$ 15,1 miliar per tahun, potensi budidaya laut sebesar US\$ 46,7 miliar per tahun, potensi peraian umum sebesar US\$ 1,1 miliar per tahun, potensi budidaya tambak sebesar US\$ 10 miliar per tahun, potensi budidaya air tawar sebesar US\$ 5,2 miliar per tahun, dan potensi bioteknologi kelautan sebesar US\$ 4 miliar per tahun. Selain itu, potensi lainnya dapat dikelola, seperti sumber daya yang tidak terbaharukan, sehingga dapat memberikan kontribusi yang nyata bagi pembangunan Indonesia (Putra, 2011).

Ikan teri merupakan salah satu jenis ikan yang sangat populer dikalangan penduduk Indonesia dan mempunyai kandungan protein yang tinggi, karena pemanfaatannya tidak ada bagian tubuh yang dibuang sehingga tidak mengurangi jumlah kandungan gizinya. kebanyakan ikan teri hidup dalam bergerombol besar. Ikan teri nasi (*Stolephorus commersonii*) adalah larva dari ikan yang biasa dinamakan dengan teri yang mempunyai arti ekonomi penting. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perlakuan berbagai lama pengeringan dan jenis pengering terhadap kandungan protein dan lemak pada ikan teri nasi (Ningsih, 2006).

Wilayah Kabupaten Tuban mempunyai laut dan pesisir dengan bentangan pantai sepanjang 65 km yang meliputi 5 wilayah kecamatan dari Kecamatan Palang, Tuban, Jenu, Tambakboyo dan Bancar. Melihat kondisi alam di Kabupaten Tuban yang terdapat didaerah pesisir laut utara Jawa dengan potensi sumberdaya perikanan yang sangat besar, subsektor perikanan dapat dijadikan

sebagai sektor andalan untuk memacu pertumbuhan ekonomi di Tuban. Pengembangan sektor perikanan dapat menyerap tenaga kerja, sehingga dapat meningkatkan pendapatan penduduk untuk mewujudkan masyarakat yang sejahtera. Mengingat kondisi potensi sumber daya perikanan yang lebih menonjol di wilayah Kabupaten Tuban berupa laut, maka dapat dimanfaatkan oleh penduduk sebagai mata pencaharian nelayan untuk memperoleh ikan, melimpahnya ikan dimanfaatkan juga oleh pengusaha kecil maupun perusahaan besar seperti di UD. Empat Bersaudara. Ikan merupakan komoditi perikanan yang memiliki nilai ekonomis tinggi dan dapat dengan mudah diperoleh nelayan. Adapun usaha perikanan di UD. Empat Bersaudara yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi yaitu pengeringan ikan teri nasi.

Pengolahan dapat membuat ikan menjadi awet dan memungkinkan untuk didistribusikan dari pusat produksi ke pusat konsumsi. Namun, selama 20 tahun terakhir, produksi ikan yang diolah baru sekitar 23–47%, dan dari jumlah tersebut, sebagian besar merupakan pengolahan tradisional, karena pengolahan modern memerlukan persyaratan yang sulit dipenuhi oleh perikanan skala kecil, yaitu pasokan bahan baku yang bermutu tinggi dalam jenis dan ukuran yang seragam, dalam jumlah yang cukup banyak sesuai dengan kapasitas industri. Kondisi ini menggambarkan bahwa pengolahan tradisional masih mempunyai prospek untuk dikembangkan. Prospek ini didukung oleh masih tersedianya sumber daya ikan di pusat produksi, tingginya permintaan di pusat konsumsi, sederhananya teknologi, serta banyaknya industri rumah tangga pengolah tradisional. Walaupun demikian, selama ini ikan olahan tradisional masih mempunyai citra buruk di mata konsumen, karena rendahnya mutu dan nilai nutrisi, tidak konsistennya sifat fungsional, serta tidak adanya jaminan mutu dan keamanan bagi konsumen. Keadaan ini dapat diperbaiki dengan menggunakan cara pengolahan yang benar, melakukan rasionalisasi dan standarisasi mulai dari

bahan baku dan bahan pembantu, proses, hingga produk akhir, serta menegakkan prinsip sanitasi dan higiene yang baik (Herwati, 2002).

Pengeringan ikan sebagai salah satu cara pengawetan yang paling mudah, murah, dan merupakan cara pengawetan yang tertua. Dilihat dari segi penggunaan energi, pengeringan dengan sinar matahari dapat dianggap tidak memerlukan biaya sama sekali. Pengeringan akan bertambah baik dan cepat apabila sebelumnya ikan digarami dengan jumlah garam yang cukup untuk menghentikan kegiatan bakteri pembusuk. Meskipun Teknik pengawetan dengan pengeringan dan pengasapan pengeringan itu akan mengubah sifat daging ikan dari sifatnya ketika masih segar, tetapi nilai gizinya relatif tetap. Kadar air yang mengalami penurunan akan mengakibatkan kandungan protein di dalam bahan mengalami peningkatan. Proses pengeringan pada umumnya selalu didahului dengan penggaraman. Hasilnya berupa ikan kering asin, meskipun asinnya tidak seperti ikan asin. Jadi, ikan kering tawar yang terasa agak asin adalah ikan teri yang dicelupkan dalam larutan garam encer sebelum dikeringkan. Nelayan yang lama tinggal di laut, kadang-kadang juga menghasilkan ikan kering karena mereka hanya sedikit membawa garam untuk mengasinkannya. Pengawetan ikan dengan pengeringan bertujuan mengurangi kadar air dalam daging ikan sampai batas tertentu, sehingga perkembangan mikroorganisme akan terhambat atau terhenti. Perubahan yang terjadi dan merugikan dalam daging ikan juga akibat kegiatan enzim (Riansyah, 2013).

Seiring dengan perkembangan sektor perikanan di Kabupaten Tuban khususnya perikanan tangkap banyak pihak yang melakukan usaha pengolahan ikan. Salah satu pengolahan ikan di Tuban adalah UD Empat Bersaudara. UD ini memproduksi pengeringan ikan teri nasi yang produknya dijual di dalam negeri dan luar negeri melalui PT. ICS. Oleh karena itu, maka diperlukan pengembangan usaha agar lebih bisa dikembangkan.

1.2 Rumusan Masalah

Di dalam analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan usaha, terdapat aspek – aspek yang mendukung dalam usaha tersebut, aspek aspek tersebut meliputi aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansial. Tujuan dari aspek-aspek tersebut adalah untuk mengetahui apakah usaha yang akan dijalankan tersebut dapat memberikan keuntungan dan layak dijalankan secara ekonomi ataupun tidak secara ekonomi.

Dilihat dari latar belakang, perlu dilakukannya sebuah penelitian tentang analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan usaha ikan teri (*stolephorus commersonii*) pada UD. Empat Bersaudara di Desa Jenggolo Kecamatan Jenu Kabupaten Tuban Jawa Timur. Usaha pengeringan ikan teri nasi ini sangat menguntungkan dan layak untuk dijalankan, karena permintaan minat konsumen yang tinggi pada pasar memungkinkan untuk dikembangkan. Dalam mengembangkan usaha ikan terinasi terdapat sebuah permasalahan.

Maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana kondisi faktual dari usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara berdasarkan Aspek teknis, Aspek Finansial, Aspek Manajemen, dan Aspek Pemasaran?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara?
3. Bagaimana menyusun perencanaan bisnis pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara?

1.3 Tujuan Penelitian

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

1. Mengetahui kondisi faktual dari usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara berdasarkan Aspek Teknis, Aspek Finansil, Aspek Manajemen, Aspek Pemasaran.
2. Menganalisis strategi pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara.
3. Menyusun perencanaan bisnis pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguina bagi :

1. Pemilik usaha

Sebagai bahan informasi dan perencanaan dalam mengelola usaha pengeringan yang dimiliki, agar dapat meningkatkan keuntungan usaha dan diharapkan supaya menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan dalam strategi pengembangan usahanya.

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 pengeringan khususnya ikan teri nasi.

3. Akademisi

Sebagai pembelajaran untuk menambah wawasan, pengetahuan dan informasi tentang usaha pengeringan ikan teri nasi serta pedoman untuk mengadakan penelitian lebih lanjut.

4. Investor

Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk bekerja sama atau menginvestasikan modalnya, sehingga rencana bisnis dapat terlaksana.

5. Masyarakat umum

Sebagai informasi mengenai perkembangan sektor usaha pengeringan ikan teri nasi.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian Aprilia (2011) dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Udang Putih Dipulau Nain Kabupaten Minahasa Utara menggunakan metode analisa SWOT menghasilkan tiga prioritas utama strategi pengembangan budidaya udang putih di pulau nain yaitu : mengefektifkan peran dinas kelautan dan perikanan serta lembaga terkait dalam pembinaan pengembangan sumberdaya manusia; peningkatan sumber modal usaha; pengadaan pola kerjasama kemitraan pasar; hasil analisis matrik IFAS dimana skor terbobot sebesar 2.25 dengan total tersebut disimpulkan bahwa secara internal budidaya udang putih dipulau nain lemah dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan yang ada. Dengan menggunakan analisis matrik EFAS diperoleh total skor terbobot 2,963 yang berada diatas rata-rata titik tengah 2,5. Hal ini menunjukkan bahwa budidaya udang putih di pulau nain mampu memanfaatkan peluang yang ada dan menghindari ancaman yang muncul.

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

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

Hasil penelitian Anton (2014), tentang strategi pengembangan usaha budidaya ikan kerapu di Desa Labuhan yang menggunakan analisis SWOT. Dapat dilihat dari penelitiannya yang berada pada kuadran I, dimana ada beberapa strategi yang harus dilakukan antara lain: (1) Menjalin hubungan yang baik dengan instansi dan pemerintah, (2) mengembangkan luas lahan tambak untuk meningkatkan produksi ikan kerapu dengan melihat aspek finansial dan aspek pasar, (3) mengembangkan usaha kelompok tani tambak hingga luar daerah labuhan, (4) mengembangkan budidaya ikan kerapu khususnya jenis cantang, (5) memanfaatkan prestasi kelompok tani sebagai salah satu media promosi.

Penelitian tersebut mempunyai persamaan dengan penelitian ini yang membicarakan strategi pengembangan usaha dan aspek finansial, dengan analisis yang sama yaitu analisis SWOT.

2.2 Klasifikasi dan Deskripsi Ikan Teri Nasi (*Stolephorus commersonii*)

Menurut Saanin (1984), Ikan teri mempunyai morfologi tubuh berbentuk memanjang (fusiform) atau agak pipih (compressed). Ikan teri berukuran kecil, panjang tubuh sekitar 145 mm bahkan mencapai 5 cm seperti yang terlihat pada Gambar 1. Pada bagian linea latelaris berwarna putih perak yang memanjang dari ekor sampai kepala. Adapun sistematika dan klasifikasi ikan teri menurut Saanin (1984) adalah sebagai berikut:

Phylum : Chordata

Subphylum : Vertebrata
Kelas : Pisces
Subkelas : Teleostei
Ordo : Malacopterygii
Famili : Clupeidae
Genus : *Stolephorus*
Spesies : *Stolephorus* sp.

Penyebaran ikan teri di Indonesia merata di seluruh wilayah perairan. Ikan teri ditemukan di beberapa wilayah perairan seperti di Sulawesi Tenggara, Sumatra Barat, Selat Madura dan termasuk di wilayah teluk Tomini. Teri merupakan jenis ikan yang hidup bergerombol hingga mencapai ribuan ekor, dan termasuk jenis ikan musiman. Musim tangkapnya antara bulan Februari sampai Agustus. Jumlah tangkapan tertinggi biasanya terjadi pada bulan Juli dan Agustus (Fauzia dkk 2012).



Gambar 1. Ikan teri (*Stolephorus* sp.)

2.3 Pengeringan Ikan

Pengeringan ikan sebagai salah satu cara pengawetan yang paling mudah, murah, dan merupakan cara pengawetan yang tertua. Dilihat dari segi penggunaan energi, pengeringan dengan sinar matahari dapat dianggap tidak

memerlukan biaya sama sekali. Pengeringan akan bertambah baik dan cepat apabila sebelumnya ikan digarami dengan jumlah garam yang cukup untuk menghentikan kegiatan bakteri pembusuk. Meskipun Teknik Pengawetan dengan Pengeringan dan Pengasapan pengeringan itu akan mengubah sifat daging ikan dari sifatnya ketika masih segar, tetapi nilai gizinya relatif tetap. Kadar air yang mengalami penurunan akan mengakibatkan kandungan protein di dalam bahan mengalami peningkatan. Proses pengeringan pada umumnya selalu didahului dengan penggaraman.

Hasilnya berupa ikan kering asin, meskipun asinnya tidak seperti ikan asin. Jadi, ikan kering tawar yang terasa agak asin adalah ikan teri yang dicelupkan dalam larutan garam encer sebelum dikeringkan. Nelayan yang lama tinggal di laut, kadang-kadang juga menghasilkan ikan kering karena mereka hanya sedikit membawa garam untuk mengasinkannya. Pengawetan ikan dengan pengeringan bertujuan mengurangi kadar air dalam daging ikan sampai batas tertentu, sehingga perkembangan mikroorganisme akan terhambat atau terhenti. Perubahan yang terjadi dan merugikan dalam daging ikan juga akibat kegiatan enzim (Riansyah, 2013).

Menurut Herawati (2002), proses pengeringan ikan teri mulai dari penggaraman, perebusan, dan pengeringan, berikut tahap-tahap kegiatan yang dilakukan :

1. Pensortiran Bahan Baku

Tahap pensortiran yang dilakukan adalah memilah ikan teri supaya seragam karena ukuran ikan teri relatif sudah seragam. Penimbangan Ikan teri yang akan diproses ditimbang terlebih dahulu dan ditempatkan dalam keranjang plastik sebelum dicuci.

2. Pencucian

Pencucian ikan teri dilakukan dengan air dingin untuk menghilangkan kotoran-kotoran yang tercampur dengan ikan, menghilangkan darah dan lendir hingga bersih dengan menggunakan air yang mengalir selanjutnya ikan teri ditiriskan.

3. Perebusan

Sebelum perebusan, ikan teri yang sedang ditiriskan terlebih dahulu. Air dididihkan terlebih dahulu (100°C), kemudian tambahkan garam sebanyak 1:3 antara berat ikan teri dengan garam (*brinesalting*). Perebusan dilakukan selama 5-10 menit, selama dalam perebusan dilakukan pengadukan untuk meratakan panas dan menghilangkan busa pada keranjang perebusan. ikan teri yang matang ditandai dengan naiknya ikan teri ke permukaan air diangkat dan ditiriskan.

4. Penirisan

Penirisan dilakukan dengan mengangin-anginkan ikan teri yang telah direbus dengan alami ataupun dengan bantuan kipas/Blower. Pengipasan dapat menurunkan panas pada ikan teri setelah perebusan.

5. Pengeringan

Pengeringan/penjemuran ikan teri dapat dilakukan dengan meletakkan ikan teri pada sesek jemur, kemudian dijemur dibawah sinar matahari. (8 – 10 jam tergantung dengan jenis ikan teri dan cuaca). Tempat penjemuran bebas dari naungan dengan tujuan agar sinar matahari dapat digunakan seluruhnya. Aktivitas penjemuran bertujuan untuk mengeringkan ikan harus dibarengi dengan proses pembalikan yang minimum dilakukan 2-3 kali setiap harinya. Sebelum proses pengeringan selesai, setiap sore ikan tersebut dimasukkan dalam tempat yang beratap dengan tujuan tidak tersiram air hujan. Lamanya penjemuran tergantung pada keadaan cuaca tetapi umumnya 8-10 jam. Untuk mengecek

apakah ikan teri ini sudah betul-betul kering atau tidak biasanya dipegang atau sedikit ditekan oleh tangan.

6. Sortasi

Sortasi dilakukan untuk memisahkan ikan teri nasi berdasarkan mutu dan ukurannya. Sortasi ini juga bertujuan membersihkan teri nasi dari ikan lain yang masuk ke pengolahan ikan teri nasi serta kotoran yang ikut tertangkap. Sebelum disortasi terlebih dahulu dilakukan pengayakan yang bertujuan untuk memisahkan ikan teri yang rusak selama perebusan dan penjemuran, tetapi sulit untuk dikeluarkan pada tahap penyortiran karena biasanya pecahan-pecahan ikan teri ini berada pada bagian bawah tumpukan ikan.

7. Pengemasan

Ikan teri yang sudah menjadi ikan asin tersebut kemudian dikemas dalam wadah yang betul-betul kering. Bahan kemasan teri harus kuat, mempunyai permeabilitas yang rendah terhadap uap air, gas, dan bau, tidak mudah ditembus lemak dan minyak dan tidak menulari produk. Wadah yang digunakan adalah kotak kemasan berupa kardus. Namun, ada sebagian nelayan yang menjual secara curah kepada pedagang pengumpul yang memberikan modal.

8. Pemasaran

Ikan asin teri ini biasanya dipasarkan tidak hanya di daerah setempat namun di beberapa daerah yang memesan.

2.4 Kelayakan Usaha

2.4.1 Aspek Teknis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), aspek teknis juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah masalah dalam penentuan produksi, tata letak (*layout*), peralatan usaha dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek

operasioanal sangat tergantung dari jenis usaha yang dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas sendiri.

Aspek teknis dinilai dengan cara menganalisis masalah proses produksi dan operasi, yaitu meliputi lokasi berdirinya usaha, skala usaha, peralatan dan fasilitas produksi, proses produksi, dan penyediaan bahan baku.

2.4.2 Aspek Manajemen

Manajemen adalah bekerja dengan orang-orang untuk mencapai tujuan organisasi dengan pelaksanaa fungsi-fungsi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penyusunan personalia atau pengawasan (*staffing*), pengarahan dan kepemimpinan (*leading*), dan pengawasan (*controlling*) (kotler,2008). Menurut Wiyono (2006), manajemen adalah sebagai ilmu pengelolalaan sesuatu. Ilmu manajemen secara umum dibagi 4 fungsi yaitu perencanaan (*planning*), perorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*Actuating*), dan pengebdalian (*controlling*).

a) Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan tahap pertama bagi sebuah perusahaan khususnya team manajemen dalam menjalankan fungsinya. Menurut johan (2011), perencanaan adalah suatu proses penetapan tujuan suatu perusahaan yang meliputi perencanaan bisnis mulai dari penentuan strategi, produksi, perencanaan anggaran keuangan, sampai dengan biaya-biaya produksi, penjualan dan administrasi guna mencapai tujuan perusahaan.

b) Pengorganisasian (*Ornanizing*)

Pengorganisasian adalah suatu tindakan yang dilakukan meliputi pengelompokan tugas dan pembagian pekerjaan kepada setiap karyawan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Pengorganisasian menyangkut sumberdaya

yang terarah sehingga tercipta sebuah organisasi yang harmonis guna mencapai tujuan yang diinginkan (Johan, 2011).

c) Pengerakan (*Actuating*)

Pengerakan adalah salah satu cara untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam sebuah organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pemimpin atau manajer harus menggerakkan bawahannya untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk, dan memberi motivasi (Kasmir dan Jakfar, 2012).

d) Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan adalah salah satu cara untuk memastikan dan menjamin bahwa rencana yang telah dilaksanakan sesuai dengan rencana awal yang diterapkan atau tidak. Pelaksanaan harus diikuti dengan pengawasan atau perbandingan ke dalam rencana awal karena pelaksanaan akan menimbulkan hal-hal yang belum diperkirakan dalam perencanaan awal, yang mana bisa menimbulkan biaya-biaya tambahan maupun resiko-resiko tambahan (Johan, 2011).

2.4.3 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran bertujuan untuk mengetahui berapa besar pasar yang akan dimasuki, struktur pasar dan peluang pasar yang ada, prospek pasar di masa yang akan datang serta bagaimana strategi pemasaran yang akan dilakukan. Oleh sebab itu, aspek pemasaran ini perlu dilakukan terlebih dahulu baik untuk perusahaan yang sudah berjalan maupun perusahaan yang baru akan berdiri (Kasmir dan Jakfar, 2012).

a) Permintaan dan penawaran

Permintaan adalah jumlah dari suatu barang yang mau dan mampu dibeli pada berbagai kemungkinan harga, selama jangka waktu tertentu, dengan anggapan hal-hal lain tetap sama. istilah permintaan (*demand*) mempunyai arti

tertentu, yaitu selalu menunjuk pada suatu hubungan tertentu antara jumlah suatu barang yang akan dibeli orang dan harga barang tersebut. (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Penawaran adalah jumlah dari suatu barang tertentu yang mau dijual pada berbagai kemungkinan harga, dalam jangka waktu tertentu. Pengertian penawaran sejajar dengan pembicaraan sebuah permintaan. Semakin tinggi harga jual, maka makin banyak barang yang di tawarkan atau dijual. produsen atau penjual cenderung menghasilkan dan menawarkan lebih banyak pada harga yang tinggi daripada pada harga yang rendah (Kasmir dan Jakfar, 2012).

b) Penetapan Harga

Penentuan harga adalah suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahaan dari produk atau jasa yang di hasilkan. Memiliki prinsip dalam menitik beratkan pada kemauan pembeli terhadap harga yang telah ditentukan dengan jumlah yang cukup untuk menutup biaya – biaya yang sudah dikeluarkan sekaligus presentasi laba yang diinginkan (Kasmir dan Jakfar, 2012).

c) Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah faktor yang dapat dikuasai oleh seseorang manajer pemasaran dalam rangka mempengaruhi permintaan konsumen terhadap barang dan jasa. Faktor-faktor yang mempengaruhi, yaitu: *Product, Place, Price, Promotion* (Kasmir dan Jakfar, 2012).

d) Margin Pemasaran

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

2.4.4 Aspek Finansial

Menurut Umar (2003), aspek keuangan dari suatu studi kelayakan usaha adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan serta menilai apakah yang akan mengalami perkembangan. Perhitungan tersebut dilakukan dengan membandingkan pengeluaran dan pendapatan dari perusahaan seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana investasi tersebut dalam jangka waktu yang ditentukan dan juga penilaian pada kelayakan proyek untuk terus berkembang.

Aspek finansial yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang. Analisis jangka pendek yaitu permodalan, biaya produksi, jumlah produksi, penerimaan, *revenue cost ratio* (RC ratio), keuntungan, rentabilitas dan *break event point* (BEP). Sedangkan analisis jangka panjang yaitu *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), *net benefit cost ratio* (net B/C), *payback period* (PP), dan sensitivitas.

2.4.4.1 Analisis Jangka Pendek

a) Permodalan

Modal aktif terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap. Sedangkan modal pasif terdiri dari modal sendiri dan modal asing. Modal usaha dalam pengertian ekonomi adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja untuk menghasilkan suatu barang baru.

b) Biaya Produksi / Biaya total (*Total Cost*)

Menurut Sukirno (2009), biaya total adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi barang dari bahan mentah menjadi barang yang bernilai jual yang tinggi.

Rumus dari biaya total adalah sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

TC = total cost (biaya total)

FC = fixed cost (biaya tetap)

VC = variable cost (biaya variable)

Fixed cost atau biaya tetap adalah jumlah ongkos-ongkos yang tetap dibayar perusahaan (produsen) berapapun tingkat outputnya. Jumlah *fixed cost* adalah tetap untuk setiap tingkat output. Misalnya penyusutan, sewa tempat dan lain-lain. *Variable cost* atau biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sebagai akibat penggunaan faktor produksi yang bersifat variabel, sehingga besarnya biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah barang yang dihasilkan dalam jangka pendek, yang termasuk biaya variabel adalah biaya tenaga kerja dan biaya bahan baku (Sukirno,2009).

c) Penerimaan

Menurut Wahab (2011), penerimaan merupakan penerimaan total produsen yang diperoleh dari hasil penjualan outputnya. Total penerimaan diperoleh dengan memperhitungkan output dikalikan harga jualnya.

Rumus dari penerimaan adalah sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR = total revenue (total penerimaan)

P = harga jual per unit

Q = jumlah output yang dihasilkan

d) Revenue Cost Ratio (*RC Ratio*)

Menurut Wahab (2011), dengan membandingkan *total revenue* dan *total cost*, maka ada 3 kemungkinan yang akan terjadi, yaitu :

1. Bila $TR > TC$ akan diperoleh laba.
2. Bila $TR = TC$ akan diperoleh *break event point* (titik impas), yaitu suatu titik yang menggambarkan perusahaan tidak untung dan tidak rugi.
3. Bila $TR < TC$ akan diperoleh rugi.

Rumus dari *RC ratio* adalah sebagai berikut :

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

Dimana:

TR = total penerimaan

TC = total biaya

Apabila diperoleh;

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

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

$R/C < 1$, maka usaha dikatakan rugi.

e) Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih dari pendapatan dan biaya. Keuntungan kadang masih merupaka keuntungan kotor, keuntungan dari operasional, atau pendapatan bersih sebelum atau sesudah dipotong pajak tergantung dari jenis biaya yang mengurangnya (Wahab, 2011).

Rumus dari keuntungan adalah sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

Π = keuntungan

TR = *Total Revenue* / penerimaan total

TC = *Total Cost* / biaya total

f) Rentabilitas

Menurut Riyanto (2013), rentabilitas ialah perbandingan antara laba dengan aktiva atau model yang menghasilkan laba tersebut, atau bisa juga disebut

dengan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Rentabilitas merupakan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu yang ditunjukkan dari perbandingan antara laba dan atkiva modal untuk menghasilkan laba tersebut. Rumus dari rentabilitas ialah sebagai berikut :

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

Dimana:

L = laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

g) *Break Event Point* (BEP)

Break event point / titik impas (BEP) adalah suatu teknikanalisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan.

Menurut Riyanto (2013), cara perhitungan BEP ada 2 yaitu BEP unit dan BEP sales. BEP tersebut dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

BEP dasar unit, dengan rumus:

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

Dimana:

Q = jumlah unit / kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

P = price / harga jual per unit

V = biaya variabel per unit

FC = biaya tetap

BEP dasar sales, dengan rumus:

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

Dimana:

- FC = Biaya tetap
 VC = Biaya Variabel
 S = Volume Penjualan

2.4.4.2 Analisis Jangka Panjang

a) *Net Present Value* (NPV)

Menurut Husnan (2000), *net present value* (NPV) yaitu selisih antara *benefit* (penerimaan) dengan *cost* (pengeluaran) yang telah di *present value*kan. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih apabila $NPV > 0$. Dengan demikian, jika suatu proyek mempunyai $NPV < 0$, maka tidak akan dipilih atau tidak layak dijalankan.

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

Dimana:

- Bt = *Benefit* pada tahun t
 Ct = *Cost* pada tahun t
 N = Umur ekonomis suatu proyek
 i = Tingkat suku bunga yang berlaku
 I = Investasi awal

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

b) *Profitability Indeks / Net Cost Ratio* (Net B/C)

Menurut Husnan (2000), *Profitability index* atau *benefit and cost ratio* (BC ratio) merupakan metode menghitung perbandingan antara nilai sekarang. Penerimaan kas bersih di masa datang dengan nilai sekarang investasi. Jika

profitability index (IP) lebih besar dari satu, maka proyek dikatakan menguntungkan, tetapi jika nilai *net B/C* lebih besar dari 1 (satu) berarti gagasan usaha / proyek tersebut layak untuk dikerjakan dan jika lebih kecil atau kurang dari 1 (satu) tidak layak untuk dikerjakan. Untuk *net B/C* sama dengan 1 (satu) berarti *cash in flows* sama dengan *cash out flows*, dalam *present value* disebut dengan *break even point* (BEP), yaitu *total cost* sama dengan *total revenue*.

Rumus yang digunakan untuk mencari *BC ratio* adalah sebagai berikut :

$$\text{NetB/C} = \frac{\sum PV_{\text{netbenefit}}}{\sum PV_{\text{investasi}}}$$

c). IRR (*Internal Rate of Return*)

IRR merupakan suatu metode untuk mengukur tingkat investasi. Tingkat investasi adalah suatu tingkat bunga dimana seluruh *net cash flow* setelah dikalikan *discount factor* atau telah menggunakan *present value*, nilainya sama dengan *initial investment* atau biaya investasi (Riyanto, 2013).

Menurut kasmir dan jakfar (2012), IRR merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern dengan menggunakan rumus:

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

Dimana:

i' = Tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV_1

i'' = Tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV_2

NPV' = *net present value 1*

NPV'' = *net present value 2*

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

d). *Payback period* (PP)

Payback period adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas *neto* (*net cash flow*).

Menurut kasmir dan jakfar (2012), perhitungan yang digunakan dalam menghitung masa pengembangan modal investasi yaitu:

$$PP = \frac{\text{investasi}}{\text{kasbersihpertahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

e) Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dapat membuat pengelola proyek (pimpinan proyek) dengan menunjukkan bagian-bagian yang membutuhkan pengawasan yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan akan menguntungkan perekonomian (Sanusi,2000).

Tujuan utama dilakukan utama dilakukan analisis sensitivitas menurut Riyanto (2013) adalah:

1. Untuk memperbaiki cara pelaksanaan proyek yang sedang dilaksanakan.
2. Untuk memperbaiki desain dari proyek, sehingga dapat meningkatkan NPV.
3. Untuk mengurangi resiko kerugian dengan menunjukkan beberapa tindakan pencegahan yang harus diambil.

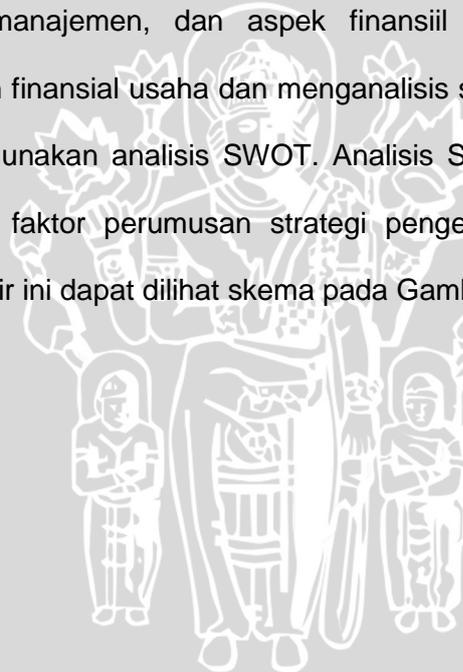
2.5 Analisis SWOT

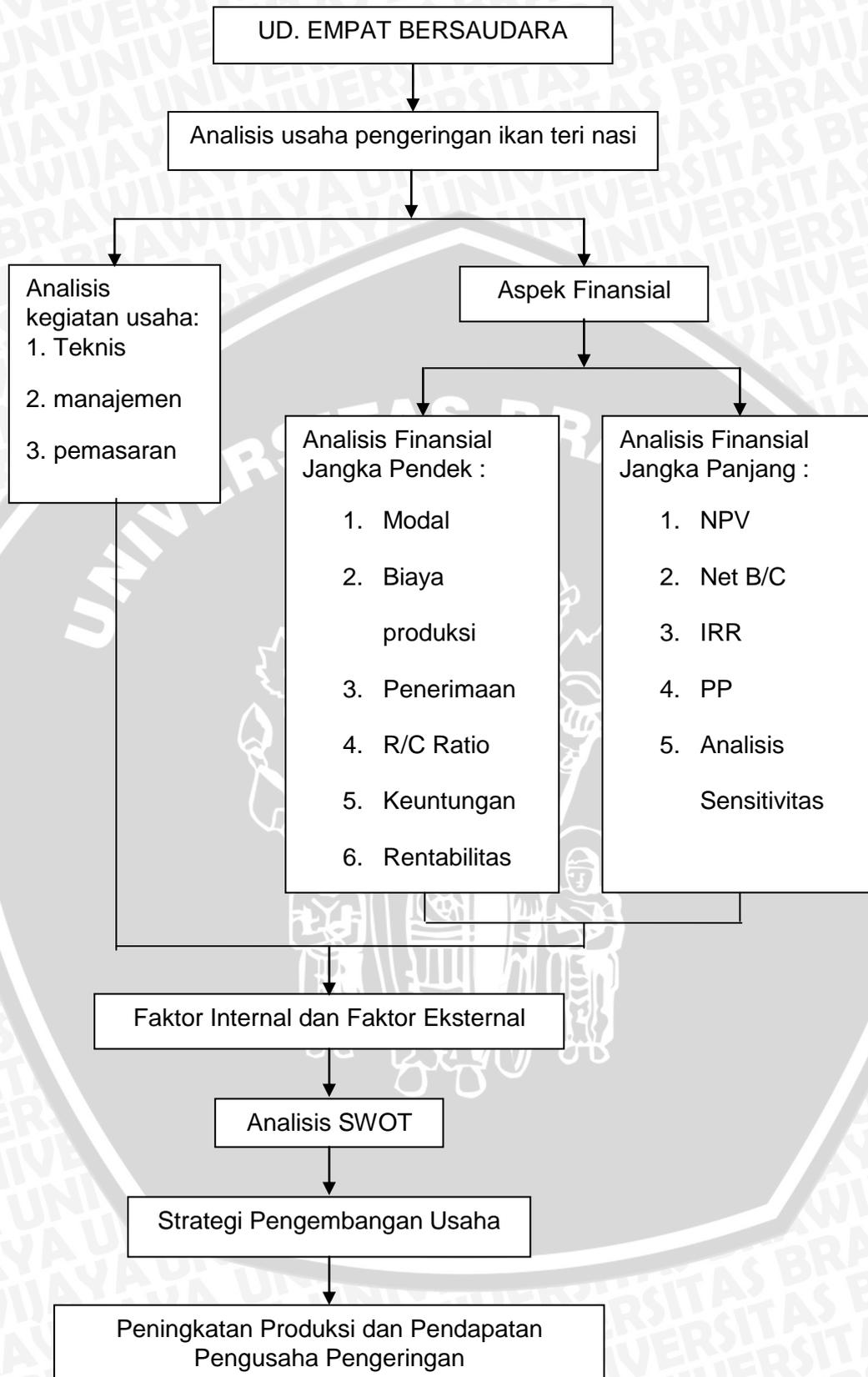
Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi usaha. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*strenghts*) dan peluang (*opportunitis*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan yang strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi,tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Oleh sebab itu

perencana strategi (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini mengarah kepada analisis situasi, model yang tepat untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT (Rangkuti, 2008).

2.6 Kerangka Berfikir

UD. Empat Bersaudara merupakan salah satu usaha pengeringan ikan teri nasi yang dilakukan oleh pengusaha di Desa Jenggolo Kecamatan Jenu Kabupaten Tuban Jawa Timur. Pada pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi diharapkan dapat mengetahui kondisi usaha dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, dan aspek finansial selain itu juga ingin mengetahui kelayakan finansial usaha dan menganalisis strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui berbagai faktor perumusan strategi pengembangan usaha. Dari uraian kerangka berfikir ini dapat dilihat skema pada Gambar 2.





Gambar 2. Kerangka Pemikiran

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Pengeringan Ikan Teri Nasi (*Stolephorus commersonii*) pada UD. Empat Bersaudara di Desa Jenggolo, Kecamatan Jenu, Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Waktu penelitian dilaksanakan pada Bulan Maret 2016.

3.2 Jenis Penelitian

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

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan cara menganalisis kelayakan usaha pengeringan ikan teri nasi secara kualitatif yang saling terkait. Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Penelitian ini akan menganalisis usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara.

Studi kasus merupakan strategi yang cocok bila pertanyaan penelitian berkaitan dengan mengapa dan bagaimana, dan fokus penelitian terletak pada fenomena kehidupan nyata. Studi kasus merupakan uraian dan penjelasan komprehensif mengenai berbagai aspek seorang individu, suatu kelompok atau organisasi, suatu program atau situasi sosial (Mulyana, 2003).

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian strategi pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi (*Stolephorus commersonii*) pada UD. Empat

Bersaudara yang digunakan dalam penelitian ini ada 4, yaitu: observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka.

3.3.1 Observasi

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

Berdasarkan keterlibatan dan cara pengamatan yang dilakukan, peneliti menggunakan jenis observasi tak terstruktur atau peneliti dalam melaksanakan observasinya melakukan pengamatan secara bebas. Observasi yang dilakukan berupa pengamatan lokasi penelitian, pengadaan bahan baku ikan teri nasi, penanganan bahan baku ikan teri nasi dan pemasaran bahan baku ikan teri nasi.

3.3.2 Wawancara

Menurut Nazir (2005), wawancara adalah metode untuk mendapatkan informasi dengan cara melakukan tanya jawab, sambil bertatap muka antara pewawancara dan penjawab dengan alat yang dinamakan panduan wawancara (*interview guide*).

Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan melakukan Tanya jawab kepada responden penelitian yaitu pimpinan UD Empat Bersaudara yang meliputi: teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini berujuan untuk memperoleh informasi tentang:

1. Sejarah berdirinya dan pengembangan usaha
2. Permodalan yang digunakan oleh usaha
3. Jumlah harga jual produk
4. Jumlah tenaga kerja dan upah tenaga kerja
5. Daerah pemasaran ikan teri nasi kering

6. Lama waktu pengeringan ikan teri nasi dan hal-hal yang berhubungan dengan pengeringan ikan teri nasi.

3.3.3 Dokumentasi

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

Penelitian ini dokumentasi yang dilakukan dengan mengumpulkan beberapa gambar. Teknik ini berguna untuk memperkuat data-data yang akan digunakan. Untuk dokumentasi di UD Empat Bersaudara dengan mengambil gambar denah (*layout*) usaha dan peralatan-peralatan yang digunakan dalam proses pengeringan ikan teri nasi.

3.3.4 Kuisiner

Kuisiner adalah seperangkat pertanyaan yang disusun secara logis, sistematis dan objektif untuk menerangkan variabel yang diteliti. Instrumen pengumpulan data berisi daftar pertanyaan yang disusun secara sistematis untuk direspon oleh responden. Teknik kuisiner biasanya dijadikan sebagai teknik utama dalam penelitian kuantitatif karena jenis angket dinilai lebih sederhana, objektif, cepat dalam pengumpulannya, mudah dalam proses tabulasi dan proses analisisnya (Susilowati, 2012).

Kuisiner yang diajukan berisi pertanyaan-pertanyaan tentang aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansial, faktor penghambat dan faktor pendukung pada usaha pengeringan ikan teri nasi yang ditujukan pada responden untuk memberikan informasi dalam penelitian ini.

3.4 Jenis Sumber Data

3.4.1 Data Primer

Data Primer merupakan data yang dikumpulkan oleh peneliti secara langsung yang bertujuan untuk menjawab masalah atau tujuan penelitian yang dilakukan dalam penelitian eksploratif, deskriptif maupun kasual dengan menggunakan metode pengumpulan data yang pengumpulan data yang berupa survey ataupun observasi (Nasution, 2002).

Adapun data primer yang akan diambil pada penelitian yang dilakukan pada usaha pengeringan ikan teri nasi ini diperoleh secara langsung dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang diambil berhubungan dengan keadaan umum, permintaan pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek finansial yang ada pada usaha pengeringan ikan teri nasi.

3.4.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah struktur data historis mengenai variabel-variabel yang telah dikumpulkan dan dihimpun sebelumnya oleh pihak lain. Data sekunder dapat diperoleh dari dalam suatu perusahaan (sumber internal), *internet websites*, perpustakaan umum maupun lembaga pendidikan bahkan membeli dari perusahaan-perusahaan yang memang mengkhususkan diri untuk menyajikan data sekunder dan lain-lain (Nasution, 2002).

Data sekunder yang diperoleh untuk penelitian ini bersumber dari studi kepustakaan yang berupa buku-buku bacaan, laporan skripsi, jurnal ilmiah, laporan penelitian, data statistik kecamatan dan sebagainya.

3.5 Analisis Data

Menurut Nasution (2002), menyatakan bahwa analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis

kerja seperti yang disarankan oleh data. Analisis data dapat berbentuk analisis kuantitatif dan analisis kualitatif. Analisis kuantitatif yaitu analisis yang mempergunakan alat analisis bersifat kuantitatif dan hasil analisis disajikan dalam bentuk angka-angka yang kemudian dijelaskan dan diinterpretasikan dalam suatu uraian. Sedangkan kualitatif yaitu analisis yang tidak menggunakan model matematik, statistic dan model yang lainnya.

3.5.1 Analisis Kualitatif

Tujuan pertama dalam penelitian ini ialah untuk mengetahui pelaksanaan pengeringan ikan teri nasi serta mengetahui aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran dan aspek finansial pengolahan ikan teri nasi. Analisis data yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif untuk mengetahui aspek teknis, aspek manajemen dan aspek pemasaran, serta deskriptif kuantitatif untuk mengetahui *margin* pemasaran dalam aspek pemasaran dan mengetahui aspek finansial operasional.

3.5.1.1 Aspek Teknis

Penelitian ini menganalisis aspek teknis yang berhubungan dengan usaha pengeringan ikan teri nasi (*stolephorus commersonii*) pada UD. Empat Bersaudara di Desa Jenggolo Kecamatan Jenu Kabupaten Tuban Jawa Timur antara lain: pengadaan bahan baku ikan teri nasi, pencucian, perebusan, penirisan, pengeringan, sortasi, pengemasan, dan pemasaran.

Tabel 1. Kegiatan Produksi

No.	Kegiatan	Karakteristik
1.	Persortiran bahan baku	memilah ikan teri supaya seragam karena ukuran ikan teri relatif sudah seragam
2.	Pencucian	untuk menghilangkan kotoran-kotoran yang tercampur dengan ikan, menghilangkan darah dan lendir hingga bersih dengan menggunakan air yang mengalir selanjutnya ikan teri ditiriskan.
3.	Perebusan	Perebusan dilakukan selama 5-10 menit, dengan air mendidih 100°C dan menambahkan garam sebanyak 1:3 antara berat ikan teri
4.	Penirisan	Penirisan dilakukan dengan mengangin-anginkan ikan teri yang telah direbus dengan alami ataupun dengan bantuan kipas/Blower.
5.	Pengeringan	Pengeringan dapat dilakukan dengan meletakkan ikan teri pada sesek jemur, kemudian dijemur dibawah sinar matahari. Lamanya penjemuran tergantung pada keadaan cuaca tetapi umumnya 8-10 jam dan dibarengi dengan proses pembalikan yang minimum dilakukan 2-3 kali setiap harinya.
6.	Sortasi	Sortasi dilakukan untuk memisahkan ikan teri nasi berdasarkan mutu dan ukurannya.
7.	Pengemasan	Ikan teri yang sudah menjadi ikan asin tersebut kemudian dikemas dalam wadah yang betul-betul kering.

Sumber: Data Diolah, 2016.

3.5.1.2 Aspek Manajemen

Penilaian terhadap aspek manajemen berupa para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada. Apakah struktur organisasi yang dipilih sesuai dengan bentuk dan tujuan usaha. Suatu proyek akan berjalan dengan baik apabila dijalankan oleh orang-orang yang professional, mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Peneitian ini menganalisis aspek manajemen yang bertujuan untuk memberikan gambaran umum usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.

1) Perencanaan (*Planing*)

Perencanaan merupakan langkah penetapan tujuan suatu organisasi dengan memilih alternatif terbaik dari berbagai alternatif yang ada. Perencanaan dapat dijadikan sebagai pedoman dalam suatu organisasi. Tanpa adanya perencanaan tentunya tidak ada kejelasan mengenai pedoman dan tujuan yang ingin dicapai.

2) Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian merupakan langkah penegmbangan kerja dan hubungan terhadap oarang – orang yang dalam suatu organisai sehingga setiap orang yang ada dalam organisasi mempunyai hubungan satu samalain. Pengorganisaian yang dirancang dengan baik akan memberikan kemudahan dalam pencapaian tujuan organisasi.

3) Pergerakan (*Actuating*)

Pergerakan merupakan langkah – langkah yang digunakan dalam organisasi agar seluruh anggota dapat berkerja dengan maksimal dan sebaik mungkin untuk mencapai tujuan organisai dengan efektif dan efisien. Fungsi pergerakan merupakan bagian dari fungsi manajerial yang sangat penting karena berhadapan langsung dengan manusia sehingga dalam melaksanakan fungsi pergerakan

seorang pemimpin harus memiliki keterampilan tertentudalam menggerakkan anggota organisasinya.

4) Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan merupakan proses penilaian terhadap keseluruhan kegiatan dalam organisasi untuk mengetahui apakah kegiatan yang dijalankan telah sesuai dengan apa yang direncanakan atau belum. Dengan adanya fungsi pengawasan ini seorang manajer akan mengetahui permasalahan dan penyimpangan yang terjadi dari apa yang direncanakan sebelumnya

Penelitian aspek manajemen yang perlu dianalisis yaitu untuk mengetahui apakah usaha pembesaran ikan koi sudah melaksanakan fungsi – fungsi manajemen yang meliputi fungsi perencanaan (*Planning*), pengorganisasian (*Organizing*), pergerakan (*Actuating*), dan pengawasan (*Controlling*).

3.5.1.3 Aspek Pemasaran

Aspek pemasarandalam penelitian pada usaha pengeringan ikan teri nasi meliputi strategi pemasaran dengan pendekatan bauran pemasaran yaitu produk (*Product*), Harga (*Price*), tempat (*Place*), dan promosi (*Promotion*). Selain strategi pemasaran, saluran pemasaran sangat dibutuhkan untuk menyalurkan produk-produknya kepada para konsumen. Sehingga dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran terdiri dari pedagang perantara yang membeli dan menjual barang hasil produksidi UD. Empat Bersaudara, Desa Jenggolo, Kecamatan Jenu, kabupaten Tuban, Jawa Timur.

3.5.1.4 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2008), analisis SWOT adalah suatu alat identifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi suatu usaha secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada logika suatu faktor internal dan faktor eksternal, yaitu memaksimalkan kekuatan

(*strenghts*) dan peluang (*opportunitis*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan yang strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Oleh sebab itu perencanaan strategi (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis usaha (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Sebelum melakukan analisis SWOT terdapat tahapan analisis EFAS dan IFAS, analisis IFAS dan EFAS didapatkan dari nilai bobot, relatif, dan rating. Kriteria penilaian dapat dilihat sebagai berikut:

1. Bobot, kriteria ini 1 sampai 5 dimana nilai suatu faktor akan semakin besar apabila pemberian nilai bobot besar. dapat disimpulkan bahwa semakin mendekati angka 5 maka faktor tersebut dianggap penting.
2. Relatif, nilai relatif dapat diketahui dengan cara membagi nilai bobot suatu faktor dengan jumlah keseluruhan nilai bobot IFAS/EFAS.
3. Rating, nilai rating dalam suatu faktor analisis IFAS/EFAS dapat ditentukan dari angka 1-4. Untuk faktor kekuatan besar angkanya maka faktor kekuatan sangat berpengaruh dalam usaha. Untuk faktor kelemahan semakin besar nilainya maka berpengaruh terhadap usaha. Sedangkan untuk analisis IFAS/EFAS semakin besar nilainya maka faktor peluang dan faktor ancaman semakin berpengaruh terhadap usaha.

Tahap-tahap untuk menganalisis IFAS dan EFAS sebagai berikut:

1. Langkah-langkah analisis matriks IFAS

- Membuat matriks yang terdiri dari 7 kolom dan 4 baris.
- Buatlah daftar faktor kekuatan dan faktor kelemahan usaha.
- Tentukan bobot dari 1 sampai 5, pemberian bobot semakin besar angkanya maka pengaruhnya akan semakin besar pula dalam usaha.

- Hitung nilai relatif setiap faktor kekuatan dan kelemahan dengan cara membagi nilai faktor kekuatan/kelemahan dengan total jumlah bobot IFAS.
- Tentukan rating setiap faktor antar 1 sampai 4, pada faktor kekuatan rating 1 untuk faktor kekuatan yang bernilai kecil dan nilai 4 untuk faktor yang bernilai besar dan begitu kebalikannya dengan faktor kelemahan.
- Kalikan nilai bobot dengan nilai ratingnya untuk mendapatkan skor semua faktor dan jumlah semua skor untuk memperoleh total skor yang menunjukkan usaha dalam mengenali kekuatan dan kelemahan. Matriks IFAS dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Matriks IFAS

Faktor internal	Bobot	Relatif	Rating	Skor
Kekuatan (<i>strengths</i>)				
Kelemahan (<i>weaknesses</i>)				
Total				

2. Langkah-langkah analisis matriks EFAS

- Membuat matriks yang terdiri dari 7 kolom dan 4 baris dan daftar faktor kekuatan dan faktor kelemahan.
- Tentukan bobot dari 1 sampai 5, pemberian bobot semakin besar angkanya maka pengaruhnya akan semakin besar dalam usaha.
- Hitung nilai relatif setiap faktor kekuatan dan kelemahan dengan cara membagi nilai faktor peluang/ancaman dengan total bobot EFAS.
- Tentukan rating setiap faktor antara 1 sampai 4, pada faktor peluang rating 1 untuk faktor peluang yang bernilai kecil dan nilai 4 untuk faktor yang bernilai besar dan kebalikannya dengan faktor ancaman.

- Kalikan nilai bobot dengan nilai rating untuk mendapatkan skor semua faktor dan jumlahkan semua skor untuk memperoleh total skor pembobotan yang menunjukkan usaha dalam melihat peluang dan ancaman. Tabel analisis EFAS dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Matriks EFAS

Faktor Eksternal	Bobot	Relatif	Rating	Skor
Peluang (<i>opportunities</i>)				
Ancaman (<i>Threats</i>)				
Total				

Kriteria penilaian bobot dilakukan dengan cara menentukan prioritas strategi bagi usaha. penilaian bobot dimulai dari angka 1 bagi faktor yang kurang berpengaruh, dan angka 5 untuk faktor yang berpengaruh. Untuk mendapatkan nilai relatif bobot dijumlah dan hasil penjumlahannya akan dibagi lagi dengan bobot dalam faktor. Sedangkan untuk penilaian rating dimulai dari 1 untuk faktor yang lemah dan nilai 4 untuk faktor yang kuat.

Matriks SWOT merupakan alat yang digunakan untuk membantu manajer mengembangkan empat tipe strategi: strategi SO (*strengths-opportunities*), strategi WO (*weaknesses-opportunities*), strategi ST (*strengths-threats*), dan strategi WT (*weaknesses-threats*). Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan strategi alternatif, matriks SWOT dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Matriks SWOT

Internal Eksternal	Strengths (s) Mengidentifikasi kekuatan	Weakness (W) Mengidentifikasi kelemahan	
	Opportunities (O) Mengidentifikasi peluang	Strategi (SO) Memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang	Strategi (WO) Mengatasi kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	Threats (T) Mengidentifikasi ancaman	Strategi (ST) Memanfaatkan kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi (WT) Mengatasi kelemahan dan menghindari ancaman

Dapat dilihat pada tabel 4 bahwa terdapat empat alternatif bagi perusahaan untuk melakukan strategi yaitu :

a. Strategi SO

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

b. Strategi WO

Strategi ini bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal usaha dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Salah satu alternatif strategi WO adalah dengan usaha melakukan perekrutan dan pelatihan staf.

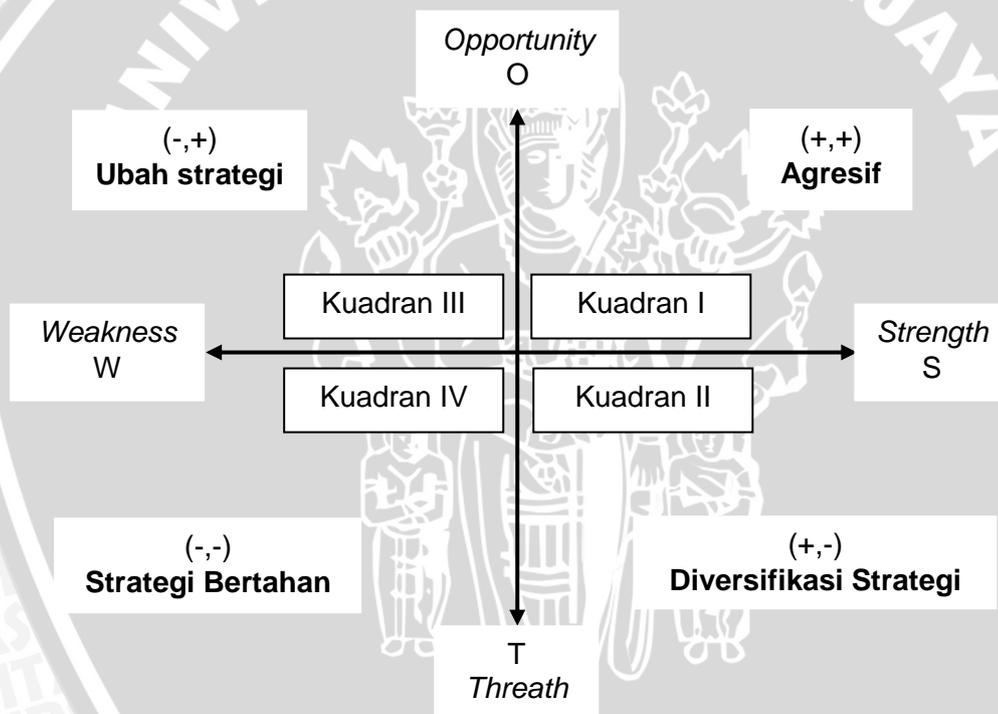


c. Strategi ST

Strategi ini dilakukan dengan menggunakan kekuatan usaha untuk menghindari ancaman jika keadaan memungkinkan atau meminimumkan ancaman eksternal yang dihadapi.

d. Strategi WT

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



1. Kuadran I (positif, positif)

Posisi ini menandakan sebuah usaha 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

2. 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.

3. 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.

4. 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 karena organisasi disarankan untuk menggunakan strategi bertahan, mengendalikan kinerja internal agar tidak semakin terperosok. Strategi ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.

3.5.2 Analisis Kuantitatif

Analisis deskriptif kuantitatif yang digunakan dalam meneliti 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, 2012).

Metode kuantitatif dilakukan dengan analisis finansial untuk mengetahui analisis jangka pendek yaitu: modal, biaya, penerimaan, *RC ratio*, keuntungan, analisis *Break Event Point* (BEP), rentabilitas dan untuk analisis jangka panjang yaitu: *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP).

3.5.2.1 Analisis Jangka Pendek

a) Permodalan

Modal aktif terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap. Sedangkan modal pasif terdiri dari modal sendiri dan modal asing. Modal usaha dalam pengertian ekonomi adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja untuk menghasilkan suatu barang baru.

b) Biaya Produksi / Biaya total (*Total Cost*)

Menurut sukirno (2009), biaya total adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi barang dari bahan mentah menjadi barang yang bernilai jual yang tinggi.

Rumus dari biaya total adalah sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

TC = total cost (biaya total)

FC = fixed cost (biaya tetap)

VC = variable cost (biaya variabel)

Fixed cost atau biaya tetap adalah jumlah ongkos-ongkos yang tetap dibayar perusahaan (produsen) berapapun tingkat outputnya. Jumlah *fixed cost* adalah tetap untuk setiap tingkat output. Misalnya penyusutan, sewa tempat dan lain-lain. *Variable cost* atau biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sebagai akibat penggunaan faktor produksi yang bersifat variabel,

sehingga besarnya biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah barang yang dihasilkan dalam jangka pendek, yang termasuk biaya variabel adalah biaya tenaga kerja dan biaya bahan baku (Neo, 2011).

c) Penerimaan

Menurut Wahab (2011), penerimaan merupakan penerimaan total produsen yang diperoleh dari hasil penjualan outputnya. Total penerimaan diperoleh dengan memperhitungkan output dikalikan harga jualnya.

Rumus dari penerimaan adalah sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR = total revenue (total penerimaan)

P = harga jual per unit

Q = jumlah output yang dihasilkan

d) Revenue Cost Ratio (*RC Ratio*)

Menurut Wahab (2011), dengan membandingkan *total revenue* dan *total cost*, maka ada 3 kemungkinan yang akan terjadi, yaitu :

1. Bila $TR > TC$ akan diperoleh laba.
2. Bila $TR = TC$ akan diperoleh *break event point* (titik impas), yaitu suatu titik yang menggambarkan perusahaan tidak untung dan tidak rugi.
3. Bila $TR < TC$ akan diperoleh rugi.

Rumus dari *RC ratio* adalah sebagai berikut :

$$RCratio = TR/TC$$

Dimana:

TR = total penerimaan

TC = total biaya

Apabila diperoleh;

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

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

$R/C < 1$, maka usaha dikatakan rugi.

e) Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih dari pendapatan dan biaya. Keuntungan kadang masih merupakan keuntungan kotor, keuntungan dari operasional, atau pendapatan bersih sebelum atau sesudah dipotong pajak tergantung dari jenis biaya yang menguranginya (Wahab, 2011).

Rumus dari keuntungan adalah sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

Π = keuntungan

TR = *Total Revenue* / penerimaan total

TC = *Total Cost* / biaya total

f) Rentabilitas

Menurut Riyanto (2013), rentabilitas ialah perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut, atau bisa juga disebut dengan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Rentabilitas merupakan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu yang ditunjukkan dari perbandingan antara laba dan modal untuk menghasilkan laba tersebut. Rumus dari rentabilitas ialah sebagai berikut :

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

Dimana:

L = laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

g) *Break Event Point* (BEP)

Break event point / titik impas (BEP) adalah suatu teknikanalisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan.

Menurut Riyanto (2013), cara perhitungan BEP ada 2 yaitu BEP unit dan BEP sales. BEP tersebut dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

BEP dasar unit, dengan rumus:

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

Dimana:

Q = jumlah unit / kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

P = price / harga jual per unit

V = biaya variabel per unit

FC = biaya tetap

BEP dasar sales, dengan rumus:

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

Dimana:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya Variabel

S = Volume Penjualan

3.5.2.2 Analisis Jangka Panjang

a) *Net Present Value* (NPV)

Menurut Riana dan Baladina (2005), *net present value* (NPV) yaitu selisih antara *benefit* (penerimaan) dengan *cost* (pengeluaran) yang telah di present valuekan. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih apabila $NPV > 0$.

Dengan demikian, jika suatu proyek mempunyai NPV < 0, maka tidak akan dipilih atau tidak layak dijalankan.

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

Dimana:

Bt = *Benefit* pada tahun t

Ct = *Cost* pada tahun t

N = Umur ekonomis suatu proyek

i = Tingkat suku bunga yang berlaku

I = Investasi awal

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

b) *Profitability Indeks / Net Cost Ratio* (Net B/C)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), *Profitability index* atau *benefit and cost ratio* (BC *ratio*) merupakan metode menghitung perbandingan antara nilai sekarang. Penerimaan kas bersih di masa datang dengan nilai sekarang investasi. Jika *profitability index* (IP) lebih besar dari satu, maka proyek dikatakan menguntungkan, tetapi jika nilai *net B/C* lebih besar dari 1 (satu) berarti gagasan usaha / proyek tersebut layak untuk dikerjakan dan jika lebih kecil atau kurang dari 1 (satu) tidak layak untuk dikerjakan. Untuk *net B/C* sama dengan 1 (satu) berarti *cash in flows* sama dengan *cash out flows*, dalam *present value* disebut dengan *break even point* (BEP), yaitu *total cost* sama dengan *total revenue*.

Rumus yang digunakan untuk mencari BC *ratio* adalah sebagai berikut :

$$\text{NetB/C} = \frac{\sum PV_{\text{netbenefit}}}{\sum PV_{\text{investasi}}}$$

c) IRR (*Internal Rate of Return*)

IRR merupakan suatu metode untuk mengukur tingkat investasi. Tingkat investasi adalah suatu tingkat bunga dimana seluruh *net cash flow* setelah dikalikan *discount factor* atau telah menggunakan *present value*, nilainya sama dengan *initial invesment* atau biaya investasi (Rangkuti, 2008). Sedangkan menurut sanusi (2000), IRR adalah *discount rate* yang dapat membuat besarnya NPV = 0 atau membuat B/C ratio = 1. Perhitungan IRR diasumsikan bahwa setiap (B) *netto* (NB) tahunan secara otomatis ditanam kembali dalam tahunberikutnya dan memperoleh *rate of return* yang sama dengan investasi-investasi sebelumnya. Besarnya IRR dicari dengan cara coba-coba. Apabila NPV bersifat positif, maka harus dicoba *discount* yang lebih tinggi hingga NPV bernilai negatif.

Menurut kasmir dan jakfar (2012), IRR merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern dengan menggunakan rumus:

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

Dimana:

i' = Tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV₁

i'' = Tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV₂

NPV' = *net present value 1*

NPV'' = *net present value 2*

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

d) *Payback period* (PP)

Payback period adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas *neto* (*net cash flow*).

Menurut kasmir dan jakfar (2003), perhitungannya yang digunakan dalam menghitung masa pengembangan modal investasi yaitu:

$$PP = \frac{\text{investasi}}{\text{kasbersihpertahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

Investasi kas masuk bersih x 1 tahun adalah jika proyek *payback period* waktunya lebih pendek dibandingkan periode *payback* maksimum maka usulan investasi layak diterima.



IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Keadaan Lokasi Penelitian

4.1.1 Keadaan Geografis dan Keadaan Topografis

Orbitasi atau jarak dari pusat pemerintahan Desa Jenggolo sekitar 1 km dari pusat pemerintahan Kecamatan, jarak dari Kabupaten Tuban sekitar 4 km, jarak dari Provinsi Jawa Timur 106 km, dan jarak dari Ibu Kota Negara yaitu Jakarta 674 km.

Desa Jenggolo secara geografis terletak antara $111^{\circ} 30'$ sampai $112^{\circ} 35'$ Bujur Timur dan antara $6^{\circ} 40'$ sampai $7^{\circ} 18'$ Lintang Selatan dengan luas daerah 454,9 Ha. Adapun batasan-batasan wilayah Desa Jenggolo sebagai berikut:

Sebelah Utara : Desa Beji

Sebelah Selatan : Desa Sumber

Sebelah Timur : Desa Sekardadi

Sebelah Barat : Desa Swalan

Desa Jenggolo mempunyai ketinggian tanah 5 meter dari permukaan laut dan iklim di wilayah Jenggolo pada umumnya dipengaruhi oleh musim, dimana suhu udara rata-rata $25-35^{\circ} \text{C}$.

4.1.2 Lokasi Usaha

UD. Empat Bersaudara terletak di Desa Jenggolo RT 03 RW 01, Kecamatan Jenu, Kabupaten Tuban, Jawa Timur, tepatnya di Jalan Raya Semarang. Penentuan lokasi tersebut dengan memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penentuan lokasi usaha. Dalam hal ini faktor-faktor tersebut dibedakan menjadi dua yaitu :

1. Faktor Primer

a. Dekat dengan bahan baku

Lokasi usaha sangatlah tepat di daerah pesisir laut yaitu daerah Tuban, dimana bahan baku mudah didapatkan dan dapat sampai dilokasi dengan cepat. Hal ini disebabkan dari kualitas ikan yang bagus merupakan prioritas utama untuk proses produksi.

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja manusia merupakan faktor yang sangat penting karena sebagian aktivitas produksinya dikerjakan oleh tenaga manusia. Untuk daerah Tuban, tenaga kerja mudah didapat dari penduduk sekitar karena rata-rata mereka telah terampil dalam pengolahan ikan.

c. Sumber Tenaga Penggerak

Sumber tenaga penggerak digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha. Selain digunakan sebagai peneranga, sumber tenaga penggerak juga digunakan dalam kegiatan proses produksi yaitu untuk menghidupkan mesin cold storage, menjalankan blower dan yang lainnya. Sumber tenaga penggerak yang digunakan adalah tenaga listrik dari PLN dan sebagai cadangan digunakan mesin genset.

d. Transportasi

Transportasi juga memegang peranan yang sangat penting, karena untuk kelancaran pengangkutan bahan baku, bahan pembantu maupun barang jadi diperlukan ketepatan waktu dan kualitasnya. Sehingga bahan baku atau barang yang diangkat tersebut dapat sampai ditempat tujuan dengan kondisi yang masih bagus. Hal ini tidak menjadi masalah bagi usaha, karena letak usaha yang berada dijalur besar jalan raya.

e. Pemasaran

Hasil produksi usaha ditunjukkan untuk pasar lokal dengan daerah pemasaran untuk sementara ini adalah surabaya, jakarta, lampung, garut, bogor, dan bandung.

2. Faktor Sekunder

a. Kemungkinan Ekspansi

Lokasi usaha yang strategis yaitu dekat dengan jalan raya dan persediaan bahan baku sehingga memungkinkan usaha untuk melakukan perluasan, ditunjang pula oleh adanya lahan yang masih kosong.

b. Rencana Masa Depan

UD. Empat Bersaudara berusaha memantapkan posisinya dipasaran, dengan cara tidak hanya memproduksi satu jenis produk, tetapi dikembangkan lagi dengan bahan baku dan produk yang sama.

c. Iklim dan Cuaca

Iklim di wilayah Desa Jenggolo pada umumnya dipengaruhi oleh musim, dimana suhu udara rata-rata 25-35°C. Karena Desa Boncong dekat dengan laut, maka cuaca di daerah ini sangat panas dan curah hujan sangat rendah sehingga sangat baik untuk penjemuran ikan.

4.2 Keadaan Penduduk Desa Jenggolo

4.2.1 Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Penduduk Desa Jenggolo berdasarkan tingkat pendidikan dapat dikelompokkan menjadi beberapa kelompok, yaitu kelompok pertama merupakan kelompok penduduk yang belum sekolah berjumlah 813 orang, tidak tamat SD/Sederajat berjumlah 583 orang, kelompok penduduk yang tamat SD berjumlah 885 orang, kelompok penduduk yang tamat SMP berjumlah 746 orang, kelompok penduduk yang tamat SMA berjumlah 832 orang, kelompok penduduk

yang tamat D1/D2 berjumlah 21 orang, kelompok penduduk yang tamat D3 berjumlah 16 orang, dan kelompok penduduk yang tamat perguruan tinggi (S1) berjumlah 136 orang (S2) berjumlah 3 orang dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Data Penduduk Desa Jenggolo Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)
1.	Belum sekolah	813
2.	Tidak tamat SD	583
3.	SD	885
4.	SMP	746
5.	SMA	832
6.	D1/D2	21
7.	D3	16
8.	PT	136
9.	S3	3
	TOTAL	4.035

Sumber : Kantor Desa Jenggolo,2015

Berdasarkan tabel 5 data penduduk berdasarkan tingkat pendidikan diatas dapat diketahui jumlah penduduk sebanyak 4.035. Penduduk Desa Jenggolo yang tamat SD sebanyak 885 orang, ini merupakan jumlah tertinggi dari tingkat pendidikan. Oleh karena itu UD. Empat Bersaudara lebih mengutamakan pendidikan untuk menjadi karyawannya. Untuk itu pemilik usaha pengeringan ikan dapat lebih mudah untuk merekrut karyawan dengan tingkat pendidikan yang cukup baik.

4.2.2 Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Penduduk Desa Jenggolo berdasarkan mata pencaharian dapat dikelompokkan menjadi beberapa kelompok, yaitu kelompok pertama merupakan kelompok penduduk yang belum/tidak memiliki mata pencaharian berjumlah 717 jiwa, yang memiliki mata pencaharian sebagai Pegawai Negeri Sipil berjumlah 40 jiwa, kelompok penduduk yang memiliki mata pencaharian sebagai karyawan swasta berjumlah 167 jiwa, kelompok penduduk yang memiliki mata pencaharian sebagai petani berjumlah 466 jiwa, kelompok penduduk yang memiliki mata pencaharian dibidang perdagangan berjumlah 115 jiwa, kelompok penduduk

yang memiliki mata pencaharian dibidang tangga berjumlah 553 jiwa, kelompok penduduk yang memiliki mata pencaharian sebagai pensiun berjumlah 22 jiwa, kelompok penduduk yang memiliki mata pencaharian sebagai pelajar/mahasiswa berjumlah 1.003 jiwa, kelompok penduduk yang memiliki mata pencaharia di bidang industri berjumlah 53 jiwa, dan kelompok penduduk yang memiliki mata pencaharian lain-lain berjumlah 13 orang. Data penduduk berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Data Penduduk Desa Jenggolo Berdasarkan Mata Pencaharian

No	Uraian	Jumlah (Orang)
1	Belum/tidak bekerja	717
2	Pegawai Negeri Sipil	40
3	Karyawan swasta	167
4	Petani	466
5	Perdagangan	115
6	Tangga	553
7	Pensiun	22
8	Pelajar/mahasiswa	1.003
9	Industri	53
10	Lain-lain	13
	JUMLAH	3.149

Sumber :Kantor Desa Jenggolo, 2015.

Dari tabel 6 bisa dilihat bahwa data penduduk berdasarkan mata pencaharian di Desa Jenggolo paling banyak adalah pelajar/mahasiswa yang berjumlah 1.003 jiwa dari total jumlah keseluruhan yaitu 3.149 jiwa. Hal tersebut menunjukkan bahwa kesadaran masyarakat Desa Jenggolo terhadap pendidikan saat baik sehingga jumlah tersebut paling banyak.

4.3 Keadaan Umum Perikanan

Kabupaten Tuban merupakan salah satu Kabupaten di Jawa Timur yang mempunyai wilayah perairan laut sepanjang 65 km yang meliputi Kecamatan Palang, Tuban, Jenu, Tambakboyo dan Bancar. Dengan kondisi geografis tersebut, produksi perikanan laut di Kabupaten Tuban cukup melimpah, melebihi kebutuhan konsumsi ikan oleh masyarakat. Potensi hasil laut dan

pengembangan kawasan pantai lainnya adalah budidaya ikan, terumbu karang, padang lamun. Luas potensi sumberdaya perikanan dan kelautan berdasarkan obyek usahanya dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Potensi Sumberdaya Perikanan dan Kelautan Kabupaten Tuban Berdasarkan Obyek Usaha

No	Obyek	Luas Potensi	
1	Laut / panjang pantai	65	Km
2	Waduk	84	Ha
3	Rawa	3.417,40	Ha
4	Sungai	273,53	Km
5	Tambak	745,43	Ha
6	Kolam	190,02	Ha
7	Sawah tambak	3.304,49	Ha
8	Karamba Jaring Apung (KJA)	79	Unit

Sumber : Dinas Perikanan Dan Kelautan Kabupaten Tuban, 2014.

Berdasarkan tabel 7 didapatkan potensi sumberdaya perikanan dan kelautan kabupaten tuban yaitu sungai dengan luas potensi sebesar 273,53 km dan laut atau panjang pantai dengan luas potensi 65 km. Hal tersebut menyebabkan melimpahnya potensi perikanan di Kabupaten Tuban sehingga banyak usaha pengolahan seperti pengeringan ikan di UD. Empat Bersaudara.

4.3.1 Potensi Usaha Perikanan Budidaya di Air Payau

Budidaya ikan di air payau (tambak) diusahakan di sepanjang pantai 65 km yang tersebar di 4 wilayah kecamatan, meliputi : Kecamatan Bancar, Tambakboyo, Jenu dan Palang. Potensi jumlah RTP pembudidaya ikan dan luas tambak menurut tingkat operasionalnya di Kabupaten Tuban pada tahun 2013 dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Jumlah Pembudidaya Ikan, Luas Tambak dan Teknologi Pengelolaannya Kabupaten Tuban berdasarkan Kecamatan

No	Kecamatan	Pembudidaya Ikan (Orang)			Teknologi Pengelolaan (Ha)				Luas Total Potensi (Ha)
		Pemilik	Buruh	Total	Tradisional	Semi Intensif	Intensif	Iddle	
1	Bancar	15	38	53	0,00	0,53	78,33	0,00	78,86
2	Tambakboyo	68	136	204	15,11	43,02	19,81	0,00	77,94
3	Jenu	149	373	522	0,00	118,24	103,65	0,25	222,14
4	Palang	316	549	865	79,39	247,63	39,47	0,00	366,49
5	Tuban	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Jumlah	548	1.096	1.644	94,50	409,42	241,26	0,25	745,43

Sumber : Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Tuban, 2014.

Dari tabel 8 didapatkan jumlah pembudidaya ikan, luas tambak dan teknologi pengelolaan kabupaten tuban berdasarkan kecamatan yang tertinggi pada kecamatan palang dengan total pembudidaya ikan sebanyak 865 orang, dengan luas potensi lahan sebesar 366,49 Ha. Sedangkan pada kecamatan tuban tidak ada pembudidaya ikan serta tidak ada potensi lahan yang tersedia.

4.3.2 Potensi Usaha Perikanan Budidaya di Air Tawar

Budidaya ikan di air tawar meliputi budidaya sawah tambak, kolam dan karamba jaring apung (KJA). Kegiatan budidaya air tawar diarahkan untuk dapat menunjang produksi perikanan dan memenuhi permintaan pasar/konsumen akan kebutuhan gizi serta meningkatkan penghasilan pembudidaya ikan.

a. Potensi Usaha Budidaya Ikan di Sawah Tambak

Budidaya ikan di sawah tambak merupakan budidaya ikan yang spesifik di Kabupaten Tuban dan Jawa Timur, secara rinci potensi budidaya ikan di sawah tambak dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9. Luas Areal dan Jumlah Pembudidaya Ikan di Sawah Tambak Kabupaten Tuban berdasarkan Kecamatan

No	Kecamatan	Luas Lahan (Ha)		Pembudidaya Ikan (Orang)		
		Potensi	Yang dikelola	Pemilik	Buruh	Jumlah
1	Widang	2.478,50	2.464,00	592	613	1.205
2	Plumpang	666,50	365,85	221	229	450
3	Rengel	4,14	4,14	15	8	23
4	Jenu	140,35	130,55	62	44	106
5	Merakurak	15,00	9,50	4	16	20
	Jumlah	3.304,49	2.974,04	894	910	1.804

Sumber : Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Tuban, 2014.

Dari tabel 9 didapatkan luas areal dan jumlah pembudidaya ikan di sawah tambak yang tertinggi di Kabupaten Tuban adalah Kecamatan Widang dengan luas lahan yang berpotensi sebesar 2.478,50 Ha dari jumlah potensi keseluruhan Kecamatan sebesar 3.304,49, yang dikelola sebesar 2.464,00 Ha dari jumlah keseluruhan yang dikelola sebesar 2.974,04 dan jumlah pembudidaya ikan yang terdiri dari pemilik dan buruh sebanyak 1.205.

4.3.3 Potensi Usaha Pengolahan Hasil Perikanan dan Kelautan

Ikan merupakan bahan makanan yang mengandung protein tinggi dan mudah membusuk (*perishable food*), sehingga upaya pengolahan dan pengawetan mutlak diperlukan. Hal ini dilakukan agar produk yang telah dihasilkan pembudidaya ikan/ nelayan dapat sampai di tangan konsumen dalam keadaan baik dan layak untuk dimakan (*eatable*).

Komoditas perikanan tanpa perlakuan pengawetan dalam suhu tropis hanya dapat bertahan paling lama 8 (delapan) jam di udara terbuka. Untuk mempertahankan mutu ikan tersebut diperlukan suatu penanganan, berupa proses pengolahan/pengawetan baik yang bersifat tradisional maupun cara modern.

Jenis ikan hasil olahan yang diproduksi di Kabupaten Tuban berdasarkan tingkat teknologi adalah sebagai berikut :

a. Secara Tradisional (*Curing*), meliputi :

- Pengeringan/gereh
- Pemindangan
- Pengasapan/pemangangan/pembakaran
- Fermentasi (terasi, petis, kecap, pedo)

b. Secara Modern, meliputi :

- Pembekuan (*cold storage*)
- Pendinginan
- Pereduksian (leutin, chitosan/gelatin, minyak ikan)

Potensi usaha pengolahan hasil perikanan dan kelautan tahun 2013 seperti pada tabel 10.



Tabel 10. Jumlah Usaha Pengolahan Hasil Perikanan dan Kelautan Kabupaten Tuban

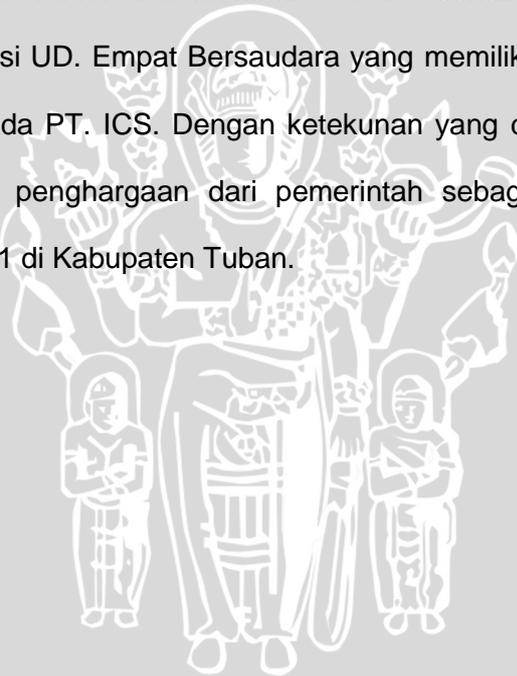
No	Jenis Pengolahan	Jumlah (Unit)											Jumlah	
		Bancar	Tambak-boyo	Jenu	Tuban	Palang	Soko	Rengel	Jatirogo	Parengan	Plumpang	Semanding		
1	Pengeringan	22	87	43	10	78	20	1	0	0	0	0	1	262
2	Pemindangan	102	7	1	72	77	14	0	0	0	0	0	0	273
3	Segar	2	21	2	7	15	0	0	0	0	0	0	0	47
4	Fermentasi	1	4	33	1	51	1	0	0	0	0	0	0	91
5	Asap/Panggang	60	7	29	72	159	11	1	0	1	3	0	0	343
6	Pembekuan	0	2	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	6
7	Pereduksian	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	3
8	Krupuk Ikan	2	10	0	18	1	0	0	0	0	0	0	0	31
9	Lain-Lain	5	4	17	10	8	0	0	4	0	1	0	0	49
	Jumlah	194	142	125	191	395	46	2	4	1	4	1	1.105	

Sumber : Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Tuban, 2014.

4.4 Sejarah dan Perkembangan Usaha

UD. Empat Bersaudara adalah salah satu usaha yang bergerak di bidang pengeringan ikan. Usaha dagang ini terletak di Desa Jenggolo, Kecamatan Jenu, Kabupaten Tuban, Jawa Timur.

Usaha ini diawali pada tahun 2010 oleh bapak H. Sholikin dimana beliau sudah lama bekerja menjadi kepala produksi pengeringan ikan teri nasi di PT. ICS. Dengan keinginannya untuk membuka lapangan pekerjaan bagi warga setempat pak H. Sholikin memutuskan untuk berhenti bekerja di PT. ICS. Namun dari pihak PT. ICS memberikan syarat untuk bekerja sama dengan bapak H. Sholikin jika ingin berhenti dan membuka usaha sendiri agar hasil yang didapatkan dari produksi UD. Empat Bersaudara yang memiliki kualitas terbaik / export disetorkan kepada PT. ICS. Dengan ketekunan yang dimiliki UD. Empat Bersaudara menerima penghargaan dari pemerintah sebagai usaha pemula terbaik pada tahun 2011 di Kabupaten Tuban.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengeringan ikan sebagai salah satu cara pengawetan yang paling mudah, murah, dan merupakan cara pengawetan yang tertua. Dilihat dari segi penggunaan energi, pengeringan dengan sinar matahari dapat dianggap tidak memerlukan biaya sama sekali. Pengeringan akan bertambah baik dan cepat apabila sebelumnya ikan digarami dengan jumlah garam yang cukup untuk menghentikan kegiatan bakteri pembusuk. Meskipun Teknik pengawetan dengan pengeringan dan pengasapan pengeringan itu akan mengubah sifat daging ikan dari sifatnya ketika masih segar, tetapi nilai gizinya relatif tetap. Adapun aspek-aspek yang mempengaruhi pengembangan usaha ini, yaitu :

5.1 Aspek Teknis

Menurut Husnan dan Suwarsono (1994) *dalam* Primyastanto (2011) aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkaitan 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.

UD. Empat Bersaudara adalah salah satu usaha yang bergerak di bidang pengeringan ikan teri nasi, dengan bahan utamanya adalah ikan teri nasi yang hanya diperoleh dari hasil laut. Penangkapan ikan teri nasi sifatnya terbatas sehingga untuk memperoleh bahan baku tersebut usaha menjalin hubungan kerja sama dengan beberapa pemasok dengan tujuan untuk memenuhi tingkat kebutuhan usaha.

5.1.1 Sarana UD. Empat Bersaudara

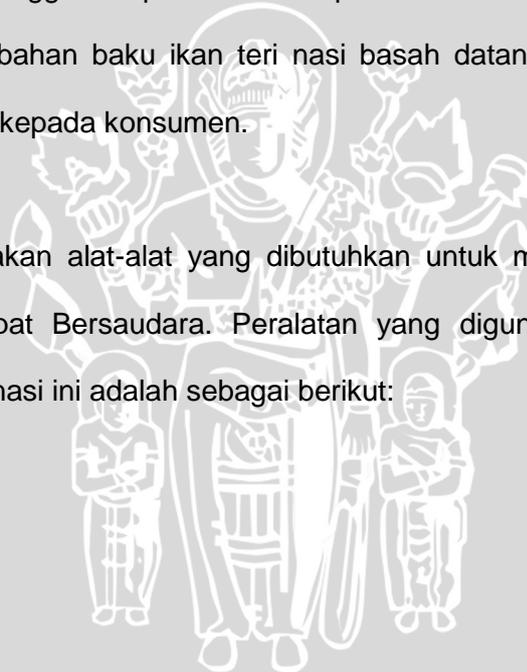
Sarana adalah segala jenis peralatan, perlengkapan kerja dan fasilitas yang berfungsi sebagai alat dalam pelaksanaan pekerjaan, dalam menunjang usaha pengeringan ikan teri nasi. Sarana yang digunakan untuk proses produksi usaha ini sebagai berikut :

1. Gudang

Gudang merupakan fasilitas utama di UD. Empat Bersaudara dalam menjalankan usaha pengeringan ikan teri nasi. Luas bangunan 6x10 meter dibagi dengan beberapa ruang dari tempat perebusan, tempat sortir, ruang cool storage, packing, sehingga tempat menaruh peralatan. Gudang atau tempat proses produksi dari bahan baku ikan teri nasi basah datang sampai menjadi kering untuk dijual kepada konsumen.

2. Peralatan

Peralatan merupakan alat-alat yang dibutuhkan untuk mendukung proses produksi di UD. Empat Bersaudara. Peralatan yang digunakan oleh usaha pengeringan ikan teri nasi ini adalah sebagai berikut:



Tabel 11. Alat yang digunakan UD. Empat Bersaudara

No.	Alat	Kegunaan
1	Timbangan Kodok	untuk mengetahui berat ikan skala kecil
2	Timbangan Dacin	untuk mengetahui berat ikan dalam skala besar
3	Bak plastik besar	sebagai wadah tampung saat ikan teri nasi datang
4	<i>Cool storage</i>	sebagai tempat penyimpanan hasil pengeringan ikan teri nasi
5	Keranjang	sebagai wadah ikan teri nasi pada saat ikan dicuci
6	Meja Proses	Untuk memisahkan ikan dari kotoran dan menyesuaikan pengumpulan sesuai <i>grade</i>
7	Alat Tulis	Sebagai membantu untuk mencatat
8	Bak masak	Sebagai tempat masak ikan teri nasi
9	Gas lpg	Untuk memasak
10	Saringan	Sebagai peniris ikan teri nasi yang sudah matang direbus
11	Kerei	Sebagai tempat peletakan ikan teri nasi yang akan dijemur
12	Blower	Untuk mendinginkan ikan teri nasi setelah dikeringkan agar cepat dingin

Sumber : Data diolah, 2016

5.1.2 Prasarana UD. Empat Bersaudara

Prasarana adalah merupakan seperangkat alat yang digunakan dalam suatu proses kegiatan baik alat tersebut adalah merupakan peralatan pembantu maupun peralatan utama, yang keduanya berfungsi untuk mewujudkan tujuan yang hendak dicapai.

1. Sumber Air

Air adalah salah satu unsur utama yang menjadi kebutuhan pokok bagi kehidupan makhluk hidup. Sumber air pada UD. Empat Bersaudara bersal dari PDAM, sehingga penyediaan air sangat diperlukan untuk menunjang proses produksi usaha pengeringan ikan teri nasi. Kegunaan air diusaha ini untuk mencuci, memasak, dan kebutuhan laiinya.

2. Akses Jalan

Akses jalan merupakan hal penting yang harus diperhatikan dalam usaha pengeringan ikan teri nasi. Akses jalan akan mempengaruhi kelancaran dalam proses pendistribusian. Dengan adanya akses jalan yang memadai, proses produksi akan semakin efektif. Kondisi jalan dari jalan raya hingga menuju usaha pengeringan ikan teri nasi ini berupa jalan aspal.

3. Alat Komunikasi

Alat komunikasi yang digunakan untuk menjalankan usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara berupa HP (*Handphone*). Alat komunikasi ini sangat mendukung dan mempermudah jalannya sebuah usaha yang terkait dengan kegiatan usaha. Pemilik usaha memilih menggunakan alat komunikasi HP disebabkan alat ini sangat praktis, efektif, dan efisien yang membantu mengetahui berbagai informasi.

4. Listrik

Listrik merupakan faktor penting bagi sebuah usaha yang digunakan untuk penerangan, menjalankan fungsi *cold storage*, penggunaan blower, dan penggunaan yang lainnya. Listrik yang terpasang pada usaha pengeringan teri nasi di UD. Empat Bersaudara ini memiliki daya sebesar kurang lebih 650 watt yang digunakan 24 jam/hari untuk menjaga kualitas ikan teri nasi.

5.1.3 Proses Produksi

Proses produksi yang terjadi pada UD. Empat Bersaudara yaitu sebagai berikut :

1. Penerimaan Bahan Baku

Dalam penerimaan bahan baku terdapat beberapa langkah yang dilakukan oleh UD. Empat Bersaudara. Langkah pertama adalah ketika mulai memasuki awal musim ikan teri nasi, pihak UD. Empat Bersaudara akan mulai

menghubungi para pemasok atau langsung mendatangi TPI terdekat untuk mengikuti lelang. Langkah kedua, apabila telah terjadi kesepakatan harga atas dasar pembelian tersebut, bahan baku dikirim ke gudang untuk diserahkan ke bagian produksi dalam hal ini diterima oleh bagian pengolahan. Kemudian Tahap pensortiran bahan baku yang dilakukan adalah memilah ikan teri nasi supaya seragam karena ukuran ikan teri nasi relatif sudah seragam. Penimbangan Ikan teri yang akan diproses ditimbang terlebih dahulu dan ditempatkan dalam keranjang plastik sebelum dicuci.

2. Pencucian

Pencucian ikan teri nasi dilakukan dengan air dingin untuk menghilangkan kotoran kotoran yang tercampur dengan ikan, menghilangkan darah dan lendir hingga bersih dengan menggunakan air yang mengalir selanjutnya ikan teri nasi ditiriskan.

3. Perebusan

Sebelum perebusan, ikan teri nasi yang sedang ditiriskan terlebih dahulu. Air dididihkan terlebih dahulu (100°C), kemudian tambahkan garam sebanyak 1:3 antara berat ikan teri nasi dengan garam (*brinesalting*). Perebusan dilakukan selama 5-10 menit, selama dalam perebusan dilakukan pengadukan untuk meratakan panas dan menghilangkan busa pada keranjang perebusan. ikan teri nasi yang matang ditandai dengan naiknya ikan teri nasi ke permukaan air lalu diangkat dan ditiriskan.

4. Penirisan

Penirisan dilakukan dengan mengangin-anginkan ikan teri nasi yang telah direbus dengan alami ataupun dengan bantuan kipas/Blower. Pengipasan dapat menurunkan panas pada ikan teri nasi setelah perebusan.

5. Penjemuran

Penjemuran/pengeringan ikan teri nasi dapat dilakukan dengan meletakkan ikan teri nasi pada sesek jemur, kemudian dijemur dibawah sinar matahari. (8 – 10 jam tergantung dengan jenis ikan teri nasi dan cuaca). Tempat penjemuran bebas dari naungan dengan tujuan agar sinar matahari dapat digunakan seluruhnya. Aktivitas penjemuran bertujuan untuk mengeringkan ikan harus dibarengi dengan proses pembalikan yang minimum dilakukan 2-3 kali setiap harinya. Sebelum proses pengeringan selesai, setiap sore ikan tersebut dimasukkan dalam tempat yang beratap dengan tujuan tidak tersiram air hujan. Lamanya penjemuran tergantung pada keadaan cuaca tetapi umumnya 8-10 jam. Untuk mengecek apakah ikan teri nasi ini sudah betul-betul kering atau tidak biasanya dipegang atau sedikit ditekan oleh tangan.

6. Penyortiran

Penyortiran dilakukan untuk memisahkan ikan teri nasi berdasarkan mutu dan ukurannya. penyortiran ini juga bertujuan membersihkan teri nasi dari ikan lain yang masuk ke pengolahan ikan teri nasi serta kotoran yang ikut tertangkap. Sebelum disortir terlebih dahulu dilakukan pengayakan yang bertujuan untuk memisahkan ikan teri nasi yang rusak selama perebusan dan penjemuran, tetapi sulit untuk dikeluarkan pada tahap penyortiran karena biasanya pecahan-pecahan ikan teri nasi ini berada pada bagian bawah tumpukan ikan. Ikan teri nasi ini juga akan diseleksi sesuai dengan *grade* yang sudah ditentukan oleh perusahaan yang akan mengambil untuk diekspor.

7. Pengemasan

Ikan teri nasi yang sudah menjadi ikan asin tersebut kemudian dikemas dalam wadah yang betul-betul kering. Bahan kemasan teri harus kuat, mempunyai permeabilitas yang rendah terhadap uap air, gas, dan bau, tidak mudah ditembus lemak dan minyak dan tidak menulari produk. Wadah yang digunakan adalah

kotak kemasan berupa kardus. Dalam satu kardus berisi 20kg ikan teri nasi sesuai dengan kualitas-kualitasnya.

8. Pemasaran

Ikan asin teri nasi ini biasanya akan dikirim ke PT. ICS dimana UD. Empat Bersaudara sudah menjalin kerjasama. Produk yang dihasilkan oleh usaha pengeringan ikan teri nasi ini mempunyai kualitas yang baik. Untuk *grade A* dan *grade B* akan disetorkan ke perusahaan sedangkan kualitas lainnya akan dipasarkan di daerah setempat dan di beberapa daerah yang memesan.

5.2 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran bertujuan untuk mengetahui berapa besar pasar yang akan dimasuki, struktur pasar dan peluang pasar yang ada, prospek pasar di masa yang akan datang serta bagaimana strategi pemasaran yang akan dilakukan. Oleh sebab itu, aspek pemasaran ini perlu dilakukan terlebih dahulu baik untuk perusahaan yang sudah berjalan maupun perusahaan yang baru akan berdiri (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Aspek pemasaran usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara meliputi permintaan dan penawaran, penetapan harga, saluran pemasaran, dan *margin* pemasaran.

5.2.1 Permintaan dan Penawaran

Menurut Umar (2000) permintaan adalah jumlah dari suatu barang yang mau dan mampu dibeli pada berbagai kemungkinan harga, selama jangka waktu tertentu, dengan anggapan hal-hal lain tetap sama. istilah permintaan (*demand*) mempunyai arti tertentu, yaitu selalu menunjuk pada suatu hubungan tertentu antara jumlah suatu barang yang akan dibeli orang dan harga barang tersebut.

Permintaan disertai dengan adanya hasil tangkapan serta kualitas sebuah olahan perikanan seperti pada laporan tahunan dinas kelautan dan perikanan

kabupaten tuban yang menunjukkan pada tahun 2014 tercatat produksi penangkapan ikan mengalami peningkatan sebesar 1,88% dari tahun 2013. Perikanan tangkap yang meliputi perairan laut dan perairan umum meskipun sudah menerapkan teknologi yang tinggi namun keberhasilan ini bergantung pada kondisi alam (DKP Tuban, 2014).

Permintaan ikan teri nasi dari tahun ke tahun sangat meningkat, hal ini dapat dibuktikan bahwa UD. Empat Bersaudara mengalami peningkatan pada saat pengiriman ke konsumen atau saat memasok ikan teri nasi ke pabrik. Hal ini dikarenakan banyaknya minat konsumen terhadap konsumsi ikan teri nasi kering, misalnya adalah *home industri* atau pabrik yang mengelola ikan teri nasi menjadi sebuah produk perikanan yang diminati oleh konsumen.

Penawaran adalah jumlah dari suatu barang tertentu yang mau dijual pada berbagai kemungkinan harga, dalam jangka waktu tertentu. Pengertian penawaran sejajar dengan pembicaraan sebuah permintaan. Semakin tinggi harga jual, maka makin banyak barang yang di tawarkan atau dijual. produsen atau penjual cenderung menghasilkan dan menawarkan lebih banyak pada harga yang tinggi daripada pada harga yang rendah (Umar, 2011).

Penawaran ikan teri nasi kering masih belum bisa memenuhi permintaan pasar, karena usaha pengeringan ikan teri nasi ini bergantung pada potensi lautan, terkadang permintaan konsumen tidak terpenuhi karena tingginya permintaan namun bahan baku yang didapat tidak sesuai target. Hal ini harus segera diatasi dengan meningkatkan produksi ikan teri nasi sehingga penawaran dapat memenuhi permintaan.

5.2.2 Penetapan Harga

Penentuan harga adalah suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahaan dari produk atau

jasa yang di hasilkan. Memiliki prinsip dalam menitik beratkan pada kemauan pembeli terhadap harga yang telah ditentukan dengan jumlah yang cukup untuk menutup biaya – biaya yang sudah dikeluarkan sekaligus presentasi laba yang diinginkan (Riana dan Baladina, 2005).

Penetapan harga yang di tetapkan oleh UD. Empat Bersaudara berdasarkan harga bahan baku yang dibeli dari nelayan maupun ke pengepul. kemudian setelah mengetahui harga bahan baku UD. Empat Bersaudara segera menghubungi pihak pabrik dan konsumen untuk melakukan tawar menawar harga sesuai dengan *grade* ikan teri nasi yang sudah dikeringkan. Harga jual ikan teri nasi untuk *grade* A sebesar Rp 88.000/Kg dengan ikan yang putih, bersih, lurus dan tidak putus kepala dan dan untuk *grade* B sebesar Rp 77.000/Kg dengan kualitas ikan putih, bersih, bengkong namun tidak putus kepala. Untuk *grade* A dan *grade* B akan disetorkan ke PT. ICS sedangkan diluar *grade* akan dipasarkan di daerah sekitar dan disetorkan ke konsumen yang sudah memesan sebesar dari Rp 48.000/Kg.

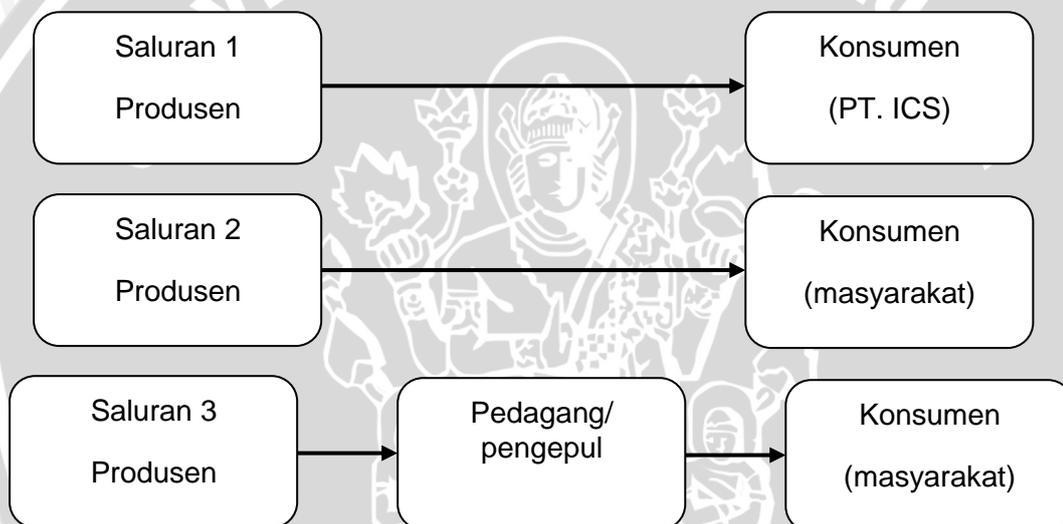
5.2.3 Saluran Pemasaran

Philip Kotler (2000) 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 saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai kekonsumen. Saluran pemasaran menjadi hal penting untuk menjalankan sebuah usaha hal ini dikarenakan agar produk yang dihasilkan dapat terdistribusi ke pabrik dan konsumen dengan cepat. UD. Empat Bersaudara dengan pabrik dan para pemasok sudah bersepakat dengan hasil produksi yang sesuai dengan

permintaan maka ikan teri nasi kering bisa dikirim sesuai waktu yang sudah disepakati.

Saluran pemasaran yang pertama terdiri dari produsen ke konsumen (PT ICS) yaitu perusahaan ekspor ikan teri nasi yang bekerja sama dengan UD. Empat Bersaudara. Untuk di pasarkan ke PT. ICS pihak UD. Empat Bersaudara mengirim hasil produksinya ke perusahaan. Hasil produk yang disetorkan yaitu Grade A dan Grade B. Saluran kedua dan ketiga konsumen atau pengepul mendatangi langsung lokasi usaha untuk memperoleh ikan sesuai dengan yang diharapkan.



Gambar 3. Saluran Pemasaran UD. Empat Bersaudara

5.2.4 Margin Pemasaran

Menurut Kotler (2000), margin pemasaran adalah selisih harga ditingkat produsen dengan tingkat konsmen. Margin pemasaran berbeda dengan biaya pemasaran adapun kemungkinan besarnya margin pemasaran sama dengan biaya pemasaran. Terkadang margin pemasaran lebih kecil dari pada biaya pemasaran karena ada pelaku pasar yang menanggung kerugian.

Selisih harga yang didapatkan oleh pemilik usaha dengan hasil penjualan yang dihasilkan oleh pengepul dengan grade atau kualitas tertentu adalah berbeda.

- a) Grade B selisih harga yang diperoleh pemilik dengan menjual ke pengepul dengan harga Rp. 77.000 dan pengepul menjual kepada konsumen dengan harga Rp. 85.000 dan didapatkan selisih harga dengan cara mengurangi antara harga di tingkat konsumen dengan harga jual produsen yaitu selisinya Rp. 8.000
- b) Grade C selisih harga yang diperoleh pemilik dengan menjual ke pengepul dengan harga Rp. 48.000 dan pengepul menjual kepada konsumen dengan harga Rp. 55.000 dan didapatkan selisih harga dengan cara mengurangi antara harga di tingkat konsumen dengan harga jual produsen yaitu selisinya RP 7.000.

Dari kedua margin didapatkan margin tertinggi yaitu Grade B karena dilihat dari kualitas yang dihasilkan Grade B lebih unggul dibanding dengan Grade C.

5.3 Aspek Manajemen

Menurut Hasibuan (2014) 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 yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Aspek yang membantu untuk mengetahui segala sesuatu yang di perlukan dalam suatu usaha mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pengerakan, dan pengawasan. Berikut adalah 4 penerapan fungsi manajemen pada UD. Empat Bersaudara.

5.3.1 Perencanaan (*Planning*)

Menurut Hasibuhan (2014), perencanaan merupakan suatu proses penetapan tujuan suatu organisasi dengan memilih alternatif terbaik dari berbagai alternatif yang ada. Perencanaan bisnis mulai dari penentuan strategi, produksi, perencanaan anggaran keuangan, sampai dengan biaya-biaya produksi, penjualan, dan administrasi guna mencapai tujuan dalam suatu usaha.

UD. Empat Bersaudara mempunyai perencanaan agar usahanya berkembang sesuai dengan yang diharapkan. Sesuai dengan pengalaman yang dimiliki oleh bapak H. Sholikin yang sudah lama bekerja di PT. ICS sebagai kepala produksi pengeringan ikan teri nasi kemudian diterapkan kepada usaha yang didirikannya. Perencanaan yang akan dilakukan mulai dari modal sangat perlu oleh suatu usaha, dari usaha pengeringan ini perlu menambahkan modal untuk pembelian bahan baku dari *supplier* yaitu ikan teri nasi sebesar 10% dari penerimaan sebelumnya. Penambahan ini dilakukan untuk menghasilkan keuntungan yang lebih.

Perencanaan usaha pengeringan ikan teri nasi didukung dengan teknis yang baik yaitu dengan menyediakan peralatan yang menunjang. Dalam usaha ini peralatan yang ditambah adalah kerei sebesar 10% dari jumlah sebelumnya dengan jumlah 660 kerei. Adanya penambahan peralatan kerei diharapkan usaha ini dapat memenuhi permintaan pasar namun dengan kualitas yang bagus.

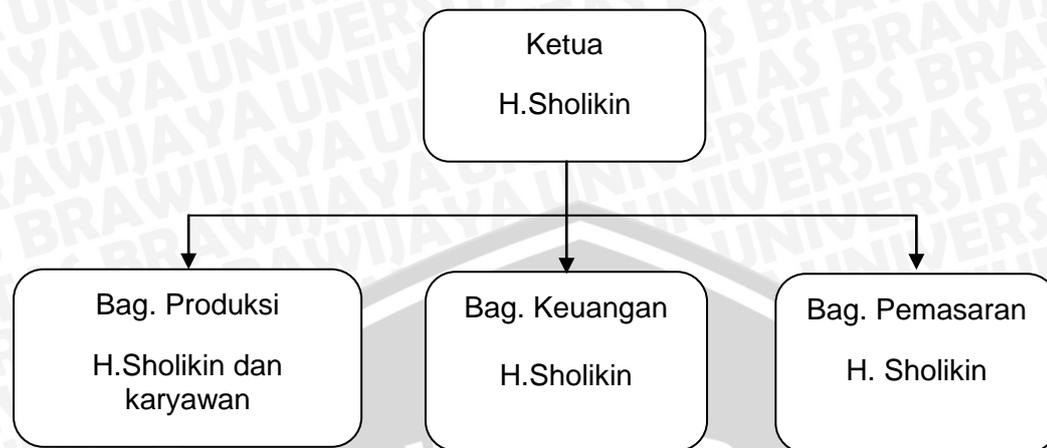
Perencanaan pemasaran yang dilakukan terkait untuk pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi adanya penentuan harga dengan baik, menjaga hubungan baik kepada konsumen dan pengepul guna mempertahankan pelanggan. Tujuan dari usaha pengembangan ini dapat dilihat dalam rencana jangka pendek dan jangka panjang. Rencana jangka pendek untuk mengetahui

keuntungan yang didapatkan dalam usaha pengeringan. Sedangkan jangka panjang untuk mengetahui pengembangan usaha selama kurang lebih 5 tahun.

5.3.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian merupakan suatu langkah pengembangan kerja dimana untuk menetapkan, menggolongkan, dan mengatur berbagai macam kegiatan, penetapan tugas-tugas dan wewenang seseorang, pendelegasian wewenang dalam rangka pencapaian tujuan. Pengorganisaian yang dirancang dengan baik akan memberikan kemudahan dalam pencapaian tujuan organisasi (Hasibuhan, 2014).

Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara, pengorganisasian dilakukan setelah melakukan sebuah penyusunan rencana kemudian menyusun organisasi dalam menjalankan suatu usaha tersebut. Dalam usaha pengeringan ikan teri nasi ini pengorganisasiannya tidak memiliki struktur dengan baik, pendiri serta pemilik usaha pengeringan ikan teri nasi mengatur dan mengelola semua bidang dari manajemen hingga ke pemasaran, UD. Empat Bersaudara memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 15 orang, namun tenaga kerja tersebut hanya berkerja di proses produksi mulai dari penerimaan bahan baku sampai pengemasan, pengiriman hasil produksi dilakukan oleh pemilik bapak H. Sholikin.



Gambar 4. Struktur Organisasi UD. Empat Bersaudara

5.3.3 Pergerakan (*Actuating*)

Pergerakan adalah proses yang digunakan dalam sebuah organisasi untuk memberikan bimbingan kepada anggota agar mampu bekerja secara optimal dalam melakukan tugas-tugasnya sesuai dengan keterampilan yang mereka miliki dengan dukungan sumber daya yang tersedia. Fungsi pergerakan merupakan bagian dari fungsi manajerial yang sangat penting karena dalam melaksanakan fungsi pergerakan seorang pemimpin harus memiliki keterampilan tertentudalam menggerakkan anggota organisasinya. Kejelasan komunikasi, pengembangan motivasi yang efektif dan penerapan kepemimpinan yang efektif akan sangat membantu kesuksesan pelaksanaan fungsi manajemen ini (Hasibuhan, 2014).

Usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara yang dilakukan oleh pimpinan kepada anggota atau karyawannya menjaga komunikasi dengan baik. Adanya pemberian motivasi dan pelatihan sebagai sarana yang ditunjukkan untuk lebih mengaktifkan kinerja para karyawan agar lebih produktif dalam melaksanakan tanggung jawab pekerjaanya. Penempatan tenaga kerja tanpa melihat latar belakang pendidikan yang dimiliki oleh karyawan, pembagian

ini disesuaikan dengan kemampuan atau keahlian para karyawan. Pergerakan berfungsi untuk memberikan dampak positif terhadap usaha.

5.3.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan adalah proses untuk mengukur dan menilai keseluruhan pelaksanaan kegiatan dalam organisasi yang digunakan untuk mengetahui apakah kegiatannya sesuai rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan maka akan segera dikendalikan (Hasibuhan, 2014).

Pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara proses pengawasan dilakukan langsung oleh pemilik mulai dari penerimaan bahan baku sampai pemasaran. Hal ini dilakukan agar dapat mengurangi kesalahan yang terjadi dalam usaha pengeringan ikan teri nasi dan memberikan tindakan yang baik agar tidak terjadi kesalahan.

5.4 Aspek Finansiiil

Aspek Finansiiil merupakan aspek yang digunakan untuk mengetahui kelayakan suatu usaha dibutuhkan sebuah analisis finansiiil jangka pendek dan jangka panjang, pada jangka pendek dalam usaha pengeringan ikan teri nasi perhitungan dana selama setahun, hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak untuk dikembangkan atau tidak layak dikembangkan. Aspek finansiiil jangka pendek dalam usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara mencakup permodalan, biaya produksi, penerimaan, *Revenue Cost Ratio* (R/C ratio), keuntungan, Rentabilitas, dan *Break Event Point* (BEP).

5.4.1 Aspek Finansiiil Jangka Pendek

1. Permodalan

Modal yang menunjukkan bentuknya ialah modal aktif sedangkan modal yang menunjukkan pada bentuknya adalah modal pasif. Modal dapat diartikan sebagai

koletifitas dari barang – barang modal yang terdapat pada neraca sebelah debit (Riyanto, 1995 *dalam* Primyastanto, 2011). Berikut adalah modal – modal yang di dapat pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara.

a. Modal Tetap

Menurut Riyanto (2013), 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 didapatkan pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara adalah sebesar Rp 981.577.500,- yang meliputi, tanah, gedung, sepeda motor, *truck*, mobil *pick up*, timbangan listrik, bak plastik kecil/ nampan, kerei, *cold storage*, keranjang, meja proses, alat tulis kantor, blower/kipas, bak rebus, blong, irik untuk memasak, *box*, dll. Adapun rincian pada modal tetap dapat dilihat pada lampiran 2.

b. Modal Lancar

Modal Lancar yang didapatkan dari usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara adalah sebesar Rp 8.220.275.000 yang meliputi pajak bumi dan bangunan, gaji tenaga kerja tetap, pembelian bahan baku, pembelian bahan pembantu, garam, gas, rekening listrik, rekening telepon, air PDAM, biayapengiriman, kardus. Adapun rincian tentang modal lancar pada Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dapat dilihat pada lampiran

3.

c. Modal Kerja

Modal Kerja yang didapatkan dari usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara adalah sebesar Rp 8.290.878.750 yang meliputi biaya penyusutan, pajak bumi dan bangunan, gaji tenaga kerja tetap, pembelian bahan baku, pembelian bahan tambahan, garam, gas, rekening listrik, rekening telepon, air PDAM, biaya pengiriman, biaya perawatan. Adapun rincian tentang

modal lancar pada Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara, dapat dilihat pada lampiran 4.

2. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan atau usaha untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut (Sukirno,2009).

a. Biaya Tetap

Biaya Tetap yang digunakan dalam usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun adalah sebesar Rp 118.103.750 yang meliputi biaya penyusutan, pajak bumi dan bangunan dan gaji tenaga kerja tetap. Adapun rincian biaya tetap pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dapat dilihat pada lampiran 5.

b. Biaya Tidak Tetap

Biaya tidak tetap yang digunakan dalam usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun adalah sebesar Rp 8.157.275.000 yang meliputi meliputi bahanbaku, pembelian bahan tambahan : garam, gas, rekening listrik, rekening telepon, air PDAM, biaya pengiriman. Adapun rincian biaya tidak tetap pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dapat dilihat pada lampiran 6.

c. Penerimaan

Penerimaan 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, 2011).

Total Penerimaan yang diperoleh pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dalam waktu setahun adalah sebesar Rp 13.580.000.000 yang meliputi produk pemgeringan ikan teri nasi *grade A* dengan jumlah 80.000

kg dengan penerimaan Rp 7.040.000.000 sedangkan untuk pengeringan ikan teri nasi *grade* B dengan jumlah 60.000 kg dengan jumlah penerimaan Rp4.620.000.000 dan untuk pengeringan ikan teri nasi dengan jumlah 40.000 kg dengan jumlah penerimaan Rp 1.920.000.000. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 7.

d. *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 pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dalam setahun adalah sebesar 1,64. Berdasarkan hasil yang saya dapat, dapat dikatakan bahwa usaha pengeringan ikan teri nasi UD. Empat Bersaudara dikatakan layak dan menguntungkan, hal ini dikarenakan R/C Ratio yang didapat lebih dari 1. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 8.

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,2011).

Keuntungan yang diperoleh pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dalam waktu setahun adalah sebesar Rp 5.304.612.250 yang diperoleh dari total penerimaan sebesar Rp 13.580.000.000 dikurangi dengan

total cost sebesar Rp 8.275.378.750. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 8.

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,2013).

Rentabilitas yang didapat pada usahapengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dalam waktu setahun adalah sebesar 64%. Untuk mendapatkan nilai rentabilitas dapat diperoleh dari jumlah keuntungan dibagi dengan modal kerja dikalikan 100 %. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 8.

g. Break Event Point

Analisa *Break Event Point* (BEP) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan anantara biaya – biaya variabel, biaya tetap, keuntungan dan volume kegiatan. Dalam perencanaan keuntungan, analisis BEP merupakan profit planning approach yang mendasarkan pada hubungan anantara biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*) (Riyanto,2013).

Break Event Point (BEP) pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara menggunakan BEP sales mix, sehingga diperoleh hasil sebagai berikut, nilai perbandingan dari 3 produk yaitu ikan teri nasi *grade A*, ikan teri nasi *grade B* dan ikan teri nasi *grade C* sebesar 3,67 : 2,4 : 1, dengan BEP sales total mix sebesar Rp 302.349.376. Sehingga diperoleh BEP sales pada ikan teri nasi *grade A* sebesar Rp 154.198.182 dengan BEP unit sebesar 1752,25 Kg, untuk BEP sales pada ikan teri nasi *grade B* diperoleh sebesar Rp 99.775.294 dengan BEP unit diperoleh sebesar 1295,78 Kg dan untuk BEP sales pada ikan teri nasi *grade C* diperoleh sebesar Rp 42.328.913 dengan BEP unit sebesar 881,85 Kg. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 8.

5.4.2 Aspek Finansii Jangka Panjang

Analisis finansii jangka panjang yang digunakan pada usaha pengeringan teri nasi di UD. Empat Bersaudara 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 pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Besaudara milik bapak H. Sholikin selama 5 tahun sebesar Rp. 1.197.757.600,- 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, 2000).

Analisis *Net Present Value* yang digunakan pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara adalah untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha tersebut pada jangka waktu 10 tahun kedepan. Nilai NPV didapatkan sebesar Rp 39.485.245.795 usaha pengeringan ikan teri nasi milik bapak H. Sholikin 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, 2013).

Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara milik bapak H. Sholikin dengan menggunakan analisis IRR diperoleh hasil sebesar 539%. Usaha 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 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, 2000).

Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara milik bapak H. Sholikin dengan menggunakan analisis *Net Benefit Cost Ratio* diperoleh hasil sebesar 40,23. Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara 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 pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara milik bapak H. Sholikin menggunakan analisis *Payback Period* diperoleh hasil sebesar 0,19. Dapat diketahui bahwa waktu yang dibutuhkan dalam mengembalikan modal

pada usaha pengeringan ikan teri nasi ini yaitu 0,19 tahun. Adapun rincian yang didapat pada keadaan normal dilihat pada lampiran 10.

f. Analisis *Sensitivitas*

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

Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara 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 teri nasi :

1. Asumsi Biaya Naik 49,88% dan *Benefit* turun 20%

Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 49,88 % dan *Benefit* turun 20% dapat dilihat pada tabel 12.

Tabel 12. Asumsi Biaya Naik 49,88% dan *Benefit* Turun 20%

No.	Analisis	Nilai
1	NPV	-14.134.375
2	Net B/C	0,99
3	IRR	7%
4	PP	8,18

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 49,88% dan *benefit* turun 20%, diperoleh hasil NPV yang bernilai negatif yaitu - 14.134.375 sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,99, dan nilai IRR 7%. PP yang diperoleh adalah 8,18 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan teri nasi pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dapat dilihat pada lampiran 11.

2. Asumsi Biaya Naik 23,53% dan *Benefit* Turun 26%

Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 23,53 % dan *Benefit* turun 26% dapat dilihat pada tabel 13.

Tabel 13. Asumsi Biaya Naik 23,53% dan *Benefit* Turun 26%

No.	Analisis	Nilai
1	NPV	-12.238.635
2	Net B/C	0,99
3	IRR	7%
4	PP	4,78

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 23,53% dan *benefit* turun 26%, diperoleh hasil NPV yang bernilai negatif yaitu -12.238.635 sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,99 dan nilai IRR 7%. PP yang diperoleh adalah 4,78 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha pengeringan ikan teri nasi pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dapat dilihat pada lampiran 12.

3. Asumsi Biaya Naik 23,5%

Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 23,5% dapat dilihat pada tabel 14.

Tabel 14. Asumsi Biaya Naik 23,5%

No.	Analisis	Nilai
1	NPV	-12.238.635
2	Net B/C	0,99
3	IRR	7%
4	PP	4,78

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 20%, diperoleh hasil NPV yang bernilai positif yaitu -12.238.635 sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,99 dan nilai IRR

7%. PP yang diperoleh adalah 4,78 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan teri nasi pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dapat dilihat pada lampiran 13.

4. Asumsi *Benefit* Turun 26,3%

Usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya turun 26,3 % dapat dilihat pada tabel 15.

Tabel 15. Asumsi Biaya *Benefit* Turun 26,3%

No.	Analisis	Nilai
1	NPV	-234.170.929
2	Net B/C	0,99
3	IRR	5%
4	PP	4,15

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya *benefit* turun 26,3%, diperoleh hasil NPV yang bernilai positif yaitu -234.170.929 sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 0,99, dan nilai IRR 5%. PP yang diperoleh adalah 4,15 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha ikan teri nasi pada asumsi ini dapat dikatakan tidak layak. Adapun rincian perhitungan sensitivitas dapat dilihat pada lampiran 14.

5.5 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi usaha. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*strenghts*) dan peluang (*opportunitis*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan yang strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi,tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Oleh sebab itu perenca strategi (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang

ada saat ini. Hal ini mengarah kepada analisis situasi, model yang tepat untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT (Rangkuti, 2008).

Faktor internal dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara, dari kekuatan dan kelemahan ini berguna dalam merencanakan dan mengembangkan usaha tersebut.

5.5.1 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 pengeringan ikan teri nasi untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha yang dilakukan. Pemberian bobot semakin besar angkanya maka pengaruhnya akan semakin besar dalam usaha. Pemberian rating untuk faktor peluang semakin berpengaruh maka nilainya semakin tinggi dan untuk faktor ancaman semakin berpengaruh maka nilainya semakin kecil. Berikut adalah faktor – faktor yang mempengaruhi:

1. Peluang (*Opportunities*)

a. Permintaan terus meningkat

Permintaan yang tinggi akan barang produksi menandakan produk tersebut memiliki konsumen dan minati oleh masyarakat. Semakin besar permintaan maka akan semakin besar penjualan produk tersebut. Permintaan pasar pada usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara memiliki target yang terus meningkat pada PT. ICS dan target permintaan dari konsumen lainnya.

b. Sarana dan Prasarana yang mendukung

Sarana dan prasarana yang mendukung sangat mempengaruhi usaha pengeringan ikan teri nasi ini. Segala jenis peralatan, perlengkapan kerja dan fasilitas yang berfungsi sebagai alat utama / pembantu dalam pelaksanaan pekerjaan, dalam menunjang usaha pengeringan ikan teri nasi. Kegiatan baik alat tersebut adalah merupakan peralatan pembantu maupun peralatan utama, yang keduanya berfungsi untuk mewujudkan tujuan yang hendak dicapai.

c. Dukungan dari DKP Tuban

Berkembangnya usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara mendorong DKP Kabupaten Tuban sangat mendukung usaha ini dikarenakan usaha ini sangat berpengaruh bagi masyarakat sekitar. Selain mengurangi pengangguran di daerah setempat UD ini termasuk sebagai contoh usaha pengeringan khususnya ikan teri nasi yang berkualitas baik.

d. Adanya penyuluh dan kelompok perikanan

Kelompok perikanan dan para penyuluh di Kabupaten Tuban membantu para usaha-usaha pengolahan khususnya usaha pengeringan ikan. Adanya bantuan dari penyuluh serta kelompok perikanan berupa ilmu pengetahuan yang diberikan pada pertemuan secara rutin. Berbagi ilmu dengan *sharing* antara para pengusaha dengan penyuluh serta kelompok perikanan diharapkan dapat bermanfaat bagi masing-masing usaha pengolahan khususnya usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara.

2. Ancaman (*Treaths*)

a. Harga bahan baku yang tidak menentu

Harga bahan baku yang tidak menentu sangat mempengaruhi usaha pengeringan ikan teri nasi ini, jika bahan baku mengalami kelonjakan harga maka produk pengeringan ikan teri nasi untuk dipasarkan mengalami penurunan permintaan.

b. Munculnya pesaing usaha.

Munculnya pesaing usaha tidak dapat dipungkiri lagi sebagai ancaman usaha apalagi permintaan yang banyak sering menjadi acuan para pengusaha pengeringan ikan untuk terpacu memberikan kualitas produk yang baik. Sektor perikanan yang mendukung banyak muncul pesaing usaha mengakibatkan perebutan bahan baku antara pengusaha yang satu dengan pengusaha yang lain, termasuk dengan kualitas produksi yang dihasilkan.

c. Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu

Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu membuat usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara menjadi terhambat. Hal ini dikarenakan ikan teri nasi merupakan hasil laut, jika laut mengalami cuaca dan iklim buruk, maka tidak menutup kemungkinan bahwa tidak akan ada aktifitas nelayan dalam mencari ikan. Selain itu perubahan iklim dan cuaca mempengaruhi kualitas ikan teri nasi dimana proses pengeringannya menggunakan sinar matahari.

d. Kenaikan harga BBM

Kenaikan bahan bakar minyak sangat mempengaruhi usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara dimana terhadap biaya produksi yang dikeluarkan. Dengan biaya operasional yang meningkat, maka usaha juga tidak dapat serta merta dalam menaikkan harga ikan teri nasi secara drastis, dan ini akan mempengaruhi margin keuntungan akan semakin kecil.

Pemberian skor faktor strategi eksternal pada usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara dapat dilihat pada tabel 16.

Tabel 16. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor Eksternal	Strategi	Bobot (B)	Relative (R)	Ratting (R)	Skor R x R
Peluang					
Permintaan yang terus meningkat		4	0,15	4	0,6
Sarana dan prasarana yang mendukung		4	0,15	4	0,6
Dukungan dari DKP Tuban		4	0,15	4	0,6
Adanya penyuluh dan kelompok perikanan		3	0,11	3	0,33
Jumlah		15	0,56	15	2,13
Ancaman					
Harga bahan baku yang tidak menentu		3	0,11	3	0,33
Munculnya pesaing usaha		3	0,11	2	0,22
Perubahan iklim dan cuaca tidak menentu		3	0,11	3	0,33
Kenaikan harga BBM		3	0,11	3	0,33
Jumlah		12	0,44	11	1,21
Total		27	1	26	3,34

Dilihat dari tabel 16 analisis eksternal, usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara memiliki skor – skor pada faktor peluang sebesar 2,13, sedangkan skor faktor ancaman sebesar 1,21. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hasil matriks analisis faktor strategi eksternal (EFAS) pada usaha pengeringan ikan teri nasi lebih dipengaruhi oleh faktor peluang dibandingkan dengan ancaman.

Tabel 17. Kode Peluang Dan Ancaman Faktor Eksternal

	Lingkungan	Peluang	Kode	Lingkungan	Ancaman	Kode
M I K R O	Pelanggan	Permintaan yang terus meningkat	O1			
	Teknologi	Sarana dan prasarana yang mendukung	O2			
				Ekologi	Perubahan iklim dan cuaca tidak menentu	T1
M A K R O	Pemerintah	Dukungan dari DKP Tuban	O3	Ekonomi	Harga bahan baku yang tidak menentu	T2
	Sosial	Adanya penyuluh dan kelompok perikanan	O4	Pesaing	Munculnya pesaing usaha	T3
				Ekonomi	Kenaikan harga bbm	T4

5.5.2 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.

1. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan yang dimiliki pada usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara adalah sebagai berikut:

a. Kualitas Ikan Teri Nasi Kering

Pengembangan usaha ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara dipengaruhi dengan kualitas ikan yang baik. Adapun salah satu kualitas ikan teri nasi yang ada pada UD. Empat Bersaudara yang pertama *Grade A* yaitu ikan teri yang utuh, lurus, bersih dan tidak putus kepala.

b. Hubungan yang baik dengan penjual ikan basah

Hubungan yang baik antara pemilik dengan penjual ikan basah merupakan faktor kekuatan terpenting dalam menjalankan usaha pengeringan ikan teri nasi ini, karena bahan baku didapat dari penjual ikan basah, tanpa adanya hubungan baik ketersediaan bahan baku akan sulit dicari, sehingga akan mempengaruhi usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara.

c. Pengalaman dan Ilmu dari pemilik usaha.

Pengalaman dan ilmu dalam menjalankan usaha sangatlah penting untuk mengembangkan usaha. bapak H. Sholikin selaku pemilik usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara memiliki banyak pengalaman yang cukup lama dan baik. Pengalaman menjadi kepala produksi selama 20 tahun di PT. ICS mengantarkan bapak H. Sholikin untuk membangun usaha pengeringan ikan teri nasi. Seiring berjalannya waktu usaha yang diberi nama UD. Empat Bersaudara sudah dikenal sebagai usaha pengeringan teri nasi yang baik dimana didapatkannya piagam kelas pemula dari pemerintah sebagai pendorong pengolah dan pemasaran.

d. Usaha layak secara finansial

Usaha secara finansial jika dilihat dari perhitungan jangka pendek atau operasional usaha ini memiliki rentabilitas 39% dan R/C ratio 1,39, sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara layak dan menguntungkan.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

a. Keterbatasan jumlah tenaga kerja

Jumlah tenaga kerja yang dimiliki UD. Empat Bersaudara yaitu 15 orang yang karyawannya wanita tentu saja merupakan kendala untuk meningkatkan produktifitas pengiriman ikan teri nasi kering. Tenaga kerja laki-laki di UD. Empat Bersaudara sangat diperlukan untuk membantu kelancaran usaha.

b. Manajemen administrasi yang kurang baik

Manajemen administrasi di UD. Empat Bersaudara kurang baik, dalam usaha pengeringan ikan teri nasi ini mulai dari penerimaan bahan baku hingga pemasaran semua dikelola sendiri oleh pemilik. Sering kali dibantu oleh istrinya untuk mencatat suatu hal penting yang terkait oleh usaha.

c. Adanya rangkap jabatan

Rangkap jabatan di UD. Empat Bersaudara terjadi karena kurangnya tenaga kerja ahli, sehingga pemilik usaha ikut serta dalam proses produksi, pemasaran dan manajemen. Segala proses yang dilaksanakan dalam UD. Empat Bersaudara kurang efektif dan efisien karena sebagian pekerjaan dikelola oleh pemilik hanya bekerja sama dengan para karyawan bagian produksi.

d. Kurangnya 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 skors. Berikut tabel Matriks IFAS pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dapat dilihat pada tabel 18.

Tabel 18. Matriks IFAS Usaha Pengeringan Ikan Teri Nasi di UD. Empat Bersaudara

Faktor Internal	Strategi	Bobot (B)	Relative (R)	Rating (R)	Skor R x R
Kekuatan					
Kualitas Ikan Teri Nasi Kering		4	0,16	4	0,64
Hubungan yang baik dengan penjual ikan basah		4	0,16	3	0,48
Pengalaman dan Ilmu dari pemilik usaha		3	0,125	3	0,38
Usaha layak secara finansial		3	0,125	3	0,38
Jumlah		14	0,57	13	1,88
Kelemahan					
Keterbatasan jumlah tenaga kerja		3	0,125	3	0,38
Manajemen administrasi yang kurang baik		2	0,08	2	0,16
Adanya rangkap jabatan		2	0,08	2	0,16
Kurangnya promosi		3	0,125	2	0,25
Jumlah		10	0,41	9	0,95
Total		24	1	22	2,83

Dilihat dari tabel 18 analisis internal, usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara memiliki skor faktor kekuatan sebesar 1,88, sedangkan skor faktor kelemahan sebesar 0,95. Disimpulkan bahwa hasil matriks analisis faktor strategi internal (IFAS) pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dipengaruhi oleh faktor kekuatan dibandingkan dengan faktor kelemahan.

Tabel 19. Kode Kekuatan dan Kelemahan Faktor Internal

No.	Aspek	Kekuatan	Kode	Kelemahan	Kode
1.	Teknis	Kualitas Ikan Teri nasi kering	S1		
2.	Manajemen	Hubungan yang baik dengan penjual ikan basah	S2	Keterbatasan jumlah tenaga kerja	W1
		Pengalaman dan Ilmu dari pemilik usaha	S3	Manajemen adminstrasi yang kurang baik	W2
				Adanya rangkap jabatan	W3
3.	Pemasaran			Kurangnya promosi	W4
4.	Finansiil	Usaha layak secara finansil	S4		

5.5.3 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 eksternal pada usaha pengeringan ikan teri nasi 3,34, didapat dari nilai peluang sebesar 2,13 dan nilai ancaman sebesar 1,21, sedangkan nilai total dari faktor internal pada usaha ikan teri nasi adalah sebesar 2,83 dengan rincian nilai kekuatan sebesar 1,88 dan nilai kelemahan 0,95.

Tahapan selanjutnya adalah menentukan titik koordinat, hal ini bertujuan untuk mengetahui posisi strategi pengembangan usaha pengeringan ikan teri di UD. Empat Bersaudara dilihat dari faktor internal dan faktor eksternal.

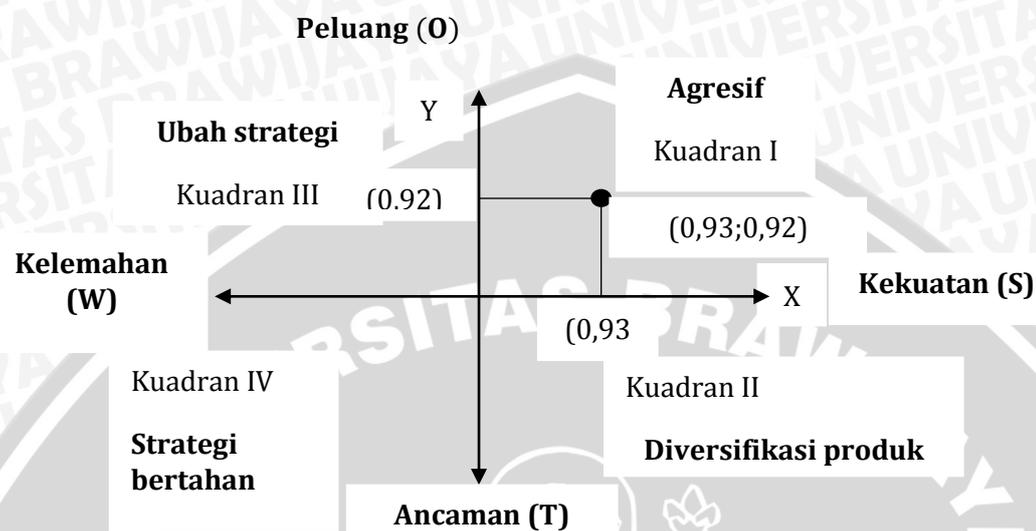
- a. Sumbu horizontal (X) sebagai faktor internal (kekuatan dan kelemahan)

$$\text{Hasil nilai koordinat } X = 1,88 - 0,95 = 0,93$$

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

$$\text{Hasil nilai koordinat } Y = 2,13 - 1,21 = 0,92$$

Hasil perhitungan dari koordinat bernilai positif kedua sumbu tersebut dengan sumbu X didapat nilai dan nilai sumbu Y. Diagram SWOT pada usaha ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dapat dilihat pada gambar 5.



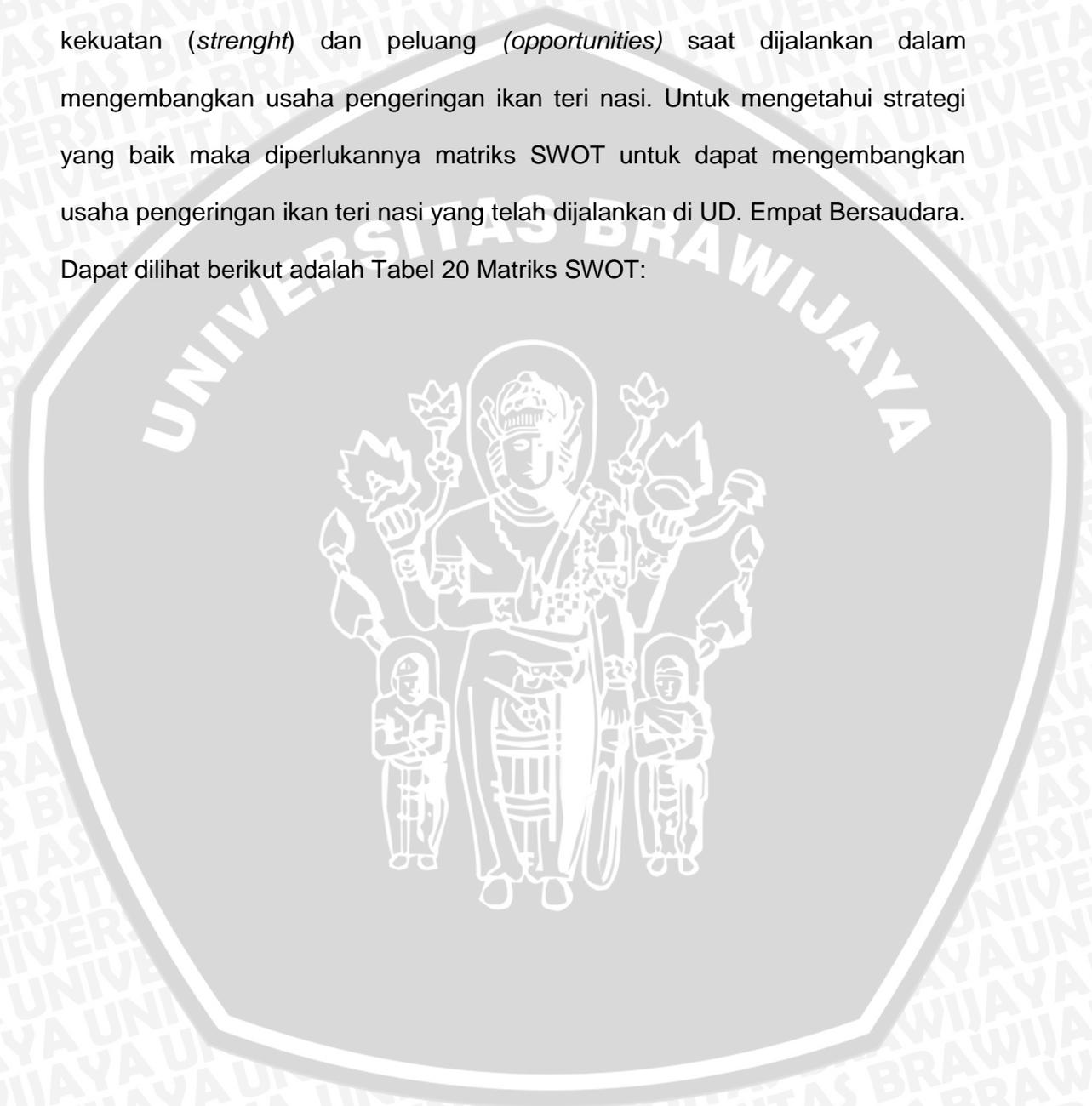
Gambar 5. Diagram Analisis SWOT

Penjelasan :

Diagram analisis SWOT pada gambar 5, maka diperoleh sumbu (x,y) dengan cara pengurangan faktor internal antara kekuatan yang nilainya sebesar 1,88 dengan kelemahan 0,95 maka sumbu x sebesar 0,93. Kemudian pengurangan pada faktor eksternal pada peluang didapatkan hasil 2,13 dan ancaman sebesar 1,21 sehingga di dapatkan hasil untuk sumbu y sebesar 0,92. Jika ditarik garis lurus maka didapatkan titik koordinat sebesar (0,93 ; 0,92) yang berada pada kuadran I, dimana di kuadran I adalah posisi agresif atau situasi yang menguntungkan pada usaha pengeringan ikan teri nasi yang memiliki kekuatan dan peluang yang digunakan dalam mengembangkan usaha, sehingga didapatkan hasil usaha ini cocok menggunakan SO atau *Strength opportunities* dalam mengembangkan dan menjalankan usaha pengeringan teri nasi dan usaha ini didukung dengan pertumbuhan agresif.

5.5.4 Analisis Matriks SWOT

Dapat dilihat dari hasil analisis diagram SWOT, bahwa usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat bersaudara berada pada kuadran I dimana pada ukuran tersebut menunjukkan bahwa usaha ikan teri nasi tersebut memiliki kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opportunities*) saat dijalankan dalam mengembangkan usaha pengeringan ikan teri nasi. Untuk mengetahui strategi yang baik maka diperlukannya matriks SWOT untuk dapat mengembangkan usaha pengeringan ikan teri nasi yang telah dijalankan di UD. Empat Bersaudara. Dapat dilihat berikut adalah Tabel 20 Matriks SWOT:



Tabel 20. Matriks SWOT Usaha Ikan Teri Nasi

Faktor Internal	Kekuatan (S) Kualitas ikan teri nasi kering Hubungan yang baik dengan penjual ikan basah Pengalaman dan Ilmu dari pemilik usaha Usaha layak secara finansial	Kelemahan (W) Keterbatasan jumlah tenaga kerja Manajemen administrasi yang kurang baik Adanya rangkap jabatan 4. Kurangnya promosi
Faktor Eksternal		
Peluang (O) Permintaan yang terus meningkat Sarana dan prasarana yang mendukung Dukungan dari DKP Tuban Adanya penyuluh dan kelompok perikanan	Strategi SO Meningkatkan hubungan yang baik antara pemilik dengan tenaga kerja, nelayan dan konsumen dengan cara saling berkomunikasi yang baik, saling percaya, menghargai dan meningkatkan produksi dan mempertahankan mutu penjualan. Memanfaatkan sebuah pengalaman dan ilmu untuk mengembangkan usaha.	Strategi WO Mengoptimalkan tenaga kerja dan proses produksi yang ada di UD. Empat Bersaudara Mengoptimalkan penggunaan fasilitas dengan sebaik-baiknya
Ancaman (T) Harga bahan baku yang tidak menentu Munculnya pesaing usaha Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu Kenaikan harga BBM	Strategi ST Menekan biaya pengeluaran agar mendapat keuntungan yang meningkat. Mencari alternatif bahan baku ditempat lain.	Strategi WT Meningkatkan kualitas produksi. Memperluas pasar dan meningkatkan kualitas agar dapat bersaing dengan pesaing usaha lainnya.

Setelah melakukan analisis SWOT dengan menggunakan Matriks SWOT diatas dalam mengembangkan usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dengan menggunakan beberapa strategi, diantaranya adalah:

1. Menggunakan Strategi SO (*Strength Opportunities*)

- a. Untuk mengurangi hal-hal yang tidak di inginkan, misalnya menjatuhkan pesaingan antar pengusaha maka dillakukan peningkatkan hubungan yang baik antara pemilik dengan tenaga kerja, nelayan dan konsumen dengan cara

saling berkomunikasi yang baik, saling percaya, menghargai dan meningkatkan mutu penjualan.

- b. Memanfaatkan pengalaman dan ilmu yang dimiliki oleh pengusaha agar dapat memperluas dan mengembangkan usaha. Dari banyaknya pengalaman dan ilmu pemilik usaha mampu dijadikan acuan untuk mengembangkan usaha agar lebih maju.
- c. Agar mendapatkan keuntungan yang lebih baik dari sebelumnya dengan meningkatkan produksi agar permintaan pasar terpenuhi dan meningkat.

5.6 Perencanaan Bisnis

5.6.1 Aspek Pemasaran

Perencanaan bisnis dalam aspek pemasaran meliputi permintaan dan penawaran, penetapan harga, saluran pemasaran, dan *margin* pemasaran.

5.6.1.1 Permintaan dan Penawaran

Permintaan akan ikan teri nasi kering pada merupakan peluang untuk UD. Empat Bersaudara, karena dengan memanfaatkan peluang yang ada dipasar saat ini maka perencanaan bisnis yang dilakukan dengan menambah peralatan yaitu kerei dengan jumlah 600 menjadi 660 dan meningkatkan pembelian bahan baku segar dengan jumlah 540.000 kg menjadi 594.000 kg agar permintaan pasar terpenuhi.

5.6.1.2 Penetapan Harga

Penetapan harga pada usaha pengeringan ikan teri nasi yang ada di UD. Empat Bersaudara berdasarkan harga bahan baku yang didapatkan dari para penjual ikan. Penetapan harga jual ikan teri nasi tergantung dengan harga bahan baku, kualitas, dan harga dipasar. Penetapan harga sesuai dengan kesepakatan

antara UD. Empat Bersaudara dengan konsumen sesuai dengan harga yang ditawarkan.

5.6.1.3 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran usaha pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara menjadi hal penting untuk dijalankan dalam sebuah usaha hal ini dikarenakan agar produk yang dihasilkan dapat terdistribusi ke pabrik dan konsumen dengan cepat. Hasil produksi dari UD. Empat Bersaudara akan didistribusikan ke pabrik dan para konsumen yang sudah memesan dengan permintaan yang sudah disepakati bersama. Perencanaan bisnis yang dilakukan selanjutnya adalah meningkatkan promosi, hal ini dilakukan agar pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dapat berkembang melalui bantuan internet dan media sosial.

5.6.2 Aspek Manajemen

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

5.6.2.1 Perencanaan

Perencanaan bisnis pada perencanaan aspek manajemen untuk usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dapat dikatakan layak secara finansial. Perencanaan bisnis yang akan dilakukan usaha ini menambah peralatan kerei dan meningkatkan hasil produksi dengan menambah bahan baku agar memenuhi permintaan pasar.

5.6.2.2 Pengorganisasian

Pengorganisasian di aspek manajemen dalam perencanaan bisnis pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara perlu meningkatkan kinerja para karyawan dengan disiplin. Pengorganisasian pada usaha

pengeringan ikan teri nasi masih belum terlaksana dengan baik dikarenakan pemilik sekaligus pimpinan usaha masih mengerjakan sendiri usahanya yang hanya dibantu oleh istrinya dan 15 orang tenaga kerja yang sebagian besar ibu rumah tangga. Memperbaiki struktur organisasi khususnya pencatatan keuangan agar tertulis dan terperinci sesuai dengan yang diharapkan.

5.6.2.3 Pergerakan

Pergerakan yang dilakukan oleh UD. Empat Bersaudara sudah baik, seperti pada aspek teknis, yaitu mulai dari penerimaan bahan baku, pencucian, perebusan, penirisan, pengeringan, penyortiran, pengemasan, dan pemasaran. Pelaksanaan produksi juga sudah baik di UD. Empat Bersaudara para karyawan saling bekerjasama. Perlu adanya tenaga ahli dalam mengelola administrasi yang ada di UD. Empat Bersaudara.

5.6.2.4 Pengawasan

Pengawasan yang dilakukan pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara sudah cukup baik seperti halnya 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 pengeringan ikan teri nasi pada UD. Empat Bersaudara 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 pengeringan ikan teri nasi meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, R/C Ratio, Keuntungan, Rentabilitas, *Break Event point*.

1. Permodalan

Modal dalam perencanaan bisnis pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara meliputi modal tetap, modal lancar, dan modal kerja.

a. Modal Tetap

Modal Tetap pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun adalah sebesar Rp. 982.897.500 dengan menambah kerei sebanyak 10% menjadi 660 kerei. Adapun rinciannya pada lampiran 15.

b. Modal Lancar

Modal Tetap pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun adalah sebesar Rp. 9.030.275.000 dengan menambah bahan baku sebesar 10% menjadi 594.000 Kg. Adapun rinciannya pada lampiran 16.

c. Modal Kerja

Modal Kerja pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun adalah sebesar Rp 9.101.318.750 yang meliputi biaya penyusutan, pajak bumi bangunan, gaji tenaga kerja, dll. Adapun rinciannya terdapat pada lampiran 17.

2. Biaya Produksi

Biaya produksi yang digunakan dalam perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara adalah biaya tetap dan biaya tidak tetap.

a. Biaya Tetap (*Fix Cost*)

Biaya tetap yang digunakan dalam perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun adalah sebesar Rp

118.103.750 yang meliputi, biaya penyusutan, gaji tenaga kerja, dan pajak bumi bangunan. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 18.

b. Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

Biaya tidak yang digunakan dalam perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun sebesar Rp. 8.967.275.000 meliputi pembelian bahan baku ikan teri nasi, pembelian bahan pembantu yaitu garam, gas, pembayaran tagihan listrik dan PDAM. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 19.

3. Penerimaan

Penerimaan yang diperoleh pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun sebesar Rp 14.788.620.000 yang meliputi ikan teri nasi kering *Grade A* sebesar Rp 7.666.560.000 sebanyak 87.120 kg dengan harga Rp. 88.000, *Grade B* sebesar Rp 5.031.180.000 sebanyak 65.340 kg dengan harga Rp 77.000, dan *Grade C* sebesar Rp 2.090.880.000 sebanyak 43.560 kg dengan harga Rp 48.000. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 20.

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

Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun sebesar 1,62. 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.

5. Keuntungan

Keuntungan yang diperoleh pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun adalah sebesar Rp 5.703.241.250 hasil ini diperoleh dari pengurangan biaya penerimaan Rp14.788.620.000 dan biaya total Rp 9.085.378.750. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 21.

6. Rentabilitas

Rentabilitas yang diperoleh dari usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara selama setahun sebesar 62% di dapat dari perhitungan jumlah keuntungan dibagi modal kerja kemudian dikalikan 100%. Adapun rinciannya dapat dilihat pada lampiran 21.

7. Break Event Point

Break Event Point (BEP) pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara menggunakan BEP *sales mix*, sehingga diperoleh hasil sebagai berikut, nilai perbandingan dari 3 produk yaitu ikan teri nasi *grade A*, ikan teri nasi *grade B* dan ikan teri nasi *grade C* sebesar 3,67 : 2,4 : 1, dengan BEP sales total mix sebesar Rp 306.245.414 Sehingga diperoleh BEP sales pada ikan teri nasi *grade A* sebesar Rp 156.185.161 dengan BEP unit sebesar 1,775 kg, untuk BEP sales pada ikan teri nasi *grade B* diperoleh sebesar Rp 101.060.987 dengan BEP unit diperoleh sebesar 1.312 kg dan untuk BEP sales pada ikan teri nasi *grade C* diperoleh sebesar Rp 42.874.358,- dengan BEP unit sebesar 893 kg. adapun rinciannya pada lampiran 21.

5.6.3.2 Analisis Finansial Jangka Panjang

Analisis finansial jangka panjang pada perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara 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.

1. Penambahan Investasi (Re – investasi)

Penambahan investasi pada perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan nasi di UD. Empat Bersaudara selama 10 tahun sebesar Rp 1.201.849.600 waktu sampai 10 tahun kedepan dimulai dari tahun 2017 sampai tahun 2026

menggunakan kenaikan peralatan kerei dan tenaga kerja sebanyak 10% tiap tahun. Adapun Rinciannya dapat dilihat pada lampiran 22.

2. *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 teri nasi di UD. Empat Bersaudara adalah untuk mengetahui layak atau tidak layak usaha tersebut pada jangka waktu 10 tahun kedepan. Nilai NPV didapatkan sebesar Rp 103.232.085.496, usaha ini dikatakan layak, karena hasil yang diperoleh pada nilai NPV lebih dari 0. Adapun rincian dapat dikatakan pada keadaan normal pada lampiran 23.

3. *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 teri nasi di UD. Empat Bersaudara menggunakan analisis IRR diperoleh hasil sebesar 1.492%. Usaha ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara 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.

4. *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 teri nasi di UD. Empat Bersaudara dengan menggunakan analisis *Net Benefit Cost Ratio* selama satu tahun diperoleh hasil sebesar 106,03. Usaha ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara 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.

5. *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)

Perencanaan bisnis pada usaha ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara menggunakan analisis *Payback Period* diperoleh hasil selama setahun sebesar 0,07. Dapat diketahui bahwa waktu yang dibutuhkan dalam mengembalikan modal pada usaha ikan teri nasi ini yaitu 0,07 tahun. Adapun rincian yang didapat pada keadaan normal dilihat pada lampiran 23.

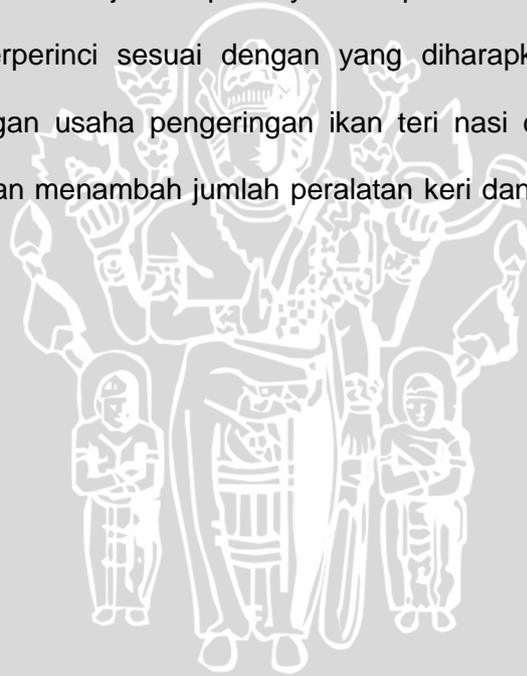
5.7 Implikasi Hasil Penelitian

Hasil penelitian Strategi Pengembangan Usaha Pengeringan Ikan Teri Nasi pada UD. Empat Bersaudara diperlukan implikasi kebijakan penelitian, sebagai berikut:

1. Aspek Teknis pada usaha pengeringan ikan teri nasi sudah baik namun didapati kekurangan peralatan. Dalam pengembangannya peralatan yang ditambah untuk mendukung berjalannya sebuah usaha adalah kerei, dengan

- penambahan sebesar 10% diharapkan proses produksi tidak mengalami kendala.
2. Aspek manajemen yang diperlukan oleh usaha pengeringan ikan teri nasi ini adalah perencanaan, pengorganisasian, pengerakan, dan pengawasan yang baik guna kelancaran usaha. Hal ini dapat diatasi dengan pencatatan keuangan yang baik, sehingga setiap ada transaksi bahan baku diterima sampai pemasaran tercatat dengan jelas. Pencatatan akan sangat membantu dalam mengetahui penerimaan dan pengeluaran yang dilakukan dalam usaha ini secara terperinci.
 3. Aspek pemasaran dengan menghasilkan produk pengeringan ikan teri nasi yang berkualitas baik. Saluran pemasaran dilakukan dari saluran 1 produsen ke PT. ICS, saluran 2 produsen ke pengepul kemudian ke konsumen, saluran 3 produsen langsung ke konsumen. Penerapan harga berdasarkan grade atau sesuai dengan kualitas pengeringan ikan teri nasi. Proses pemasaran pengepul atau konsumen mendatangi langsung UD. Empat Bersaudara atau pihak UD mengantarkan permintaan disesuaikan dengan kesepakatan.
 4. Aspek finansial pada usaha pengeringan ikan teri nasi sudah dikatakan layak hal ini dapat dilihat dari perolehan nilai R/C Ratio > 1 yaitu sebesar 1,64 dan nilai rentabilitas diperoleh 64%, yang artinya setiap penambahan biaya sebesar Rp. 100 maka akan dihasilkan keuntungan sebesar Rp 64. Namun untuk meningkatkan pendapatan usaha pengeringan ikan teri nasi diperlukan penambahan jumlah peralatan kerei dan penambahan bahan baku.
 5. Diagram analisis SWOT terdapat strategi pengembangan usaha pada pengeringan ikan teri nasi menggunakan strategi SO (*Strenght Opportunities*) yang diterapkan dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada.

6. Pada perencanaan pengembangan finansial jangka panjang selama 10 tahun usaha pengeringan ikan teri nasi dikatakan layak dijalankan. Hal tersebut bisa dilihat dari nilai $NPV > 0$, $Net\ B/C > 1$, dan $IRR >$ suku bunga bank yang ditentukan yaitu 6,75% jadi hal tersebut dapat digunakan sebagai acuan untuk perencanaan pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi diharapkan kedepannya terus mengalami peningkatan.
7. Perencanaan bisnis pada aspek pemasaran yang dilakukan selanjutnya adalah meningkatkan promosi, hal ini dilakukan agar pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara dapat berkembang melalui bantuan internet dan media sosial. Aspek manajemen perlunya memperbaiki struktur organisasi agar tertulis dan terperinci sesuai dengan yang diharapkan. Perencanaan bisnis pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi dapat dilihat pada aspek finansial dengan menambah jumlah peralatan kerajinan dan pembelian bahan baku sebesar 10%.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Pengeringan Ikan Teri Nasi (*Stolephorus Commersonii*) Pada UD. Empat Bersaudara Di Desa Jenggolo Kecamatan Jenu Kabupaten Tuban Jawa Timur dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kondisi faktual dari strategi pengembangan usaha meliputi 1) Aspek Teknis pada usaha pengeringan ikan teri nasi sudah baik, adanya kelancaran dalam proses penerimaan bahan baku sampai dengan pengiriman ikan teri nasi kering ke konsumen. 2) Aspek pemasaran pada usaha pengeringan ikan teri nasi di UD. Empat Bersaudara sudah baik, adanya permintaan konsumen yang tinggi dari berbagai kalangan khususnya PT. ICS dan konsumen tetap. 3) Aspek manajemen yang ada pada UD. Empat Bersaudara termasuk sederhana karena pemilik usaha pengeringan ikan teri nasi mengatur dan mengelola semua bidang dari manajemen hingga ke pemasaran, memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 15 orang. 4) Aspek finansial jangka pendek dengan nilai R/C ratio sebesar 1,64 yang dikatakan usaha layak jika nilai $R/C \text{ ratio} > 1$ dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 5.304.621.250, usaha ini dikatakan layak untuk dikembangkan begitu dengan aspek finansial jangka panjang.
2. Hasil Analisis SWOT yang didapatkan dari penelitian strategi pengembangan usaha pengeringan ikan teri nasi (*Stolephorus Commersonii*) Pada UD. Empat Bersaudara, faktor internal diperoleh skor dari kekuatan sebesar 1,88 dan kelemahan sebesar 0,95, sedangkan faktor eksternal diperoleh skor peluang sebesar 2,13 dan skor ancaman sebesar 1,21. Hal ini menunjukkan

bahwa dari hasil analisis SWOT berada pada kuadran 1 dimana posisi agresif atau situasi yang menguntungkan pada usaha pengeringan ikan teri nasi yang memiliki kekuatan dan peluang yang digunakan dalam mengembangkan usaha, sehingga didapatkan hasil usaha ini cocok menggunakan SO atau *Strength opportunities* dalam mengembangkan dan menjalankan usaha pengeringan teri nasi dan usaha ini didukung dengan pertumbuhan agresif.

3. Perencanaan bisnis pada usaha pengeringan ikan teri nasi (*Stolephorus Commersonii*) Pada UD. Empat Bersaudara dari aspek teknis meningkatkan produksi dari penambahan peralatan kerei dan pembelian bahan baku sebesar 10% aspek finansial R/C ratio sebesar 1,62, BEP sales mix sebesar Rp 306.245.414 dan BEP Grade A sebesar Rp 156.185.161 dengan BEP unit sebesar 1,775 kg. Grade B diperoleh sebesar Rp 101.060.987 dengan BEP unit sebesar 1.312 kg dan Grade C diperoleh sebesar Rp 42.874.358,- dengan BEP unit sebesar 893 kg. keuntungan Rp 5.703.241.250, dan Rentabilitas sebesar 62 %. Finansial jangka panjang diperoleh hasil NPV yang bernilai positif yaitu Rp 103.232.085.496 sehingga dapat dikatakan NPV kurang dari 0. Kemudian nilai Net B/C yaitu 106,03 dan nilai IRR 1.492%. PP yang diperoleh adalah 0,07 tahun. Dapat dikatakan bahwa usaha pengeringan ikan teri nasi pada asumsi ini dapat dikatakan layak.

6.2 Saran

Saran yang dapat dijadikan masukan bagi pemilik usaha sebagai bahan pertimbangan dalam mengembangkan Strategi Pengembangan Usaha Pengeringan Ikan Teri Nasi (*Stolephorus Commersonii*) Pada UD. Empat Bersaudara Di Desa Jenggolo Kecamatan Jenu Kabupaten Tuban Jawa Timur yaitu:

1. Bagi usaha sendiri

- a. Adanya peningkatan pelaksanaan manajemen usaha agar lebih baik lagi untuk mengoptimalkan produktifitas usaha.
- b. Adanya Struktur organisasi yang jelas dan tepat untuk memastikan tugas-tugas yang akan dijalankan oleh para karyawan.
- c. Pengelola diharapkan agar segera membangun perencanaan bisnis lebih lengkap dan perbaikan untuk memaksimalkan proses produksi agar mendapatkan output yang lebih berkualitas.

2. Pemerintah

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

3. Masyarakat

Masyarakat harus memanfaatkan sebuah peluang atau potensi daerah mereka tinggal karena dapat meningkatkan perekonomian keluarga

4. Peneliti harus lebih mengerti dengan informasi dan data yang diperoleh dalam penelitian agar dapat bermanfaat bagi peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anton. 2014. Strategi pengembangan usaha budidaya ikan kerapu di desa lebuhan. Lamongan. Laporan skripsi. Fakultas perikanan dan ilmu kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Aprilia. 2011. Strategi pengembangan usaha budidaya udang putih di pulau nain kabupaten minahasa utara sulawesi utara. Fakultas perikanan dan ilmu kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- DKP, 2014. Jumlah Potensi Sumberdaya Perikanan Kabupaten Tuban. Jawa Timur.
- Google Image. 2016. Ikan Teri Nasi. Diakses pada tanggal 20 Februari 2016.
- Google image. 2016. Peta Lokasi Usaha. Diakses pada tanggal 20 Februari 2016.
- Herwati, Endang sri. 2002. Pengolahan ikan secara tradisional : prospek dan peluang pengembangan. *Jurnal lubang pertanian*. Vol 21 (3).
- Hasibuhan, Malayu S.P. 2014. Manajemen : Dasar, Penegertian dan Masalah. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Husnan. 2000. Studi Kelayakan Proyek. Edisi ke-4. Unit Penerbit dan Percetakan.
- Johan , suwinto. 2011. Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis. Edisi Pertama. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Kasmir dan Jakfar, 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Prenada Media. Jakarta.
- Kelurahan Jenggolo, 2015. Data Penduduk Desa Jenggolo. Kecamatan Jenu. Kabupaten Tuban. Jawa Timur.
- Kotler, Philip. 2000. Manajemen Pemasaran, Analisis dan Perencanaan Pengendalian, Jilid 2 Edisi Kedelapan, Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Mulyana, Deddy. 2003. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Nasir Mohammad, 2005. Metode Penelitian. Ghalia Indonesia. Bogor.
- Nasution, S. 2002. Metode Research (Penelitian Ilmiah). Cetakan kelima. Bumi Aksara: Jakarta.

- Neo, 2011. Pengertian dan Jenis Penerimaan. <http://jaujasa.wordpress.com/2011/04/penerimaan-revenue/>. Diakses pada tanggal 16 Februari 2016.
- 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.
- Ningsih, sri yulianti. 2006. Pengaruh lama dan jenis pengeringan terhadap kandungan protein dan lemak pada ikan teri nasi (*stolephorus commersonii*). *Jurnal pengolahan ikan*. Vol 22 (1).
- Primyastanto. 2011. Feasibility Study Usaha Perikanan (Sebagai Aplikasi Dari Teori Studi Kelayakan Usaha Perikanan). UB Press. Malang.
- Putra, Dody Yuli. 2011. Peran Sektor Perikanan Dalam Perekonomian Dan Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia: Analisis Input-Output. Program Pascasarjana, Universitas Andalas.
- Rangkuti. 2008. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Riana FD dan F. Baladina. 2005. Teori Pemasaran, Aspek Pasar dan Strategi Pemasaran Perusahaan Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang.
- Riansyah, Angga., et. all. 2013. Pengaruh perbedaan suhu dan waktu pengeringan terhadap karakteristik ikan asin sepat siam (*trichogaster pectoralis*) dengan menggunakan oven. *Jurnal biologi*. Vol 2 (1).
- Riyanto, B. 2013. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Saanin, H. 1984. Taksonomi dan Kunci Identifikasi Ikan, Bina Cipta. Jakarta.
- Sari. 2014. Strategi Pengembangan Usaha Krupuk Ikan di UD Sekarwangi Desa Klamongan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik Jawa Timur. Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan . Universitas Brawijaya. Malang.
- Sanusi, B. 2000. Pengantar Evaluasi Proyek. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Depok.
- Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Alfabeta. Bandung.
- Sukirno, S. 2009. Teori Mikro Ekonomi. Cetakan Keempat Belas. Rajawali Press: Jakarta.
- Susilowati, Indah. 2012. Menuju Pengolahan Sumberdaya Perikanan Berkelanjutan Berbasis Pada Ekosistem: Studi Empiris di Karimunjawa. Jawa Tengah. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Sofyan, 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Pertama. Graha Ilmu: yogyakarta.

Sofyardi. 2010. Buku Ajar Statistik Ekonomi. Fakultas Ekonomi. Universitas Diponegoro. Semarang.

Umar, Husein. 2000. riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen. PT. Gramedia Pustaka Indonesia. Jakarta.

Wahab, A. 2011. Ekonomi Biaya Produksi. <http://wahab.file.wordpress.com/biaya-produksi.pdf>. Diakses pada tanggal 14 maret 2016.

Wiyono, slamet. 2006. Manajemen Potensi Diri. Grasindo. Jakarta.



Lampiran 1. Peta Lokasi Penelitian



Sumber : Google imange, 2016

Lampiran 2. Modal Tetap / Modal Investasi

NO	Jenis Modal Investasi	Jumlah (Unit)	Harga per Unit (Rp / Unit)	Umur Teknis	Harga Total	Penyusutan
1	Tanah	1	135.000.000	-	135.000.000	-
2	Gedung	1	15.000.000	-	15.000.000	-
3	Sepeda Motor	2	15.000.000	10	30000000	3000000
	Truck	2	242.000.000	10	484000000	48400000
	mobil pick up	1	150.000.000	10	150.000.000	15000000
4	Timbangan listrik	1	1.300.000	5	1.300.000	260000
5	Bak Plastik Kecil/ nampan	60	18.000	2	1080000	540000
6	Kerei	600	22.000	3	13200000	4400000
7	Cold storage	1	135.000.000	10	135.000.000	13500000
8	keranjang	200	20.000	2	4000000	2000000
9	Meja Proses	2	300.000	5	600000	120000
10	Alat Tulis Kantor	1	100.000	1	100.000	100000
11	Blower / kipas	2	650.000	5	1300000	260000
12	Bak rebus	2	3.500.000	4	7000000	1750000
13	Blong	10	125.000	2	1250000	625000
14	lrik untuk memasak	11	22.500	2	247500	123750
15	Box	5	500.000	4	2500000	625000
	Total Modal Investasi				981.577.500	90703750

Lampiran 3. Modal Lancar

NO	Jenis Modal Lancar	Jumlah	Harga	Harga Total
3	Pembelian Bahan Baku	540.000	15.000	8100000000
4	Pembelian Bahan Pembantu			
	Garam	5500	650	3575000
	Gas	1800	18.000	32400000
5	Rekening Listrik	1	2.000.000	24000000
6	Rekening Telepon	12	150.000	1800000
7	Air PDAM	1	1.500.000	18000000
8	Biaya Pengiriman	12	1.500.000	18000000
9	Kardus	5000	4.500	22500000
	Total Modal Lancar			8.220.275.000

Lampiran 4. Modal Kerja

NO	Jenis Modal Kerja	jumlah	Harga	Harga Total
1	Biaya Penyusutan			90703750
2	Pajak Bumi dan Bangunan	1	400.000	400.000
3	Gaji Tenaga Kerja Tetap	15	1.800.000	27.000.000
4	Pembelian Bahan Baku	540.000	15.000	8.100.000.000
5	Pembelian Bahan Tambahan			0
	Garam	5500	650	3.575.000
	Gas	1800	18.000	32.400.000
6	Rekening Listrik	1	2.000.000	2.000.000
7	Rekening Telepon	12	150.000	1.800.000
8	Air PDAM	1	1.500.000	1.500.000
9	Biaya Pengiriman	12	1.500.000	18.000.000
10	Biaya Perawatan	3000	4.500	13.500.000
	Total Modal Kerja			8.290.878.750

Lampiran 5. Biaya Tetap

NO	Jenis Biaya Tetap	Jumlah	Harga(Rp/Unit)	Harga Total
1	Biaya Penyusutan			90.703.750
2	Pajak Bumi dan Bangunan			400.000
3	Gaji Tenaga Kerja Tetap			27.000.000
	Total Biaya			118.103.750

Lampiran 6. Biaya Tidak Tetap

NO	Biaya Tidak Tetap	Jumlah	Harga(Rp/Unit)	Harga Total
1	Bahan Baku:	540.000	15.000	8100000000
2	Pembelian Bahan Tambahan			
	Garam	5500	650	3575000
	Gas	1800	18.000	32400000
3	Rekening Listrik	1	2.000.000	2000000
4	Rekening Telepon	12	150.000	1800000
5	Air PDAM	1	1.500.000	1500000
6	Biaya Pengiriman	12	1.500.000	18000000
	Total Biaya			8.157.275.000

Lampiran 7. Penerimaan

NO	Jenis Produk	Harga Jual (Rp)	Jumlah (Kg)	Harga Total
1	Ikan Teri Nasi grade A	88.000	80.000	7040000000
2	ikan teri nasi grade B	77.000	60.000	4620000000
3	Ikan teri nasi diluar grade	48.000	40.000	1920000000
	Total		180.000	13580000000

Lampiran 8. Perhitungan Analisis Jangka Pendek Usaha Pengeringan Ikan Teri Nasi

NO	Perhitungan	Uraian Perhitungan
1	Penerimaan	TR = Rp 13.580.000.000
2	Biaya Tetap	Rp 118.103.750
3	Biaya Tidak Tetap	Rp 8.157.275.000
4	Total Cost	Total Cost (TC) = Total Biaya + Total Biaya Variabel = Rp 118.103.750+ Rp 8.157.275.000 = Rp 8.275.378.750
5	R/C Ratio	$\frac{R}{C} \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Total Cost}}$ $= \frac{\text{Rp}13.580.000.000}{\text{Rp}8.275.378.750}$ $= 1,64$
6.	BEP	<p>Perbandingan Sales Mix</p> <p>Grade A: Grade B: Grade C (Lain)</p> <p>7.040.000.000 : 4.620.000.000 : 1.920.000.000 3,67 : 2,4 : 1</p> <p>BEP Sales Total Mix</p> $\text{BEP sales total mix} = \frac{FC}{1-VC/S}$ $\text{BEP} = \frac{118.103.750}{1- 8.275.378.750/13.580.000.000}$ $= \frac{118.103.750}{1-0,60}$ <p>= Rp 302.349.376</p> <p>BEP Grade A</p> $\text{BEP Sales} = \frac{A}{\text{Jumlah penerimaan}} \times \text{BEP Sales Total Mix}$

$$= \frac{3,67}{7,07} \times Rp\ 302.349.376$$

$$= 0,51 \times Rp\ 302.349.376$$

$$= Rp\ 154.198.182$$

$$BEP\ Unit = \frac{BEP\ Sales\ Grade\ A}{P1}$$

$$= \frac{154.198.182}{88.000}$$

$$= 1752,25\text{kg}$$

BEP Grade B

$$BEP\ Sales = \frac{B}{\text{Jumlah penerimaan}}$$

$$\times BEP\ Sales\ Total\ Mix$$

$$= \frac{2,4}{7,07} \times 302.349.376$$

$$= 0,33 \times 302.349.376$$

$$= Rp\ 99.775.294$$

$$BEP\ Unit = \frac{BEP\ Sales\ Grade\ B}{P1}$$

$$= \frac{99.775.294}{77.000}$$

$$= 1295,78\text{ kg}$$

BEP Grade C

$$BEP\ Sales = \frac{C}{\text{Jumlah penerimaan i}}$$

$$\times BEP\ Sales\ Total\ Mix$$

$$= \frac{1}{7,07} \times 302.349.376$$

$$= 0,14 \times 302.349.376$$

		$= \text{Rp } 42.328.913$ $\text{BEP Unit} = \frac{\text{BEP Sales Grade C}}{P1}$ $= \frac{42.328.913}{48.000}$ $= 881,85\text{Kg}$
7.	Keuntungan	$\text{Keuntungan } (\pi)$ $= \text{Total Penerimaan (TR)}$ $- \text{Biaya Total (TC)}$ $= \text{Rp. } 13.580.000.000 - \text{Rp } 8.275.378.750$ $= \text{Rp } 5.304.621.250$
8	Rentabilitas	$\text{Rentabilitas} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Modal Kerja}} \times 100\%$ $= \frac{\text{Rp. } 5.304.621.250}{\text{Rp. } 8.275.378.750} \times 100\% = 64\%$



Lampiran 9. Analisis Jangka Panjang Pada Keadaan Normal

No	Uraian	Tahun Ke										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	14.458.626.000
	Nilai Sisa											5.906.000.000
	Gross Benefit(A)		13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	13.580.000.000	20.364.626.000
	PVGB		12721311475	11916919415	11163390553	10457508714	9796261091	9176825378	8596557731	8052981481	7543776563	10597357895
	Jumlah PVGB											100022890296
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	981.577.500										
	Penambahan Investasi		106.000	9.580.500	13.350.400	22.045.400	10.995.000	28.651.300	142.000	27.913.300	13.451.200	1.071.522.500
	Biaya Operasional		8.290.878.750	8.290.878.750	8.290.878.750	8.290.878.750	8.290.878.750	8.290.878.750	8.290.878.750	8.290.878.750	8.290.878.750	8.290.878.750
	Gross Cost (B)	981.577.500	8.290.984.750	8.300.459.250	8.304.229.150	8.312.924.150	8.301.873.750	8.319.530.050	8.291.020.750	8.318.792.050	8.304.329.950	9.362.401.250
	PVGC	981577500	7766730445	7283939911	6826461947	6401507860	5988757202	5622008431	5248471173	4933069096	4613108221	4872012715
	Jumlah PVGC											60537644501
	Net Benefit (A-B)	-981.577.500	5.289.015.250	5.279.540.750	5.275.770.850	5.267.075.850	5.278.126.250	5.260.469.950	5.288.979.250	5.261.207.950	5.275.670.050	11.002.224.750
	PVNB	-981.577.500	4.954.581.030	4.632.979.504	4.336.928.606	4.056.000.854	3.807.503.889	3.554.816.947	3.348.086.558	3.119.912.385	2.930.668.341	5.725.345.180
iii	NPV	39.485.245.795	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	40,23	> 1 (layak)									
v	IRR	539%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	0,19	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 10. 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										
								1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
							1%											
1	Tanah	1	135.000.000	135.000.000	-	-	1350000											148500000
2	Gedung	1	15.000.000	15.000.000	-	-	150000											16500000
3	Sepeda Motor	2	15.000.000	30000000	10	3.000.000	300000											33000000
4	Truck	2	242.000.000	484000000	10	48.400.000	4840000											532400000
5	mobil pick up	1	150.000.000	150.000.000	10	15.000.000	1500000											165000000
6	Timbangan listrik	1	1.300.000	1.300.000	5	260.000	1500000					8800000						16300000
7	Bak Plastik Kecil/ nam	60	18.000	1080000	2	540.000	13000	1106000			1132000		1158000		1184000			1210000
8	Kerei	600	22.000	13200000	3	4.400.000	10800			13232400			13264800				13297200	
9	Cold storage	1	135.000.000	135.000.000	10	13.500.000	132000											136320000
10	keranjang	200	20.000	4000000	2	2.000.000	1350000		6700000		9400000		12100000		14800000			17500000
11	Meja Proses	2	300.000	600000	5	120.000	40000					760000						1000000
12	Alat Tulis Kantor	1	100.000	100.000	1	100.000	6000	106000	112000	118000	124000	130000	136000	142000	148000	154000		160000
13	Blower / kipas	2	650.000	1300000	5	260.000	1000					1305000						1310000
14	Bak rebus	2	3.500.000	7000000	4	1.750.000	13000				7052000				7104000			
15	Blong	10	125.000	1250000	2	625.000	70000		1390000		1530000		1670000		1810000			1950000
16	Irik untuk memasak	11	22.500	247500	2	123.750	12500		272500		297500		322500		347500			372500
17	Box	5	500.000	2500000	4	625.000	2475				2509900				2519800			
						90.703.750	11290775	106000	9580500	13350400	22045400	10995000	28651300	142000	27913300	13451200	1071522500	
												1197757600						

Lampiran 11. Analisis Sensitivitas dengan asumsi Biaya Naik 49,88% dan Benefit Turun 20%

No	Uraian	Tahun Ke										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Biaya naik	dari	8.290.878.750	menjadi	12.426.369.071							49,88%
	Benefit Turun	dari	13.580.000.000	menjadi	10.864.000.000							20%
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		10.864.000.000	11.742.626.000	12.621.252.000	13.499.878.000	14.378.504.000	15.257.130.000	16.135.756.000	17.014.382.000	17.893.008.000	18.771.634.000
	Nilai Sisa											5.906.000.000
	Gross Benefit(A)		10.864.000.000	11.742.626.000	12.621.252.000	13.499.878.000	14.378.504.000	15.257.130.000	16.135.756.000	17.014.382.000	17.893.008.000	24.677.634.000
	PVGB		10177049180	10304560218	10375255180	10395809413	10372281243	10310163312	10214429896	10089580497	9939679999	12841763925
	Jumlah PVGB											105020572863
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	981.577.500										
	Penambahan Investasi		106.000	9.580.500	13.350.400	22.045.400	10.995.000	28.651.300	142.000	27.913.300	13.451.200	1.071.522.500
	Biaya Operasional		12.426.369.071	12.962.788.926	13.499.208.781	14.035.628.636	14.572.048.491	15.108.468.346	15.644.888.201	16.181.308.056	16.717.727.912	17.254.147.767
	Gross Cost (B)	981.577.500	12.426.475.071	12.972.369.426	13.512.559.181	14.057.674.036	14.583.043.491	15.137.119.646	15.645.030.201	16.209.221.356	16.731.179.112	18.325.670.267
	PVGC	981577500	11640726061	11383702582	11107951068	10825349686	10519830746	10229065075	9903785370	9612117776	9294276646	9536324727
	Jumlah PVGC											1,05035E+11
	Net Benefit (A-B)	-981.577.500	-1.562.475.071	-1.229.743.426	-891.307.181	-557.796.036	-204.539.491	120.010.354	490.725.799	805.160.644	1.161.828.889	6.351.963.733
	PVNB	-981.577.500	-1.463.676.881	-1.079.142.364	-732.695.888	-429.540.273	-147.549.503	81.098.237	310.644.526	477.462.721	645.403.353	3.305.439.197
iii	NPV	-14.134.375	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	7%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	8,18	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 12. Analisis Sensitivitas dengan asumsi Biaya Naik 23,53% dan Benefit Turun 26%

No	Uraian	Tahun Ke										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Biaya naik		dari	8.290.878.750	menjadi	10.240.893.432						23,52%
	Benefit Turun		dari	13.580.000.000	menjadi	10.035.620.000						26%
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		10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000
	Nilai Sisa											5.906.000.000
	Gross Benefit(A)		10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	15.941.620.000
	PVGB		9401049180	8806603448	8249745618	7728098940	7239436946	6781673954	6352856163	5951153314	5574850880	8295711032
	Jumlah PVGB											74381179476
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	981.577.500										
	Penambahan Investasi		106.000	9.580.500	13.350.400	22.045.400	10.995.000	28.651.300	142.000	27.913.300	13.451.200	1.071.522.500
	Biaya Operasional		10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432
	Gross Cost (B)	981.577.500	10.240.999.432	10.250.473.932	10.254.243.832	10.262.938.832	10.251.888.432	10.269.544.732	10.241.035.432	10.268.806.732	10.254.344.632	11.312.415.932
	PVGC	981577500	9593442091	8995145200	8429464560	7903149652	7395447405	6939751010	6482890450	6089433759	5696353807	5886762678
	Jumlah PVGC											74393418111
	Net Benefit (A-B)	-981.577.500	-205.379.432	-214.853.932	-218.623.832	-227.318.832	-216.268.432	-233.924.732	-205.415.432	-233.186.732	-218.724.632	4.629.204.068
	PVNB	-981.577.500	-192.392.911	-188.541.752	-179.718.941	-175.050.712	-156.010.458	-158.077.056	-130.034.287	-138.280.444	-121.502.927	2.408.948.354
iii	NPV	-12.238.635	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	7%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	4,78	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 13. Analisis Sensitivitas dengan asumsi Biaya Naik 23,5%

Biaya Naik		Dari 8.290.878.750 Menjadi 10240893432 23,5%										
No	Uraian	Tahun Ke										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000
	Nilai Sisa											5.906.000.000
	Gross Benefit(A)		10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	10.035.620.000	15.941.620.000
	PVGB		9401049180	8806603448	8249745618	7728098940	7239436946	6781673954	6352856163	5951153314	5574850880	8295711032
	Jumlah PVGB											74381179476
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	981.577.500										
	Penambahan Investasi		106.000	9.580.500	13.350.400	22.045.400	10.995.000	28.651.300	142.000	27.913.300	13.451.200	1.071.522.500
	Biaya Operasional		10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432
	Gross Cost (B)	981.577.500	10.240.999.432	10.250.473.932	10.254.243.832	10.262.938.832	10.251.888.432	10.269.544.732	10.241.035.432	10.268.806.732	10.254.344.632	11.312.415.932
	PVGC	981577500	9593442091	8995145200	8429464560	7903149652	7395447405	6939751010	6482890450	6089433759	5696353807	5886762678
	Jumlah PVGC											74393418111
	Net Benefit (A-B)	-981.577.500	-205.379.432	-214.853.932	-218.623.832	-227.318.832	-216.268.432	-233.924.732	-205.415.432	-233.186.732	-218.724.632	4.629.204.068
	PVNB	-981.577.500	-192.392.911	-188.541.752	-179.718.941	-175.050.712	-156.010.458	-158.077.056	-130.034.287	-138.280.444	-121.502.927	2.408.948.354
iii	NPV	-12.238.635	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	7%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	4,78	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 14. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Benefit Turun 26 %

Benefit Turun		Dari 13.580.000.000 Menjadi 10004386000										26,3%
No	Uraian	Tahun Ke										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000
	Nilai Sisa											5.906.000.000
	Gross Benefit(A)		10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	10.004.386.000	15.910.386.000
	PVGB		9371790164	8779194533	8224069820	7704046670	7216905546	6760567256	6333084080	5932631457	5557500194	8279457462
	Jumlah PVGB											74159247181
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	981.577.500										
	Penambahan Investasi		106.000	9.580.500	13.350.400	22.045.400	10.995.000	28.651.300	142.000	27.913.300	13.451.200	1.071.522.500
	Biaya Operasional		10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432	10.240.893.432
	Gross Cost (B)	981.577.500	10.240.999.432	10.250.473.932	10.254.243.832	10.262.938.832	10.251.888.432	10.269.544.732	10.241.035.432	10.268.806.732	10.254.344.632	11.312.415.932
	PVGC	981577500	9593442091	8995145200	8429464560	7903149652	7395447405	6939751010	6482890450	6089433759	5696353807	5886762678
	Jumlah PVGC											74393418111
	Net Benefit (A-B)	-981.577.500	-236.613.432	-246.087.932	-249.857.832	-258.552.832	-247.502.432	-265.158.732	-236.649.432	-264.420.732	-249.958.632	4.597.970.068
	PVNB	-981.577.500	-221.651.927	-215.950.667	-205.394.739	-199.102.982	-178.541.859	-179.183.754	-149.806.370	-156.802.302	-138.853.613	2.392.694.784
iii	NPV	-234.170.929	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	5%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	4,15	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 15. Modal Tetap / Investasi Perencanaan

NO	Jenis Modal Investasi	Jumlah (Unit)	Harga per Unit (Rp / Unit)	Umur Teknis	Harga Total	Penyusutan
1	Tanah	1	135.000.000	-	135.000.000	-
2	Gedung	1	15.000.000	-	15.000.000	-
3	Sepeda Motor	2	15.000.000	10	30.000.000	3000000
	Truck	2	242.000.000	10	484.000.000	48400000
	mobil pick up	1	150.000.000	10	150.000.000	15000000
4	Timbangan listrik	1	1.300.000	5	1.300.000	260000
5	Bak Plastik Kecil/ nampan	60	18000	2	1.080.000	540000
6	Kerei	660	22000	3	14.520.000	4840000
7	Cold storage	1	135.000.000	10	135.000.000	13500000
8	keranjang	200	20000	2	4.000.000	2000000
9	Meja Proses	2	300000	5	600.000	120000
10	Alat Tulis Kantor	1	100.000	1	100.000	100000
11	Blower / kipas	2	650000	5	1.300.000	260000
12	Bak rebus	2	3.500.000	4	7.000.000	1750000
13	Blong	10	125.000	2	1.250.000	625000
14	Irik untuk memasak	11	22.500	2	247.500	123750
15	Box	5	500.000	4	2.500.000	625000
	Total Modal Investasi				982.897.500	91143750

Lampiran 16. Modal Lancar Perencanaan

NO	Jenis Modal Lancar	Jumlah	Harga	Harga Total
3	Pembelian Bahan Baku	594.000	15.000	8910000000
4	Pembelian Bahan Pembantu			
	Garam	5500	650	3575000
	Gas	1800	18.000	32400000
5	Rekening Listrik	1	2.000.000	24000000
6	Rekening Telepon	12	150.000	1800000
7	Air PDAM	1	1.500.000	18000000
8	Biaya Pengiriman	12	1.500.000	18000000
9	Kardus	5000	4.500	22500000
	Total Modal Lancar			9.030.275.000

Lampiran 17. Modal Kerja Perencanaan

NO	Jenis Modal Kerja	jumlah	Harga	Harga Total
1	Biaya Penyusutan			91143750
2	Pajak Bumi dan Bangunan	1	400.000	400.000
3	Gaji Tenaga Kerja Tetap	15	1.800.000	27.000.000
4	Pembelian Bahan Baku	594.000	15.000	8.910.000.000
5	Pembelian Bahan Tambahan			0
	Garam	5500	650	3.575.000
	Gas	1800	18.000	32.400.000
6	Rekening Listrik	1	2.000.000	2.000.000
7	Rekening Telepon	12	150.000	1.800.000
8	Air PDAM	1	1.500.000	1.500.000
9	Biaya Pengiriman	12	1.500.000	18.000.000
10	Biaya Perawatan	3000	4.500	13.500.000
	Total Modal Kerja			9.101.318.750

Lampiran 18. Biaya Tetap Perencanaan

NO	Jenis Biaya Tetap	Jumlah	Harga(Rp/Unit)	Harga Total
1	Biaya Penyusutan			91143750
2	Pajak Bumi dan Bangunan			400.000
3	Gaji Tenaga Kerja Tetap			27000000
	Total Biaya			118543750

Lampiran 19. Biaya Tidak Tetap Perencanaan

NO	Biaya Tidak Tetap	Jumlah	Harga(Rp/Unit)	Harga Total
1	Bahan Baku:	594.000	15.000	8910000000
2	Pembelian Bahan Tambahan			
	Garam	5500	650	3575000
	Gas	1800	18.000	32400000
3	Rekening Listrik	1	2.000.000	2000000
4	Rekening Telepon	12	150.000	1800000
5	Air PDAM	1	1.500.000	1500000
6	Biaya Pengiriman	12	1.500.000	18000000
	Total Biaya			8.967.275.000

Lampiran 20. Penerimaan Perencanaan

NO	Jenis Produk	Harga Jual (Rp)	Jumlah (Kg)	Harga Total
1	Ikan Teri Nasi grade A	88.000	87.120	7.666.560.000
2	Ikan teri nasi grade B	77.000	65.340	5.031.180.000
3	Ikan teri nasi diluar grade	48.000	43.560	2.090.880.000
	Total		196.020	14.788.620.000

Lampiran 21. Perhitungan Perencanaan Analisis Jangka Pendek Usaha
Pengerian Ikan Teri Nasi

NO	Perhitungan	Uraian Perhitungan
1	Penerimaan	TR = Rp 14.788.620.000
2	Biaya Tetap	Rp. 118.103.750
3	Biaya Tidak Tetap	Rp. 8.967.275.000
4	Total Cost	Total Cost (TC) = Biaya Tetap + Biaya Tidak Tetap = Rp 118.103.750+ Rp 8.967.275.000 = Rp 9.085.378.750
5	R/C Ratio	$\frac{R}{C} \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Total Cost}}$ $= \frac{\text{Rp}14.788.620.000}{\text{Rp}9.085.378.750}$ $= 1,62$
6.	BEP	<p>Perbandingan Sales Mix</p> <p>Grade A:Grade B: Grade C (Lain)</p> <p>7.666.560.000 : 5.031.180.000 : 2.090.880.000</p> <p>3,67 : 2,4 : 1</p> <p>BEP Sales Total Mix</p> $BEP_{\text{salestotalmix}} = \frac{FC}{1-VC/S}$ $BEP = \frac{118.103.750}{1-9.085.378.750/14.788.620.000}$ $= \frac{118.103.750}{1-0,6}$ <p>= Rp 306.245.414</p>

BEP Grade A

$$\begin{aligned}
 BEPSales &= \frac{A}{\text{Jumlah penerimaan}} \\
 &\quad \times BEPSalesTotalMix \\
 &= \frac{3,67}{7,07} \times Rp\ 306.245.414 \\
 &= 0,51 \times Rp\ 306.245.414 \\
 &= \mathbf{Rp\ 156.185.161}
 \end{aligned}$$

$$BEPUnit = \frac{BEPSalesGradeA}{P1}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{156.185.161}{88.000} \\
 &= \mathbf{1.775\ kg}
 \end{aligned}$$

BEP Grade B

$$\begin{aligned}
 BEPSales &= \frac{B}{\text{Jumlah penerimaan}} \\
 &\quad \times BEPSalesTotalMix \\
 &= \frac{2,4}{7,07} \times 306.245.414 \\
 &= 0,33 \times 306.245.414 \\
 &= \mathbf{Rp\ 101.060.987}
 \end{aligned}$$

$$BEPUnit = \frac{BEPSalesGradeB}{P1}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{101.060.987}{77.000} \\
 &= \mathbf{1.312kg}
 \end{aligned}$$

		<p>BEP Grade C</p> $BEP_{Sales} = \frac{C}{\text{Jumlah penerimaan}} \times BEP_{SalesTotalMix}$ $= \frac{1}{7,07} \times 306.245.414$ $= 0,14 \times 306.245.414$ $= \text{Rp } 42.874.358$ $BEP_{Unit} = \frac{BEP_{SalesGradeC}}{P1}$ $= \frac{42.874.358}{893}$ $= 48.000$ $= 893Kg$
7.	Keuntungan	<p>Keuntungan(π)</p> $= \text{TotalPenerimaan} - \text{BiayaTotal}(TC)$ $= \text{Rp. } 14.788.620.000 - \text{Rp } 9.085.378.750$ $= \text{Rp } 5.703.241.250$
8	Rentabilitas	<p>Rentabilitas</p> $= \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Modal Kerja}} \times 100\%$ $= \frac{\text{Rp. } 5.703.241.250}{\text{Rp. } 9.085.378.750} \times 100\% = 62\%$

Lampiran 22. Analisis Jangka Panjang Perencanaan

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000
	Nilai Sisa											1.201.849.600
	Gross Benefit(A)		14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	14.788.620.000	15.990.469.600
	PVGB		13.853.508.197	12.977.525.243	12.156.932.312	11.388.226.990	10.668.128.328	9.993.562.836	9.361.651.369	8.769.696.833	8.215.172.677	8.321.131.420
	Jumlah PVGB											105.705.536.204
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	982.897.500										
	Penambahan Investasi		106.000	9.580.500	14.670.400	22.045.400	10.995.000	29.971.300	142.000	27.913.300	14.771.200	1.071.654.500
	Biaya Operasional		118.543.750	118.543.750	118.543.750	118.543.750	118.543.750	118.543.750	118.543.750	118.543.750	118.543.750	118.543.750
	Gross Cost (B)	982.897.500	118.649.750	128.124.250	133.214.150	140.589.150	129.538.750	148.515.050	118.685.750	146.457.050	133.314.950	1.190.198.250
	PVGC	982.897.500	111.147.307	112.433.458	109.508.217	108.263.053	93.445.907	100.360.580	75.131.731	86.849.478	74.057.305	619.356.173
	Jumlah PVGC											2.473.450.708
	Net Benefit (A-B)	-982.897.500	14.669.970.250	14.660.495.750	14.655.405.850	14.648.030.850	14.659.081.250	14.640.104.950	14.669.934.250	14.642.162.950	14.655.305.050	14.800.271.350
	PVNB	-982.897.500	13.742.360.890	12.865.091.785	12.047.424.095	11.279.963.937	10.574.682.421	9.893.202.256	9.286.519.638	8.682.847.355	8.141.115.373	7.701.775.247
iii	NPV	103.232.085.496	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	106,03	> 1 (layak)									
v	IRR	1492%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	0,07	lama waktu pengembalian Investasi									

