

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGERINGAN IKAN
DI UD. WIJAYA 99, JALAN SEMARANG DESA BONCONG
KECAMATAN BANCAR KABUPATEN TUBAN
PROPINSI JAWA TIMUR**

SKRIPSI

PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN

Oleh :

NINA CAROLINA

NIM. 125080400111053



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2016

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGERINGAN IKAN
DI UD. WIJAYA 99, JALAN SEMARANG DESA BONCONG
KECAMATAN BANCAR KABUPATEN TUBAN
PROPINSI JAWA TIMUR**

SKRIPSI

PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN

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

Oleh :

NINA CAROLINA

NIM. 125080400111053



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2016

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DI UD. WIJAYA 99, JALAN
SEMARANG DESA BONCONG KECAMATAN BANCAR KABUPATEN TUBAN
PROPINSI JAWA TIMUR

telah dipertahankan di depan penguji
pada tanggal 22 Juli 2016
dan dinyatakan telah memenuhi syarat
SK Dekan No. : _____
Tanggal : _____

Oleh :

NINA CAROLINA
NIM. 125080400111053

Dosen Penguji I



(Dr. Ir. Pudji Purwanti, MP)
NIP. 19640228 198903 2 011
Tanggal: 18 AUG 2016

Menyetujui,
Dosen Pembimbing I



(Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS)
NIP. 19630820 198802 1 001
Tanggal: 18 AUG 2016

Dosen Penguji II



(Zainal Abidin, S.Pi, MP, MBA)
NIP. 19770221 200212 1 008

Dosen Pembimbing II



(Moch. Fattah, S.Pi, M.Si)
NIK. 2015 0686 0513 1 001

Tanggal: 18 AUG 2016

Tanggal: 18 AUG 2016



Mengetahui,

Ketua Jurusan SEPK



(Dr. Ir. Nuddin Harahab, MP)
NIP. 19610417 199003 1 001
Tanggal: 18 AUG 2016

RINGKASAN

NINA CAROLINA. Strategi Pengembangan Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99, Jalan Semarang Desa Boncong Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur. (dibawah bimbingan **Dr. Ir. AGUS TJAHJONO, MS,** dan **MOCH. FATTAH, S.Pi, M.Si**)

Pengeringan ikan adalah proses pengawetan yang sudah banyak diterapkan di banyak negara, termasuk Indonesia. Proses penggaraman adalah terjadinya proses penetrasi garam kedalam tubuh ikan dan keluarnya cairan dari perbedaan konsentrasi. Proses pengolahan ikan asin dengan cara tradisional mengandalkan pengeringan dengan sinar matahari yang sangat tergantung pada kondisi cuaca. Selama proses pengeringan berlangsung terjadi penetrasi garam kedalam tubuh ikan karena adanya perbedaan konsentrasi. Cairan tersebut dengan cepat akan melarutkan kristal garam atau pengenceran larutan garam. Bersamaan dengan keluarnya cairan dari tubuh ikan, partikel garam masuk kedalam tubuh ikan. Ikan yang diolah dengan proses pengeringan ini dinamakan ikan asin.

Adapun tujuan dari penelitian untuk 1). Menganalisis studi kelayakan bisnis dilihat dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen dan aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang pada pengeringan ikan di UD. Wijaya 99. 2). Menganalisis strategi pengembangan dengan analisis SWOT pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99. 3) Menganalisis perencanaan strategis kelayakan bisnis usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya.

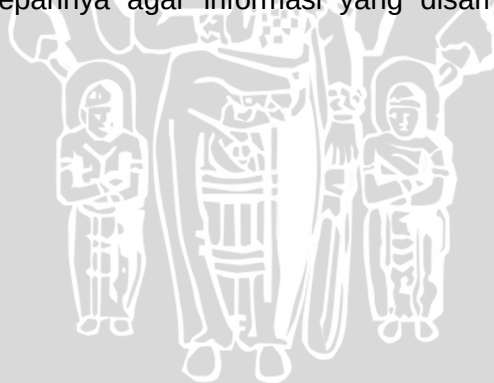
Penelitian ini dilaksanakan pada 2 Mei 2016 Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Metode yang digunakan adalah studi kasus. Jenis Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan kuesioner. Studi kelayakan bisnis dalam penelitian ini meliputi beberapa aspek diantaranya adalah 1) Aspek teknis yang diteliti mulai dari sarana dan prasarana, proses ikan datang, persiapan kolam penggaraman, penggaraman ikan, penjemuran ikan dan pengangkutan ikan. 2) Aspek pemasaran yang diteliti mulai dari permintaan dan penawaran, penetapan harga jual, saluran pemasaran dan margin pemasaran yang diperoleh agar kita bisa menentukan strategi pengembangan usaha untuk UD. Wijaya 99. 3) Aspek manajemen yang akan diteliti di UD. Wijaya 99 adalah menjelaskan tujuan yang ingin dicapai dengan menambah produksi untuk kedepannya, ketepatan pengiriman bahan baku, mengatur ketersediaan bahan baku (ikan, garam) dan mengetahui perkembangannya. 4) Aspek finansial penelitian ini untuk mengetahui aspek finansial yang akan dilakukan dalam jangka pendek dan jangka panjang, menggunakan data deskriptif kuantitatif. Diperoleh hasil dari finansial jangka pendek selama satu tahun dan sepuluh tahun pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 diperoleh keuntungan sebesar Rp 1.849.361.250, R/C 1,28, Rentabilitas 28%, Total BEP Sales yang di dapat sebesar Rp 618.804.729 dan Total BEP Unit sebesar 8603,04 kg. Untuk analisis finansial jangka panjang diperoleh NPV sebesar Rp 3.338.179.674, Net B/C 26,24, IRR 303%, dan PP 0,33. 5) Aspek hukum yang diteliti meliputi sanksi hukum apa yang akan didapatkan apabila pekerja melanggar peraturan yang sudah ditetapkan. 6) Aspek lingkungan yang diteliti meliputi bagaimana pengaruh lingkungan sekitar dengan adanya UD. Wijaya 99. 6) Aspek Sosial yang diteliti meliputi bagaimana kehidupan sosial dalam lingkungan kerja.

Hasil analisis SWOT yang didapat pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 terletak pada kuadrat 1 (strategi agresif) yang artinya kekuatan dan peluang lebih dominan. Untuk strategi SO (*strenghts opportunity*), adalah memperluas daerah pemasaran kebutuhan ikan asin dan menjalin komunikasi yang baik antara produsen dan konsumen.

Perencanaan bisnis pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 pada aspek pemasaran lebih meluas daerah pemasaran karena penambahan produksi, pada aspek manajemen lebih ditingkatkan lagi terutama pada administrasi yang lebih baik pada aspek finansil ada penambahan kolam perendaman alumunium sebanyak 10, ember sebanyak 10 dan penambahan waktu kerja untuk meningkatkan produksi selama 10 tahun kedepan.

Kesimpulan dari Studi Kelayakan Bisnis adalah 1) Aspek teknis usaha pengeringan masih sederhana, Aspek pemasaran usaha sudah baik, Aspek manajemen memiliki sistem yang sederhana tidak ada yang spesifik, Aspek finansil dibagi menjadi jangka pendek dan jangka panjang. 2) Hasil analisis SWOT terletak pada kuadran 1 yang berarti usaha layak dijalankan. 3) perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan lebih meningkatkan kualitas pada masing – masing aspek.

Saran yang dapat disampaikan dalam pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 yang diberikan selaku peneliti adalah 1).Pemilik usaha pengeringan ikan harus meningkatkan kemampuan dan skill dengan belajar menggunakan teknologi yang modern dan menerapkan pada usahanya. 2).Pemerintah harus mengawasi dan memperhatikan kondisi usaha pengeringan ikan untuk melihat apakah ada potensi yang layak untuk dikembangkan dan memajukan daerah tersebut. 3).Masyarakat harus bisa memanfaatkan peluang yang ada pada daerah tersebut agar bisa mendirikan usaha yang berpotensi tinggi untuk meningkatkan pendapatan. 4).Peneliti harus memahami informasi data yang ingiin disajikan dan dampaknya untuk kedepannya agar informasi yang disampaikan bermanfaat untuk kedepannya.



PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam laporan skripsi yang saya tulis tentang “ Strategi Pengembangan Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99, Jalan Semarang Desa Boncong Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur” adalah 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 atau (plagiasi), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut, sesuai hukum yang berlaku di Indonesia.

Malang, Juli 2016

Mahasiswa,

Nina Carolina



UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih atas terselesaikannya laporan skripsi ini kepada :

1. Allah SWT.
2. Mama Papa serta adik – adik saya, Lidya dan Dhika, yang selalu memberikan semangat, doa, dan masukan selama saya melaksanakan skripsi.
3. UD. Wijaya 99 tempat saya PKM dan Skripsi
4. Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS dan Bapak Moch. Fattah, S.Pi, M.Si selaku pembimbing akademik yang telah banyak memberikan masukan, arahan serta ilmu selama pelaksanaan dan penyusunan laporan.
5. Sahabat-sahabat yang saya cintai Junita, Chessil, Hida, Winda, Della, Lia, Enggar, Lala, Tiwi, Fajar, Mario, Ririn yang telah memberikan motivasi, dukungan dan doa selama ini serta teman-teman AP 2012 yang saya sayangi.
6. Keluarga besar Fisheries Choir dan Anda – Anda Lagi Grup yang tidak pernah berhenti memberi semangat dan doa : Renardhi, Ilham, Azka, Oka, Aga, Juki, Jeppy, Mas Indra, Ribka, Madu, Faliq, Khanza, Syahnaz, Garnet, Aris, Abdan, Dico, Mas Aan dan semua anggota Fishcho yang tidak bisa disebutkan satu per satu.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur atas kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayahnya penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99, Jalan Semarang Desa Boncong Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur”**. Adapun pokok bahasan dalam laporan ini meliputi aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansial usaha, aspek hukum, aspek lingkungan, aspek sosial dan strategi pengembangan usaha pada UD. Wijaya 99.

Laporan skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya, Malang. Sangat disadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar laporan ini dapat bermanfaat.

Malang, 27 Juli 2016

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
RINGKASAN	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	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	4
1.4 Kegunaan	5
2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Klasifikasi Ikan Asin dan Morfologi	12
2.3 Aspek – Aspek Studi Kelayakan Bisnis	16
2.3.1 Aspek Teknis	16
2.3.2 Aspek Pemasaran	19
2.3.3 Aspek Manajemen	21
2.3.4 Aspek Finansial	23
2.4 Analisis SWOT	31
2.5 Perencanaan Strategi	31
2.6 Kerangka Berfikir	33
3. METODE PENELITIAN	35
3.1 Tempat Penelitian	35
3.2 Jenis Metode Penelitian	35

3.3	Sumber Data.....	36
3.3.1	Data Primer	36
3.3.2	Data Sekunder.....	36
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.5	Analisis Data	39
4.	KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	53
4.1	Keadaan Lokasi Penelitian	53
4.2	Keadaan Penduduk Desa Boncong	53
4.2.1	Keadaan Penduduk Berdasarkan Usia.....	53
4.2.2	Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	54
4.2.3	Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	54
4.3	Keadaan Umum Perikanan.....	55
4.4	Karakteristik Responden	57
4.4.1	Gambaran Umum.....	57
4.4.2	Sejarah dan Perkembangan Usaha	57
5.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	58
5.1	Aspek Teknis Usaha Pengeringan Ikan.....	58
5.1.1	Sarana Usaha Pengeringan Ikan.....	58
5.1.2	Prasarana Usaha Pengeringan Ikan	61
5.1.3	Proses Produksi.....	62
5.2	Aspek Pemasaran Usaha Pengeringan Ikan.....	65
5.2.1	Permintaan dan Penawaran	66
5.2.2	Penetapan Harga	67
5.2.3	Saluran Pemasaran	67
5.2.4	Margin Pemasaran.....	68
5.3	Aspek Manajemen Usaha Pengeringan Ikan	69
5.3.1	Perencanaan (<i>Planning</i>).....	69
5.3.2	Pengorganisasian (<i>Organizing</i>).....	69
5.3.3	Pergerakan (<i>Actuating</i>).....	72
5.3.4	Pengawasan (<i>Controlling</i>).....	73
5.4	Aspek Finansial Pengeringan Ikan	73
5.4.1	Analisis Finansial Jangka Pendek (Operasional)	74
5.4.2	Analisis Finansial Jangka Panjang Usaha Pengeringan Ikan	77

5.5	Analisis SWOT Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99.....	82
5.5.1	Faktor Internal.....	83
5.5.2	Faktor Eksternal.....	86
5.5.3	Analisis Diagram SWOT.....	89
5.5.4	Analisis Matrik SWOT.....	91
5.6	Perencanaan Strategi Kelayakan Bisnis	93
5.6.1	Aspek Pemasaran.....	93
5.6.2	Aspek Manajemen.....	94
5.6.3	Aspek Finansil Jangka Pendek.....	95
5.6.4	Analisis Finansil Jangka Panjang	98
6.	KESIMPULAN DAN SARAN.....	102
6.1	Kesimpulan.....	102
6.2	Saran.....	103
	DAFTAR PUSTAKA.....	105

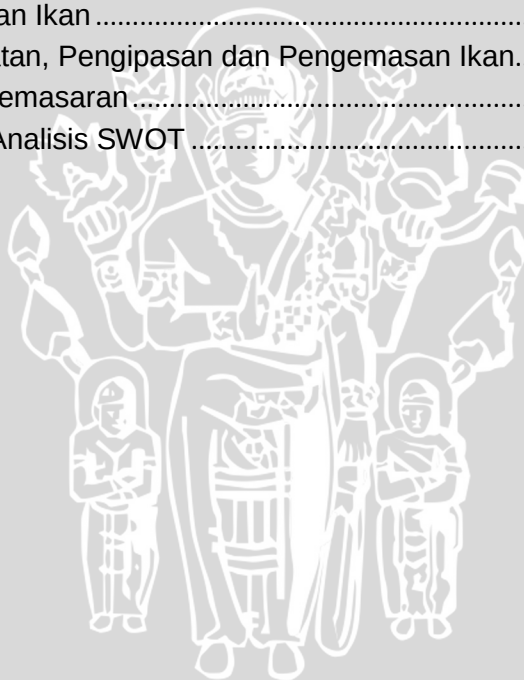


DAFTAR TABEL

Tabel 1. Matrik Penelitian Terdahulu	10
Tabel 2. Kegiatan Aspek Teknis	40
Tabel 3. Kegiatan Aspek Pemasaran.....	40
Tabel 4. Kegiatan Aspek Manajemen	41
Tabel 5. Kegiatan Aspek Hukum	45
Tabel 6. Kegiatan Aspek Lingkungan	45
Tabel 7. Kegiatan Aspek Sosial	46
Tabel 8. Matriks SWOT	47
Tabel 9. Skoring Faktor Internal dan Faktor Eksternal.....	50
Tabel 10. Jumlah Penduduk Desa Boncong.....	53
Tabel 11. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	54
Tabel 12. Data penduduk berdasarkan mata pencaharian	54
Tabel 13. Keadaan Umum Perikanan.....	55
Tabel 14. Produksi Ikan Laut Menurut Jenisnya di Kabupaten Tuban	56
Tabel 15. Alat Pengeringan Ikan	59
Tabel 16. Aspek Pemasaran Usaha Pengeringan Ikan	66
Tabel 17. Margin Pemasaran	68
Tabel 18. Asumsi biaya naik 5% dan Benefit turun 4,44%	80
Tabel 19. Asumsi biaya naik 5% dan Benefit turun 5%	80
Tabel 20. Asumsi Biaya naik 10%	81
Tabel 21. Asumsi Benefit turun 10%	81
Tabel 22. Analisis SWOT Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99.....	82
Tabel 23. Matriks IFAS	86
Tabel 24. Matriks EFAS	88
Tabel 25. Analisis Matriks SWOT	92
Tabel 26. Asumsi biaya naik 10% dan benefit turun 46,69%.....	99
Tabel 27. Asumsi biaya naik 72% dan benefit turun 10%	100
Tabel 28. Asumsi biaya naik 60%.....	100
Tabel 29. Asumsi Benefit Turun 35%.....	101

DAFTAR GAMBAR

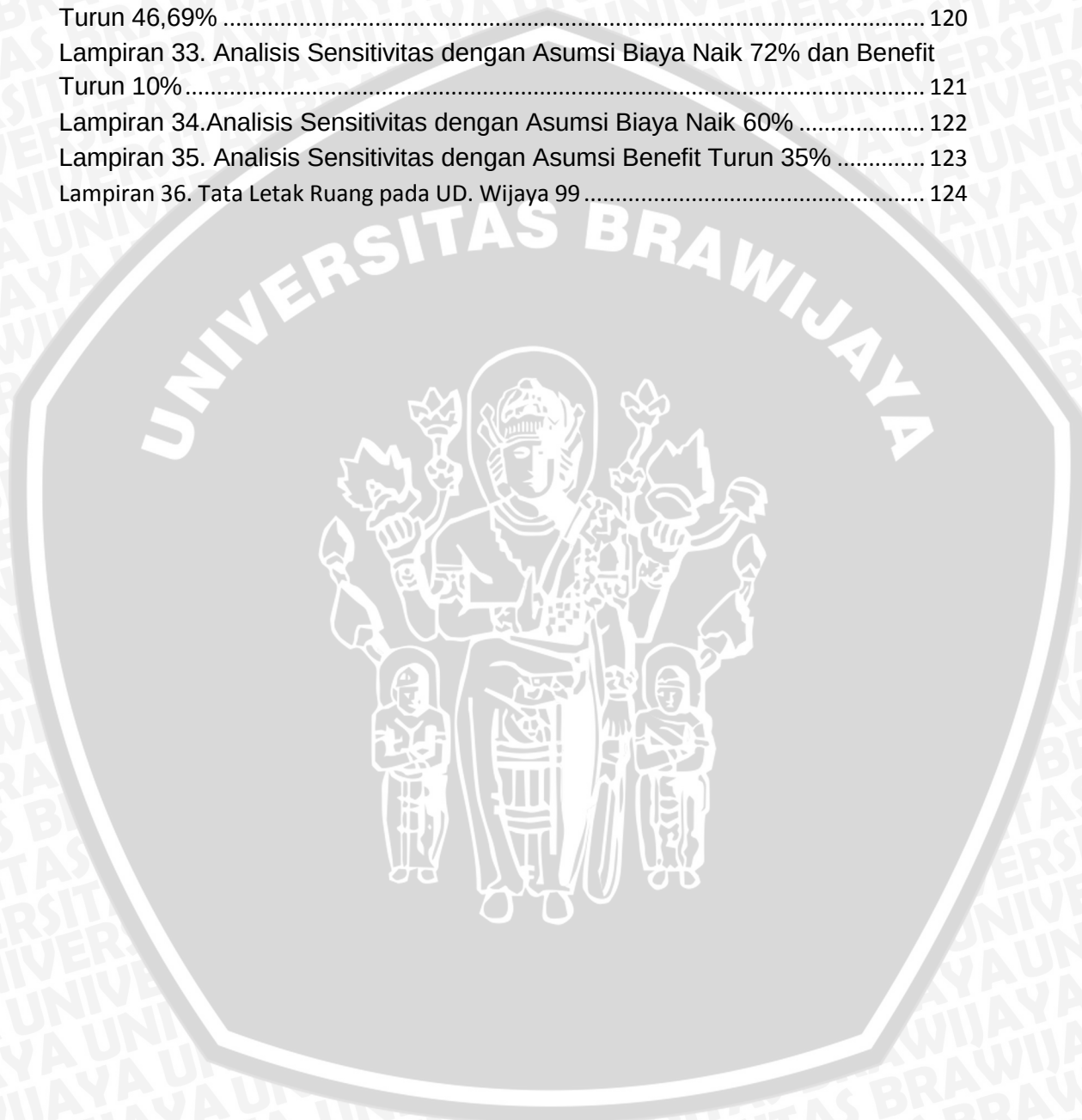
Gambar 1. Arius thalassinus	12
Gambar 2. Ikan Kembung.....	13
Gambar 3. Ikan Tamban	14
Gambar 4. Ikan Buntal.....	15
Gambar 5. Ikan Tetet.....	16
Gambar 6. Diagram Analisis SWOT.....	31
Gambar 7. Kerangka Berfikir Usaha Pengeringan Ikan.....	33
Gambar 8. Diagram Analisis SWOT.....	51
Gambar 9. Kolam penggaraman	59
Gambar 10. Persiapan Kolam.....	63
Gambar 11. Penggaraman dan Perendaman Ikan.....	63
Gambar 12. Pengangkaatan dan Pencucian Ikan	64
Gambar 13. Penjemuran Ikan.....	64
Gambar 14. Pengangkutan, Pengipasan dan Pengemasan Ikan.....	65
Gambar 15. Saluran Pemasaran.....	68
Gambar 16. Diagram Analisis SWOT	90



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Peta Lokasi Penelitian.....	106
Lampiran 2. Modal Tetap usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	107
Lampiran 3. Modal Lancar Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	107
Lampiran 4. Modal Kerja Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	108
Lampiran 5. Blaya Tetap Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	108
Lampiran 6. Biaya Tidak Tetap Usaha Pengeringan Ikan UD. Wijaya 99	109
Lampiran 7. Biaya Produksi Usaha Pengeringan Ikan per Tahun	109
Lampiran 8. Penerimaan Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	109
Lampiran 9. <i>Revenue Cost Ratio</i> (R/C Ratio) Usaha Pengeringan Ikan.....	110
Lampiran 10. Keuntungan Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99.....	110
Lampiran 11. Rentabilitas Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	110
Lampiran 12. Break Event Point (BEP) Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	111
Lampiran 13. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	106
Lampiran 14. Analisis Jangka Panjang Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99 dalam keadaan normal.....	107
Lampiran 15. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 5% dan Benefit 44,4%	108
Lampiran 16. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 5% dan Benefit Turun 5%	109
Lampiran 17. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 10%	110
Lampiran 18. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Benefit Turun 10%	111
Lampiran 19. Modal Tetap Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	112
Lampiran 20. Modal Lancar Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	112
Lampiran 21. Modal Kerja Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	113
Lampiran 22. Biaya Tetap Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	114
Lampiran 23. Biaya Tidak Tetap Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	114
Lampiran 24. Biaya Produksi Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya.....	115
Lampiran 25. Penerimaan Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	115
Lampiran 26. <i>Revenue Cost Ratio</i> (R/C Ratio) Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	116
Lampiran 27. Keuntungan Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99.....	116
Lampiran 28. Rentabilitas Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99	116

Lampiran 29. Break Event Point (BEP) Usaha Pengeringan Ikan	116
Lampiran 30. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99.....	118
Lampiran 31. Analisis Jangka Panjang Perencanaan Bisnis Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99 dalam Keadaan Normal	119
Lampiran 32. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 10% dan Benefit Turun 46,69%	120
Lampiran 33. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 72% dan Benefit Turun 10%.....	121
Lampiran 34. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 60%	122
Lampiran 35. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Benefit Turun 35%	123
Lampiran 36. Tata Letak Ruang pada UD. Wijaya 99	124



1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang semakin maju membuat semakin banyak pengolahan makanan yang diciptakan untuk memperlambat proses pembusukan pada bahan baku makanan. Salah satu contohnya bisa kita lihat pada bidang perikanan, ada bermacam – macam pengawetan ikan, antara lain dengan cara : penggaraman, pengeringan, pemindangan, peresapan, peragian dan pendinginan ikan (Margono, 2000).

Hasil perikanan di Indonesia masih dihadapkan pada kesulitan berkembangnya produk perikanan dikarenakan ikan merupakan produk mudah rusak dan mudah membusuksehingga perlu dilakukan pengawetan. Prinsip pengawetan adalah untuk mempertahankan ikan selamamungkin dengan menghambat atau menghentikan aktivitas mikroorganisme pembusuk. Pengawetanikan akan menyebabkan berubahnya sifat-sifat ikan segar, baik bau, rasa, bentuk, maupun teksturdagingnya. Pengawetan ikan dapat dilakukan dua cara yaitu pengawetan ikan secara tradionalmaupun modern (Rahardi, 2001).Selain itu kita juga bisa lihat dari sisi lainnya adalah untuk menaikkan harga ikan itu sendiri, karena harga ikan yang masih segar dan sudah diolah biasanya jauh berbeda.

Salah satu pengawetan ikan secara tradional adalah dengan pengeringan ikan asin. Pengeringan ikan asin adalah proses pengawetan yang sudah banyak diterapkan di banyak negara, termasuk Indonesia. Proses pengeringan ikan asin adalah terjadinya proses penetrasi garam kedalam tubuh ikan dan keluarnya cairan dari perbedaan konsentrasi. Proses pengolahan ikan asin dengan cara tradisional mengandalkan pengeringan dengan sinar matahari yang sangat

tergantung pada kondisi cuaca. Selama proses penggaraman berlangsung terjadi penentrasi garam kedalam tubuh ikan karena adanya perbedaan konsentrasi. Cairan tersebut dengan cepat akan melarutkan kristal garam atau pengenceran larutan garam. Bersamaan dengan keluarnya cairan dari tubuh ikan, partikel garam masuk kedalam tubuh ikan. Ikan yang diolah dengan proses penggaraman ini dinamakan ikan asin (Afrianto dan Liviawaty, 1994).

Daerah Tuban proses pengolahan ikan kering dilakukan secara tradisional dan turun-temurun dengan menerapkan kearifan lokal yang ada. Sentra industri ikan kering di Kabupaten Tuban, salah satunya berada di Desa Boncong Kecamatan Bancar dengan kapasitas produksi ikan kering sebesar 9.617,10 ton per tahun (DKP Kabupaten Tuban, 2014). Hal tersebut didukung oleh letak geografis Desa Boncong yang dekat dengan pesisir pantai dan pusat pendaratan ikan (PPI), sehingga memudahkan ketersediaan bahan baku dalam usaha pengolahan pengeringan ikan.

Sejauh ini, pembangunan perikanan yang dilakukan telah menunjukkan hasil yang nyata dan positif terhadap pembangunan nasional. Hal ini terlihat dari sumbangan Produk Domestik Bruto (PDB) sektor perikanan terhadap PDB Nasional yang terus meningkat. Kontribusi sektor perikanan dan kelautan terhadap PDB Nasional mencapai sekitar 12,4%. Bahkan industri perikanan menyerap lebih dari 16 juta tenaga kerja secara langsung. (Dahuri, 2004).

Pemerintah Indonesia menetapkan ikan asin sebagai salah satu dari sembilan bahan pokok masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa ikan asin menempati semua kelas di kalangan masyarakat karena daya tarik ikan asin ini terletak pada cita rasa, aroma dan teksturnya yang khas (Astawan, 1997).

Melihat tingginya minat masyarakat terhadap ikan asin menjadi salah satu faktor saya untuk membahas strategi pengembangan usaha pengeringan ikan.

Salah satu proses pengeringan ikan berada di UD. Wijaya 99 maka peneliti memilih untuk membahas tentang proses pengeringan ikan pada UD. Wijaya 99 karena UD. Wijaya 99 merupakan salah satu perusahaan dibidang perikanan yang tempat usahanya sudah baik namun masih kurang berkembang. UD. Wijaya 99 hanya berdiri di Desa Boncong, Kabupaten Tuban. UD. Wijaya 99 memproduksi berbagai macam pengeringan ikan, yang kemudian akan di pasarkan ke beberapa daerah di dalam negeri. Dalam skala nasional, ikan asin merupakan salah satu produk perikanan yang mempunyai kedudukan penting, hal ini dapat dilihat bahwa hampir 65% produk perikanan masih diolah dan diawetkan dengan cara penggaraman. Beraneka ragamnya produk ikan asin akan memudahkan konsumen dalam memilih ikan asin jenis apa yang akan mereka konsumsi (Afrianto dan Liviawaty, 1989).

Berdasarkan informasi yang didapat, maka diperlukan penelitian tentang strategi pengembangan usaha pengeringan ikan dalam kaitannya untuk meningkatkan kualitas dari pengeringan ikan itu sendiri dan pendapatan masyarakat terutama di Desa Boncong Kecamatan Bancar selain itu usaha pengeringan ikan ini juga bertujuan untuk memenuhi permintaan ikan kering nasional maupun internasional. Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui lebih dalam tentang aspek yang ada dalam lokasi penelitian seperti aspek teknis, aspek pemasaran, aspek management dan aspek finansili untuk menentukan strategi pengembangan usaha seperti apa yang cocok untuk UD. Wijaya 99 agar keuntungan yang didapatkan dapat meningkat sesuai dengan strategi yang akan direncanakan.

1.2 Rumusan Masalah

Strategi pengembangan usaha memiliki aspek – aspek pendukung dalam suatu usaha, meliputi aspek teknis, aspek pemasaran, aspek management, aspek finansili, aspek hukum, aspek lingkungan dan aspek sosial. Serta membuat rencana pengembangan bisnis untuk mengetahui apakah usaha ini layak untuk dikembangkan atau tidak.

Berdasarkan latar belakang penelitian ini perlu dilakukan pemilihan strategi pengembangan usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 di Desa Boncong Kecamatan Bancar, Jawa Timur. Usaha pengeringan ikan ini bisa dibilang masih menguntungkan karena tingginya permintaan ikan asin, namun untuk dikembangkan kita harus menyelesaikan beberapapermasalahan dintaranya :

1. Bagaimana studi kelayakan bisnis dilihat dari aspek teknis, aspek ekonomi meliputi pemasaran dan finansil jangka panjang dan jangka pendek, aspek yuridis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek lingkungan dan aspek sosial di UD. Wijaya 99 di Desa Boncong Kecamatan Bancar, Jawa Timur ?
2. Bagaimana strategi pengembangan dengan analisis SWOT pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 di Desa Boncong Kecamatan Bancar, Jawa Timur ?
3. Bagaimana analisis perencanaan strategis kelayakan bisnis usaha ?

1.3 Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Menganalisis studi kelayakan bisnis dilihat dari aspek teknis, aspek ekonomi meliputi pemasaran dan finansil jangka panjang dan jangka pendek, aspek

yuridis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek lingkungan dan aspek sosial di UD. Wijaya 99 di Desa Boncong Kecamatan Bancar, Jawa Timur.

2. Menganalisis strategi pengembangan dengan analisis SWOT pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 di Desa Boncong Kecamatan Bancar, Jawa Timur.
3. Menganalisis perencanaan strategis kelayakan bisnis usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 di Desa Boncong Kecamatan Bancar, Jawa Timur.

1.4 Kegunaan

Dari penelitian ini diharapkan memberikan manfaat kepada :

1. Pelaku Usaha

Sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan tindakan pengembangan usaha yang telah ada untuk dikembangkan kedepannya untuk pelaku pengawetan ikan khususnya pengeringan ikan.

2. Akademisi atau Peneliti

Mendapatkan pengetahuan dan wawasan serta informasi tentang strategi pengembangan usaha khususnya pengeringan ikan dan penelitian lebih lanjut.

3. Masyarakat

Sebagai pengetahuan atau cara untuk memulai suatu usaha perikanan khususnya usaha pengeringan dan penggaraman ikan.

4. Pemerintah

Sebagai rujukan dalam membuat sebuah kebijakan dan aturan untuk pelaku pengawetan ikan yang ada di daerah maupun daerah lainnya yang memiliki potensi, khususnya pada pengeringan ikan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian Hendrik (2010), mengkaji dan menganalisis mengenai permasalahan analisis usaha pengolahan ikan asin di Kecamatan Pandan Kabupaten Tapanuli Tengah Sumatera Utara. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengolahan ikan asin serta permasalahannya di Kecamatan Pandan Kabupaten Tapanuli Tengah. Berdasarkan hasil penelitian didapatkan ikan asin yang diolah rata-rata untuk setiap kalipengolahan sebanyak 600 kg dalam sebulan sebanyak 6 kali. Pendapatan bersih setiap kali pengolahan sebesar Rp 710.900. Berdasarkan berbagai kriteria kelayakan dapat dikatakan usaha pengolahan ikan asin layak dikembangkan. Permasalahan yang dihadapi oleh pengolah ikan asin adalah semakin berkurangnya bahan baku dan rendahnya kualitas ikan yang diolah terutama ditinjau dari segi kemasan. Sebagaimana diketahui ikan merupakan produk yang sangat mudah mengalami pembusukan. Selama proses penggaraman berlangsung terjadi penetrasi garam kedalam tubuh ikan dan keluarnya cairan dari tubuh ikan karena adanya perbedaan konsentrasi. Cairan tersebut dengan cepat akan melarutkan kristal garam atau pengenceran larutan garam. Bersamaan dengan keluarnya cairan dari tubuh ikan, partikel garam pun masuk kedalam tubuh ikan. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei 2010 di Kecamatan Pandan Kabupaten Tapanuli Tengah Propinsi Sumatera Utara. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey melalui pengamatan langsung lapangan. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan dari responden dengan menggunakan kuisioner yang telah terpol, sedangkan data sekunder dari instansi-instansi yang terkait dengan penelitian. Untuk mengetahui hasil pengolahan sarana produksi dianalisis secara deskriptif,

sedangkan untuk perhitungan kelayakan usaha dilakukan analisis finansial dengan menggunakan kriteria BCR, FRR, dan PPC. Pendapatan bersih satu tahun sebesar Rp 42.654.000,-. nilai BCR untuk usaha ini lebih besar dari satu jadi layak untuk dikembangkan. Begitu juga dengan nilai FRR jauh di atas suku bunga yang berlaku sehingga layak untuk dikembangkan. Nilai PPC sebesar 0,572 artinya tingkat pengembalian modal kurang dari 6 bulan. Dari hasil analisa kelayakan usaha pengolahan ikan asin dapat disimpulkan usaha ini masih layak untuk dilanjutkan dan dikembangkan.

Menurut Hj. Teti Resmiati, Ir. Skalalis Diana, M.Si, Sei Astuty, M.Sc. (2003) tentang Pengasinan Ikan Teri (*Stolephorus* spp.) dan Kelayakan Usahanya di Desa Karanghantu Serang. Lokasi Penelitian tepatnya berada di kampung Bugis, dinamakan demikian karena perkampungan ini di dominasi oleh masyarakat suku Bugis. Berdasarkan wawancara, pertamakali orang Bugis masuk ke wilayah ini adalah sekitar tahun 1981. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui cara/proses pengasinan yang dilakukan juga kelayakan usahanya. Metode yang digunakan adalah survey dengan teknik wawancara tidak terstruktur. Selain itu, juga dilakukan observasi. Selain itu, juga dilakukan observasi lapang. Dari hasil penelitian diketahui bahwa pengasinan ikan teri yang dilakukan masih bersifat tradisional dengan cara pengasinan yang dilakukan berturut-turut adalah: pemilahan – pembersihan - penggaraman (perbandingan ikan teri : garam = 10 : 3) - penjemuran. Secara ekonomi, pengasinan ikan teri layak diusahakan, dilihat dari nilai B/C rasio (Cost Benefit Ratio) sebesar 1,057 dan nilai ROI (Return of Investment) diketahui keuntungannya Rp.33,00 dari modal Rp. 100,00.

Menurut Ika Jurniasih (2014) dalam penelitian yang berjudul Analisis Usaha Pengolahan Tradisional Ikan Kering di Desa Jangkar Kabupaten Situbondo. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis nilai

profitabilitas usaha pengolahan ikan kering. Analisis profitabilitas usaha dilakukan untuk mengukur seberapa efektif/efisien suatu usaha akan menghasilkan laba dengan menggunakan sumber daya (resources) yang ada. Penelitian dilaksanakan pada bulan Oktober hingga Desember 2013, dengan lokasi penelitian di Desa Jangkar, Kabupaten Situbondo. Tahapan penelitian dilakukan melalui wawancara langsung (depth interview) terhadap key person (pengolah), menggunakan kuesioner semi-terstruktur yang dilanjutkan dengan kajian kelayakan finansial usaha pengeringan. Metode analisis untuk Uji profitabilitas usaha ikan kering dilakukan dengan perhitungan nilai keuntungan, rasio R/C, dan nilai ROI. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha yang digunakan oleh usaha pengolahan ikan kering ialah sebesar Rp.132.600.000,-/tahun dengan penerimaan sebesar Rp.144.000.000,-/tahun dan keuntungan yang didapat sebesar Rp.11.400.000,-/tahun. Hasil perhitungan rasio R/C sebesar 1.08 menunjukkan bahwa usaha pengolahan ikan kering tersebut menguntungkan untuk terus dikembangkan. Sedangkan untuk nilai ROI sebesar 8.59%/tahun menunjukkan bahwa usaha pengolahan ikan kering kurang efisien dalam pengembalian modal investasi. Kondisi tersebut disebabkan keuntungan yang diperoleh semakin menurun karena semakin besarnya biaya produksi sedangkan harga penjualan relatif tetap. Untuk pengembangan dimasa yang akan datang diharapkan para pengolah memperoleh bimbingan dari instansi terkait agar pengolahan ikan kering lebih memperhatikan kualitas pengolahan, lebih higienis serta pengemasan yang lebih menarik, untuk meningkatkan nilai jual ikan kering dan pada akhirnya dapat lebih meningkatkan pendapatan pengolah.

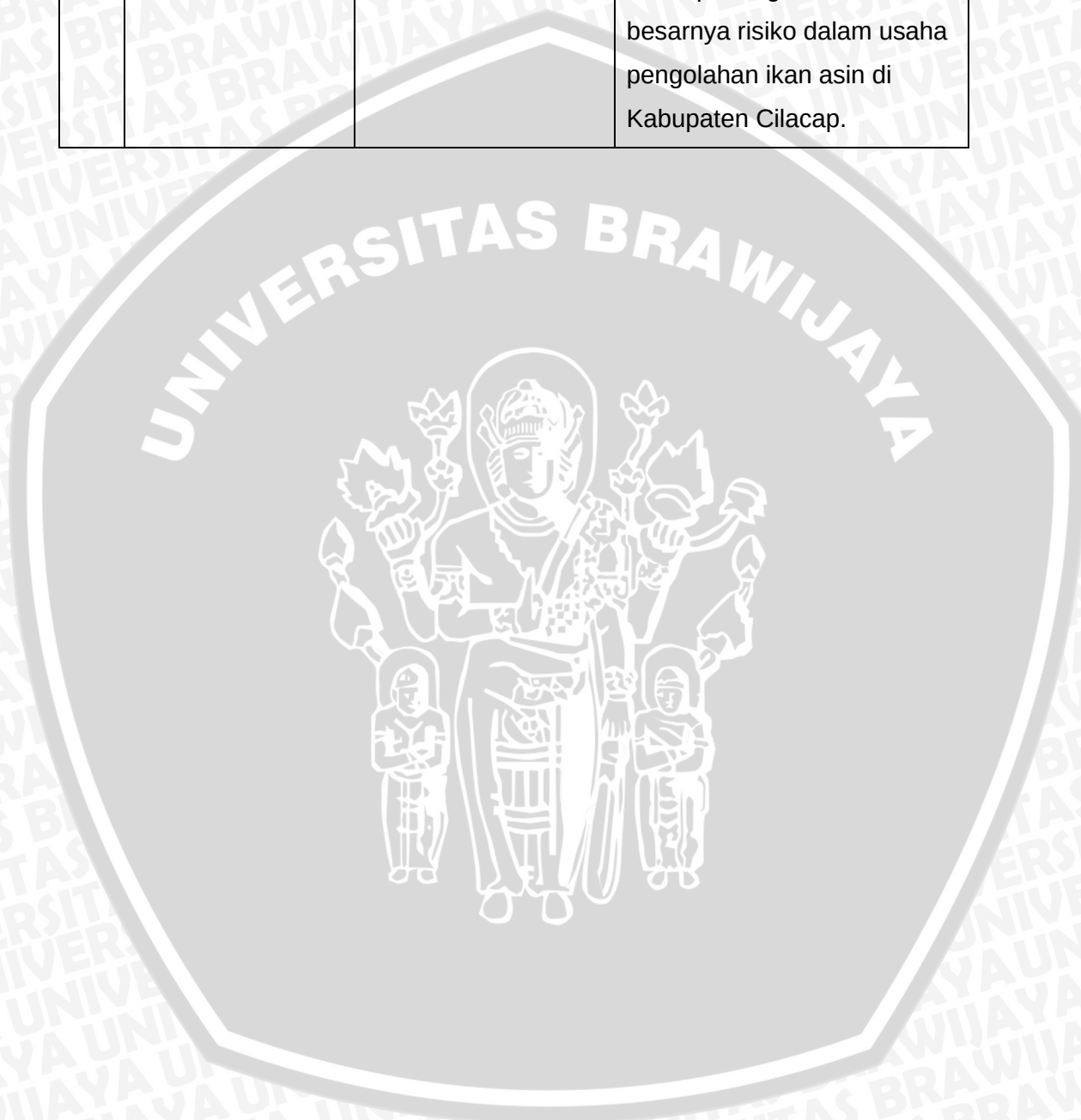
Menurut Kiki Mega Sari (2011), dalam penelitian yang berjudul Analisis Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kabupaten Cilacap bertujuan untuk menganalisis besarnya biaya, penerimaan, dan keuntungan dalam usaha pengolahan ikan

asin di Kabupaten Cilacap. Menganalisis besarnya efisiensi usaha pengolahan ikan asin di Kabupaten Cilacap. Menganalisis besarnya risiko dalam usaha pengolahan ikan asin di Kabupaten Cilacap. Metode dasar penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Cilacap. Pengambilan lokasi kecamatan dan kelurahan/desa sampel dilakukan secara purposive sampling yaitu Kecamatan Cilacap Selatan dan empat kelurahan/desa yaitu Kelurahan Cilacap, Kelurahan Sidakaya, Kelurahan Tambakreja dan Kelurahan Tegalkamulyan, dengan alasan daerah tersebut merupakan sentra usaha pengolahan ikan asin di Kabupaten Cilacap. Pengambilan sampel responden dilakukan secara proporsional sebanyak 30 orang. Jenis dan sumber data yang digunakan terdiri atas data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan pencatatan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya total rata-rata usaha pengolahan ikan asin di Kabupaten Cilacap adalah sebesar Rp19.438.078,20 per bulan. Penerimaan rata-rata yang diperoleh sebesar Rp33.216.666,67 per bulan sehingga keuntungan rata-rata yang diperoleh produsen ikan asin sebesar Rp13.778.588,47 per bulan. Usaha pengolahan ikan asin di Kabupaten Cilacap yang dijalankan selama ini sudah efisien yang ditunjukkan dengan R/C ratio lebih dari satu yaitu sebesar 1,71, yang berarti setiap Rp 1,00 biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha pengolahan ikan asin memberikan penerimaan sebesar 1,71 kali dari biaya yang telah dikeluarkan. Besarnya nilai koefisien variasi (CV) usaha pengolahan ikan asin di Kabupaten Cilacap sebesar 0,75 dengan nilai batas bawah keuntungan (L) sebesar minus Rp6.856.843,41. Hal ini berarti bahwa produsen ikan asin memiliki peluang kerugian dengan jumlah kerugian yang harus ditanggung produsen sebesar minus Rp6.856.843,41.

Tabel 1. Matrik Penelitian Terdahulu

No.	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Isi Penelitian
1.	Hendrik. 2010	Mengkaji dan Menganalisis Mengenai Permasalahan Analisis Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kecamatan Pandan Kabupaten Tapanuli Tengah Sumatera Utara.	Penelitian ini mengetahui pengolahan ikan asin serta permasalahannya di Kecamatan Pandan Kabupaten Tapanuli Tengah.
2.	Hj. Teti Resmiati, Ir. Skalalis Diana, Msi. , Sei Astuty, MSc. (2003)	Pengasinan Ikan Teri (<i>Stolephorus spp.</i>) dan Kelayakan Usahanya di Desa Karanghantu Serang	Penelitian ini mengetahui cara/proses pengasinan yang dilakukan juga kelayakan usahanya. Metode yang digunakan adalah survey dengan teknik wawancara tidak terstruktur.
3.	Ika Jurniasih. 2014	Analisis Usaha Pengolahan Tradisional Ikan Kering di Desa Jangkar Kabupaten Situbondo	Penelitian ini mengetahui dan menganalisis nilai profitabilitas usaha pengolahan ikan kering. Analisis profitabilitas usaha dilakukan agar mengetahui seberapa efektif/efisien suatu usaha akan menghasilkan laba dengan menggunakan sumber daya (resources) yang ada.
4.	Kiki Mega Sari. 2011	Analisis Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kabupaten Cilacap	Penelitian ini menganalisis besarnya biaya, penerimaan, dan keuntungan dalam usaha pengolahan ikan asin

		di Kabupaten Cilacap. Menganalisis besarnya efisiensi usaha pengolahan ikan asin di Kabupaten Cilacap. Menganalisis besarnya risiko dalam usaha pengolahan ikan asin di Kabupaten Cilacap.
--	--	---



2.2 Klasifikasi Berbagai Bahan Baku Utama dan Morfologi

Berikut adalah klasifikasi ikan asin yang di bahas dalam pengeringan ikan di UD. Wijaya 99

1. Klasifikasi dan Identifikasi Ikan Jambal (*Arius thalassinus*)

Menurut Saanin (1984), klasifikasi ikan manyung jenis *Arius thalassinus* adalah sebagai berikut:

Phylum : Chordata

Ordo : Ostariophysi

Famili : Ariida

Genus : *Arius*

Spesies : *Arius thalassinus*



Gambar 1. *Arius thalassinus*

(sumber: www.googleimage.com)

Ciri-ciri morfologi ikan manyung adalah bentuk kepala depresa dan badan kompres, tubuhnya tidak bersisik, sirip punggung berjari-jari keras dan tajam, mulut tidak dapat disembulkan, mempunyai empat pasang sungut, sirip ekor bercagak, dan memiliki sirip tambahan (adifose fin) yang terletak di belakang sirip dorsal.

2. Klasifikasi Ikan Kembung

Menurut Saanin (1984) dalam Huda (2012) klasifikasi ikan kembung adalah sebagai berikut :

Kingdom : Animalia

Filum : Chordata

Sub filum : Vertebrata

Kelas : Pisces

Subkelas : Teleostei
Ordo : Percomorpy
Sub ordo : Scombridea
Famili : Scombridae
Genus : Rastrelliger
Spesies : Rastrelliger kanagurta



Gambar 2. Ikan Kembung

(sumber: www.googleimage.com)

Ikan kembung yang digunakan dalam penelitian ini memiliki panjang 23 cm dan lebar 2,5 cm dengan berat 100 gram. Menurut Sjarif (2010), jenis ikan umpan yang dipakai pada rawai tuna harus memenuhi beberapa kriteria, antara lain warna sisiknya yang mengkilat, kondisi tubuhnya segar, punggungnya kuat, panjangnya 15 20 cm, lebar 2,5 – 5 cm, tersedia dalam jumlah banyak, mudah diperoleh, harga terjangkau, dan mempunyai daya tahan cukup lama. Ikan umpan untuk rawai tuna pada umumnya diperdagangkan dalam bentuk produk beku, Setiap ekor ikan umpan beratnya berkisar antara 80 hingga 100 gram.

2. Klasifikasi Ikan Tamban

Morfologi ikan tamban, adapun klasifikasi ikan tamban menurut Saanin (1984) adalah :

Ordo : Malacopterygii

Famili : Clupeidae

Genus : Clupea

Spesies : *Clupea loi*.

Menurut (Kottelat et al,1993)suku ini umumnya berukuran kecil dan merupakan ikan - ikan migran. Beberapa jenis hidup terbatas di sungai-sungai atau muara. Beberapa jenis memilikigigi tetapi kebanyakan memakan plankton. Pada perutnya terdapat geligir yang berawal darikepala sampai kesirip dubur. Sirip dada berpangkal dekat profil perut dan sirip-sirip lainnya tidak berduri. Sirip ekor bercagak kedalam, sirip punggung tunggal gurat sisi sangat pendek atau tidak ada samasekali dan sisik profil perutnya bertaji.



Gambar 3. Ikan Tamban

(sumber: www.googleimage.com)

3. Klasifikasi Ikan Buntal

Morfologi ikan buntal, adapun klasifikasi ikan buntal pisang menurut Saanin (1984) adalah:

Fillum : Chordata

Sub fillum : Vertebrata

Kelas : Pisces

Subkelas : Teleostei
Ordo : Pleognathi (Tetraodontiformes)
Famili : Tetraodontidae
Genus : Tetraodon
Spesies : Tetraodon lunaris



Gambar 4. Ikan Buntal

(sumber: www.googleimage.com)

Ikan buntal memiliki bentuk badan membulat. Mulut kecil dengan moncongnya yang tumpul. Ikan ini memiliki 4 buah gigi seri yaitu 2 buah gigi di rahang atas menyatu dan 2 buah berada di rahang bawah menyatu. Gigi tersebut menyerupai paruh burung kakak tua (Kottelat et al. 1993).

4. Ikan Tetet

Morfologi ikan tetet, adapun klasifikasi ikan tetet menurut Saanin (1984) dalam Cuvier dan Valenciennes adalah:

Fillum : Chordata
Sub fillum : Vertebrata
Kelas : Pisces
Famili : Sciaenidae
Genus : Otolithes
Spesies : Otolithes argenteus



Gambar 5. Ikan Tetet

(sumber: www.googleimage.com)

Ikan Tetet mempunyai sirip punggung dengan 27 -30 jari – jari lemah. Sisik garis rusuk ± 50 . Permulaan sirip dubur di belakang pertengahan bagian sirip dubur dibelakang pertengahan bagian sirip punggung yang berjari – jari lemah. Warna ikan berwarna perak.

2.3 Aspek – Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah penelitian terhadap suatu studi kelayakan yang tidak hanya menentukan untuk layak atau tidaknya suatu usaha itu dibuat namun juga untuk melihat apakah untuk keberlanjutan dari usaha tersebut bisa dinyatakan layak atau tidak (Umar 2005).

Ada beberapa aspek menurut Umar (2005) yang akan diteliti dalam studi kelayakan bisnis ini yaitu aspek pemasaran, aspek teknik, aspek manajemen, aspek finansial, aspek hukum, aspek lingkungan dan aspek sosial.

2.3.1 Aspek Teknis

Aspek teknis memiliki beberapa tujuan yang dibuat agar suatu perusahaan dapat menentukan lokasi usaha seperti pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat, agar *layout* dari proses produksi bisa ditentukan dengan baik sehingga dapat memberikan efisiensi yang sesuai, untuk menentukan teknologi yang tepat untuk suatu usaha tersebut, untuk menentukan metode

yang baik untuk perusahaannya yang sesuai dengan bidang usahanya, untuk menentukan kualitas tenaga kerja apa yang dibutuhkan dimasa sekarang dan masa yang akan datang (Kasmin dan Jakfar, 2007). Berikut adalah cara penggaraman menurut Adawyah (2006).

1. Persiapan

- a. Penyediaan Bahan Baku

1. Pertama – tama ikan disortir berdasarkan jenis, ukuran, dan kesegarannya, untuk menyeragamkan proses penetrasi pada saat penggaraman berlangsung.
 2. Sediakan garam sebanyak 10 – 35% dari berat total ikan, tergantung tingkat keasinan yang diinginkan.

- b. Penyediaan Peralatan

1. Siapkan bak kedap air beserta penutup bak dilengkapi pemberat untuk membantu mempercepat penetrasi garam dan pengeluaran cairan dari dalam tubuh ikan.
 2. Pisau atau golok tajam beserta talenan dan para – para.
 3. Timbangan untuk menimbang ikan dan garam yang akan digunakan.

3. Penanganan atau Penyiangan Ikan

- a. Ikan yang akan diolah, dicuci dari kotoran yang melekat pada tubuh bagian luar (kulit, sisik, maupun sirip), lalu dilakukan penyiangan tergantung besar kecil ikan.

1. Ikan yang berukuran kecil (buntal, tetet) langsung dicuci dan ditiriskan.
 2. Ikan yang berukuran sedang (kembung, belo) insang dan isi perut dibuang.
 3. Ikan yang berukuran besar (jambal/manyung) dilakukan pembelahan dari arah punggung ke arah perut sehingga perut menjadi satu lembar dan bagian – bagian yang masih tebal dapat ditoreh seperti isi perut,

insang, sisa – sisa pembuluh darah serta selaput – selaput yang ada dibuang.

- b. Sesudah disiangi dan dibersihkan, selanjutnya dicuci bersih dan ditiriskan.
4. Penggaraman
 - a. Selesai ditiriskan, ikan dapat langsung digarami sesuai dengan ukurannya.
 - b. Metode penggaraman yang digunakan adalah penggaraman kering.
 1. Ikan dilakukan dengan cara mengaduknya bersama – sama antara ikan dan garam di dalam bak sampai tercampur rata dan dibiarkan hingga saat proses penjemuran.
 2. Ikan besar dan ikan sedang dilakukan dengan cara melumuri ikan dengan garam dan rongga perut diisi dengan garam lalu diatur berlapis – lapis di antara dua lapisan garam atau diaduk dengan garam di bak penggaraman, di atas tumpukan ikan ditutup dengan anyaman bambu yang jarang dan diberi pemberat, ikan direndam dalam bak selama 24 jam atau lebih.
 - c. Setelah penggaraman selesai dan cukup waktunya, ikan diangkat dari bak dan dicuci bersih untuk menghilangkan lendir dan sisa – sisa darah serta sisa – sisa garam, kemudian ikan ditiriskan sebentar.
 - d. Setelah ikan ditiriskan kemudian dijemur di atas kere atau tempat pengeringan yang disediakan disusun dengan bagian kulit menghadap ke atas sesekali jemuran ikan dibalik – balik supaya cepat kering. Apabila panas cukup penjemuran memerlukan waktu lebih kurang dua hari atau lebih.

2.3.2 Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah penghubung dari suatu organisasi dengan pembelinya. Pihak manajemen sangat berpengaruh dalam proses pemasaran karena memegang peran penting dalam merumuskan dan melaksanakan pemasaran. Pemasaran identik dikaitkan dengan menjual sebaliknya dibalik itu pemasaran tidak hanya memikirkan tentang menjual saja namun juga untuk mengemukakan bahwa pemasaran juga proses sosial dan manajerial antara individu dan kelompok untuk memperoleh apa yang diinginkan dan menjadi kebutuhan (Kasmin dan Jakfar, 2003).

Segmentasi pasar (Market Segmentation) artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula. Berikut ini adalah variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar industrial menurut Kotler yang dikutip oleh (Kasmin dan Jakfar, 2003)

a. Permintaan dan penawaran

Di dalam pasar terdapat dua orang yang saling membutuhkan yaitu adalah penjual dan pembeli, dimana terjadi permintaan dan penawaran untuk mendapatkan harga yang sesuai bagi penjual dan pembeli. Permintaan terjadi apabila konsumen mampu untuk membeli barang atau jasa yang diinginkannya, kemampuan konsumen bisa dilihat dari pendapatannya (Kasmin dan Jakfar, 2003). Sedangkan penawaran adalah produsen menawarkan produk dengan berbagai macam harga dan dalam waktu yang telah ditentukan (Kasmin dan Jakfar, 2003).

b. Penetapan harga jual

Dalam menjual produk penetapan harga merupakan hal yang paling membutuhkan perhitungan karena harga merupakan penentu kelayakan

suatu produk atau jasa yang ditawarkan, dalam menentukan harga kita perlu menghitung agar bisa mendapat laba dan meminimalisir kerugian jangan sampai terjadi kesalahan karena bisa berakibat laku atau tidaknya produk tersebut di pasaran (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Menurut Tjiptono (2002), harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang, ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa.

c. Saluran pemasaran

Saluran pemasaran adalah kegiatan untuk menyalurkan barang atau jasa agar tercapainya target pasar dan untuk menjalankan fungsi pemasaran yang berbeda (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Menurut Philip Khotler (1996) mengemukakan bahwa saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi.

d. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah harga yang didapat atau ditentukan konsumen dikurangi harga dari produsen. Dalam menentukan efisiensi sistem pemasaran dapat menggunakan tinggi rendahnya margin pemasaran, namun semua tergantung dari pemasaran yang berjalan. Apabila margin semakin besar maka sistem margin tersebut dikatakan tidak efisien (Hanafie, 2010).

Rumus margin pemasaran ialah :

$$Mp = Pr - Pf$$

Dimana :

Mp : Margin pemasaran (Rp/ekor)

Pr : Harga di tingkat konsumen (Rp/ekor)

Pf : Harga yang diterima produsen (Rp/ekor)

Dari penjelasan diatas maka yang akan diteliti dari aspek pemasaran adalah permintaan dan penawaran, penetapan harga jual, saluran pemasaran dan margin pemasaran yang diperoleh sehingga dapat menghasilkan data yang diperlukan untuk menyusun strategi pengembangan usaha dan saluran pemasaran di UD. Wijaya 99.

2.3.3 Aspek Manajemen

Aspek manajemen adalah proses yang dilakukan untuk merancang susunan organisasi yang seperti apa yang kita inginkan untuk memajukan perusahaan. Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), untuk menyusun manajemen yang bagus diperlukan tiga step, pertama yaitu kita harus melakukan studi kelayakan terlebih dahulu sebelum melakukan kegiatan bisnis, kedua mengatur manajemen proyek yang seperti apa yang kita inginkan ini dilakukan untuk menyiapkan infrastruktur bisnis yang baik, ketiga setelah step pertama dan kedua telah dijalankan maka yang selanjutnya adalah memanajemen bisnis agar tetap bisa bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain kegiatan ini bisa dijalankan setelah infrastruktur bisnis tersedia. Dapat disimpulkan bahwa aspek manajemen terdiri dari proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan.

a. Perencanaan

Tahap awal bagi suatu perusahaan bisa dimulai dari perencanaan karena perencanaan merupakan hal yang penting untuk team manajemen untuk memulai perusahaan. Perencanaan merupakan proses untuk memilih manajemen seperti apa yang akan dijalankan dan diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah dirancang dan menjalankan apa yang telah ditentukan serta

memilih cara seperti apa agar hal tersebut mencapai goal perusahaan (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Perencanaan juga berarti bagaimana kita menentukan langkah awal yang ditujukan kepada perusahaan agar mampu mencapai suatu tujuan dan menentukan bagaimana langkah yang diambil selanjutnya apabila terjadi perubahan dan penentuan taktik yang tepat untuk perusahaan agar tetap stabil (Hasibuan, 2009).

b. Pengorganisasian

Pengorganisasian berarti pembagian pekerjaan yang harus dilakukan, mulai dari pengelompokan tugas dan pembagian pekerjaan untuk karyawan yang sesuai dengan porsinya agar bisa menjalankan tugas, wewenang dan tanggung jawab serta tanggung jawab (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Pengorganisasian juga berarti menghubungkan bagaimana perlakuan yang baik agar orang – orang agar mereka dapat bekerja efisien, sehingga didapatkan tujuan dari pelaksanaan tugas pada kondisi lingkungan tertentu untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Hasibuan, 2009).

c. Pengarahan

Pengarahan merupakan fungsi yang terpenting didalam manajemen karena pengarahan sendiri adalah memberi arahan seperti apa pekerjaan yang akan dilakukan bagi karyawan untuk perusahaan. Di dalam pengarahan dibutuhkan menggerakkan atau melaksanakan untuk memperlancar proses kegiatan atau pekerjaan dalam perusahaan. Pemimpin harus menggerakkan karyawan untuk menjalankan perusahaan dengan cara memberi perintah, petunjuk dan motivasi (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Pengarahan juga berarti membuat karyawan mau berkerjasama dan berkerja dengan ikhlas agar tercapai tujuan sesuai yang direncanakan perusahaan (Hasibuan, 2009).

d. Pengawasan

Pengawasan dilakukan untuk mengawasi atau memantau apakah pekerjaan yang dijalankan sudah sesuai dengan yang seharusnya dijalankan. Pengawasan berarti proses mengukur dan menilai apakah tugas yang diberikan telah sesuai dengan rencana atau belum, jika didalam proses pengerjaan terjadi penyimpangan maka akan segera dikendalikan (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Pengawasan adalah proses mengaturnya berbagai faktor di dalam suatu perusahaan agar bisa terlaksana sesuai dengan perencanaan yang telah direncanakan dan ditetapkan pada suatu perusahaan (Hasibuan, 2009).

2.3.4 Aspek Finansii

Di dalam memulai suatu bisnis kita sama saja berinvestasi dalam berinvestasi kita memerlukan modal uang dan keahlian. Modal yang digunakan dalam membiayai perusahaan dimulai dari biaya prainvestasi, biaya investasi, biaya investasi dalam aktifa tetap sampai pada modal kerja. Setelah modal yang kita miliki terkumpul maka langkah awal yang diambil adalah membiayai biaya prainvestasi dan aktifa tetap seperti, pengurusan izin – izin, pembelian tanah, pendirian bangunan atau gedung, pembelian mesin – mesin sampai pada biaya operasi bisnis yang dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

2.3.4.1 Aspek Finansii Jangka Pendek

Analisis jangka pendek untuk mengatur suatu usaha dalam jangka waktu yang pendek. Adapun komponen yang dihitung dalam menganalisis jangka panjang *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), dan *Payback Period* (PP).

a. Permodalan

Mendanai suatu perusahaan maka diperlukan modal yang yang bisa di dapat dari modal sendiri atau modal pinjaman. Pilihan apakah menggunakan

modal sendiri atau modal tetap tergantung dari jumlah modal yang dibutuhkan dan kebijakan pemilik usaha dengan mempertimbangan keuntungan kerugian yang didapatkan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Kenyataanya modal untuk melakukan investasi terdiri dari dua macam yaitu modal investasi dan modal kerja. Modal aktiva tetap digunakan untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan, mesin – mesin, peralatan serta inventaris lain nya dan biasanya modal pinjaman berjangka waktu panjang. Selanjutnya modal kerja bisa digunakan untuk membiayai operasional perusahaan yang biasanya berjangka waktu pendek selain itu modal kerja juga digunakan untuk membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya lainnya. Disimpulkan penggunaan kedua jenis modal investasi dan modal kerja berbeda (Kasmir dan Jakfar, 2003)

b. Biaya Produksi

Biaya produksi sendiri berarti biaya yang akan dikeluarkan perusahaan dalam rangka membuat usaha baru, baik dalam hal aktiva tetap atau biaya modal kerja. Biaya yang dikelurkan untuk aktiva tetap sendiri meliputi pembelian tanah, pendirian bangunan, pembelian mesin kendaraan atau inventaris lainnya (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Biaya produksi dihitung agar dapat diketahui biaya total keseluruhan yang dibutuhkan pada suatu perusahaan. Biaya total atau *Total Cost* (TC). Biaya total dapat diperoleh dari hasil penjumlahan biaya tetap dengan biaya variabel, dirumuskan sebagai berikut

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

c. Penerimaan

Keuntungan didapatkan dari penerimaan dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik biaya tetap maupun tidak tetap. *Total*

Revenue (TR) atau penerimaan didapat dari perkalian antar produk yang dihasilkan (Q) dengan harga penjualan (P) (Soekartawi, 2003).

Total penerimaan diperoleh dari hasil produksi usaha dikalikan dengan harga tiap unit, penerimaan dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Dimana : TR : *Total Revenue*

P : Harga Produk

Q : Jumlah Produk

d. *Revenue Cost Ratio*

Analisis R/C untuk mengetahui nilai perbandingan antara penerimaan dan biaya produksi yang digunakan. Semakin besar Ratio maka akan semakin besar keuntungan yang diperoleh, ini bisa diperoleh apabila faktor produksi dialokasikan dengan lebih efisien (Soekartawi, 2003). R/C dapat dirumuskan :

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

Kriteria yang digunakan dalam penilaian R/C ratio adalah sebagai berikut :

R/C > 1, maka usaha dikatakan menguntungkan

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

R/C < 1, maka usaha dikatakan mengalami kerugian

e. *Keuntungan*

Perhitungan keuntungan perlu dilakukan untuk mengetahui jumlah laba yang di dapat dalam melaksanakan usaha. Keuntungan didapat dari selisih antara penerimaan total dan total biaya. Total biaya terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variabel cost*) (Riyanto, 2001).

Dapat ditulis dengan rumus :

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = TR - (FC + VC)$$

Dimana : π = Keuntungan

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Total Biaya)

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

f. Rentabilitas

Rentabilitas adalah perbandingan antara modal sendiri dan modal asing yang digunakan untuk menghasilkan laba yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan atau laba dan dihitung menggunakan persentase (Riyanto, 2001).

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

Dimana :

L = Laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = Modal atau aktiva digunakan untuk menghasilkan laba

g. Break Event Point (BEP)

Analisa break event point adalah analisa yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh dikarenakan analisa ini mempelajari hubungan antara biaya kegiatan hingga volume kegiatan, maka analisa seperti ini bisa disebut "*Cost-Profit-Volume analysis*" (C.P.V. analysis) (Riyanto, 2001).

Adapun rumus dari perhitungan BEP sebagai berikut :

a. BEP atas dasar unit, dapat dirumuskan

$$\text{BEP} (Q) = \frac{PC}{p - v}$$

Dimana : P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

FC = Biaya tetap

Q = jurnal unit / kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

b. BEP atas dasar sales, dapat dirumuskan

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

Dimana : FC = Biaya Tetap

VC = Biaya variabel

S = Volume penjualan

2.3.4.2 Aspek Finansiiil Jangka Panjang

Analisis jangka panjang dilakukan untuk mengetahui apakah kalau dilanjutkan usaha ini dapat menguntungkan atau bahkan merugikan. Komponen yang dihitung dalam jangka panjang adalah *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C) dan *Paback Period* (PP).

a. *Net Present Value* (NPV)

Metode *Net Present Value* (NPV) merupakan metode perhitungan kelayakan usaha yang mempertimbangkan antara waktu dan uang dengan cara menghitung selisih antara nilai investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih. Jika hasil dari perhitungan positif maka usaha investasi bisa dilanjutkan, penggunaan NPV bisa digunakan sebagai alat bantu dalam penilaian investasi dengan metode *Profitability Indek* (Arifin, 2007).

Rumus yang digunakan dalam menghitung NPV adalah :

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

Dimana : Bt = benefit pada tahun ke-1

Ct = biaya tahun ke- 1

N = umur ekonomis

I = tingkat suku bunga

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

- Terima kalau $NPV > 0$
- Tolak kalau $NPV < 0$
- Kemungkinan diterima kalau $NPV = 0$

Kriteria penilaian yang terdapat dalam metode Net Present Value yaitu jika NPV sebesar nol menyiratkan bahwa arus kas proyek sudah mencukupi untuk membayar kembali modal yang diinvestasikan dan memberikan tingkat pengembalian yang diperlukan atas modal tersebut. Jika proyek memiliki NPV positif, maka proyek tersebut menghasilkan lebih banyak kas dari yang dibutuhkan untuk menutup utang dan memberikan pengembalian yang diperlukan kepada pemegang saham perusahaan. Oleh karena itu, jika perusahaan mengambil proyek yang memiliki NPV positif, maka posisi pemegang saham meningkat.

b. Internal Rate of Return (IRR)

Metode Internal Rate of Return (IRR) adalah metode untuk menghitung tingkat suku bunga yang berasal dari pemasukan kas atau *proceed* (laba+penyusutan) yang diharapkan akan diterima karena terjadi pengeluaran modal investasi (Arifin, 2006). Bentuk penulisan fungsi sebagai berikut :

$$IRR = (\text{values}; \text{guess})$$

Keterangan :

- Values = diisi dengan range yang menunjukkan suatu aliran kas, baik aliran kas ke luar (investasi) maupun aliran kas masuk.
- Guess = tingkat bunga yang diisyaratkan, jika diabaikan, dianggap sebesar 10%.

Dengan Rumus :

$$IRR = Ir + \frac{NPV Ir}{NPV Ir - NPV It} (It - Ir)$$

Dimana :

Ir = Bunga rendah

It = Bunga tinggi

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

Net benefit cost ratio merupakan perbandingan antara jumlah present value yang positif (sebagai pembilang) dengan present value yang negatif (sebagai penyebut) atau perbandingan antara biaya dengan keuntungan. Jika NPV pada proyek sama dengan nol, maka hasil dari Net B/C bisa lebih dari satu proyek sehingga bisa dikatakan layak dan menguntungkan, namun apabila nilai Net B/C kurang dari satu maka proyek tersebut masih belum layak untuk dijalankan. Adapun rumus menurut Gray (1997) dalam Primyastanto (2011), untuk menghitung Net B/C adalah :

$$Net B / C = \frac{\sum_{i=1}^n N Bi (+)}{\sum_{i=1}^n N Bi (-)}$$

Indikator :

Net B/C > 1 (satu) berarti proyek (usaha) layak dikerjakan

Net B/C < 1 (satu) berarti proyek tidak layak dikerjakan

Net B/C = 1 (satu) berarti cash in flows = cash out flows (BEP)

d. Payback Period (PP)

Payback Period adalah metode yang digunakan untuk menghitung berapa lama periode yang dibutuhkan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk (*proceeds*) tahunan yang didapat dari proyek investasi. Apabila setiap tahun *proceeds* yang didapat sama maka *payback periode* (PP) dapat dihitung dengan membagi jumlah investasi atau

(outlays) dengan proceeds tahunan. Rumus yang digunakan untuk menghitung *payback periode* (PP) adalah sebagai berikut (Suliyanto, 2010).

$$\text{Payback period} = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{NPV setiap tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

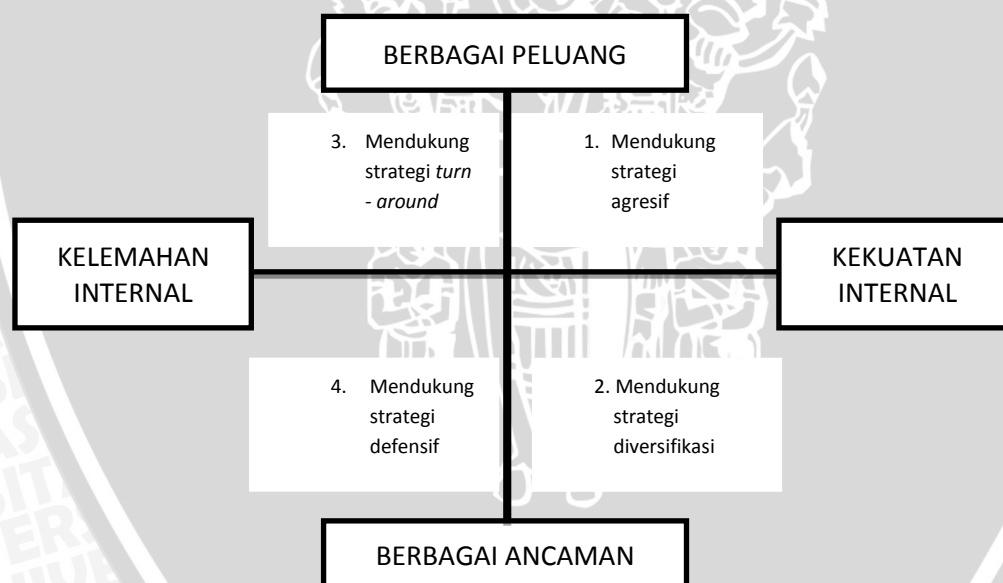
e. Sensitivitas

Analisis sensitivitas pada perubahan harga output perlu dilakukan bagi proyek – proyek dengan umur ekonomis yang panjang dan dalam ukuran besar, karena dengan adanya proyek penawaran (supply) produk tersebut akan bertambah di pasaran dan harga relatif turun. Analisis ini membentuk pengelola proyek (pimpinan proyek) dengan mengatur bagian yang membutuhkan pengawasan yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang baik guna menguntungkan perekonomian (Sanusi, 2000).



2.4 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah menentukan strategi perusahaan yang seperti apa yang akan digunakan pada suatu perusahaan dengan cara mengidentifikasi berbagai faktor dengan sistematis. Analisis swot ini berdasarkan pada logika yang dimaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan juga memiliki kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan pertimbangan tersebut maka faktor – faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) harus ada dalam rancangan perusahaan karena berhubungan dengan Analisis Situasi dan model yang paling baik adalah Analisis SWOT(Rangkuti, 2008).



Gambar 6. Diagram Analisis SWOT

2.5 Perencanaan Strategi

Strategi adalah bagaimana kita mencapai sesuatu yang sudah direncanakan dalam suatu teori, konsep mengenai strategi terus berkembang, untuk menghadapi ancaman eksternal maka perusahaan memerlukan strategi

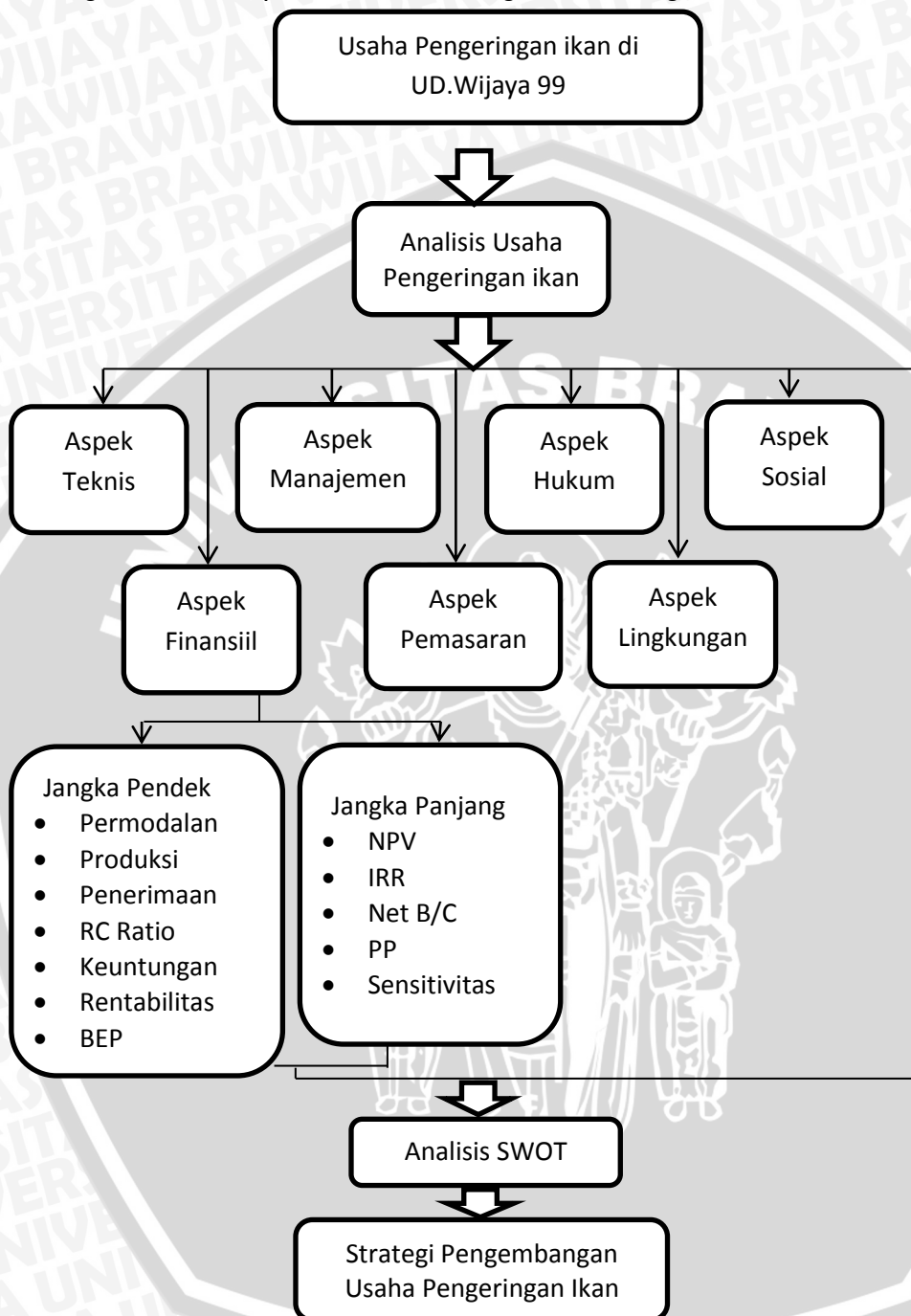
yang baik agar bisa memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi masalah tersebut. Proses penyusunan rencana strategis melalui tiga tahap analisis yaitu tahap pengumpulan data, tahap analisis, tahap pengambilan keputusan. Tujuan utamanya agar perusahaan dapat melihat kondisi internal dan eksternal yang ada dalam perusahaan dengan tujuan perusahaan dapat mengantisipasi terhadap lingkungan perusahaan (Rangkuti, 2008).

Menurut Querton (2002), *bussiness plan* adalah dokumen hasil dari perencanaan yang melibatkan manajemen dan organisasi apabila penggabungan antara manajemen dan organisasi berjalan dengan baik maka perusahaan akan mendapat hasil yang baik pula.



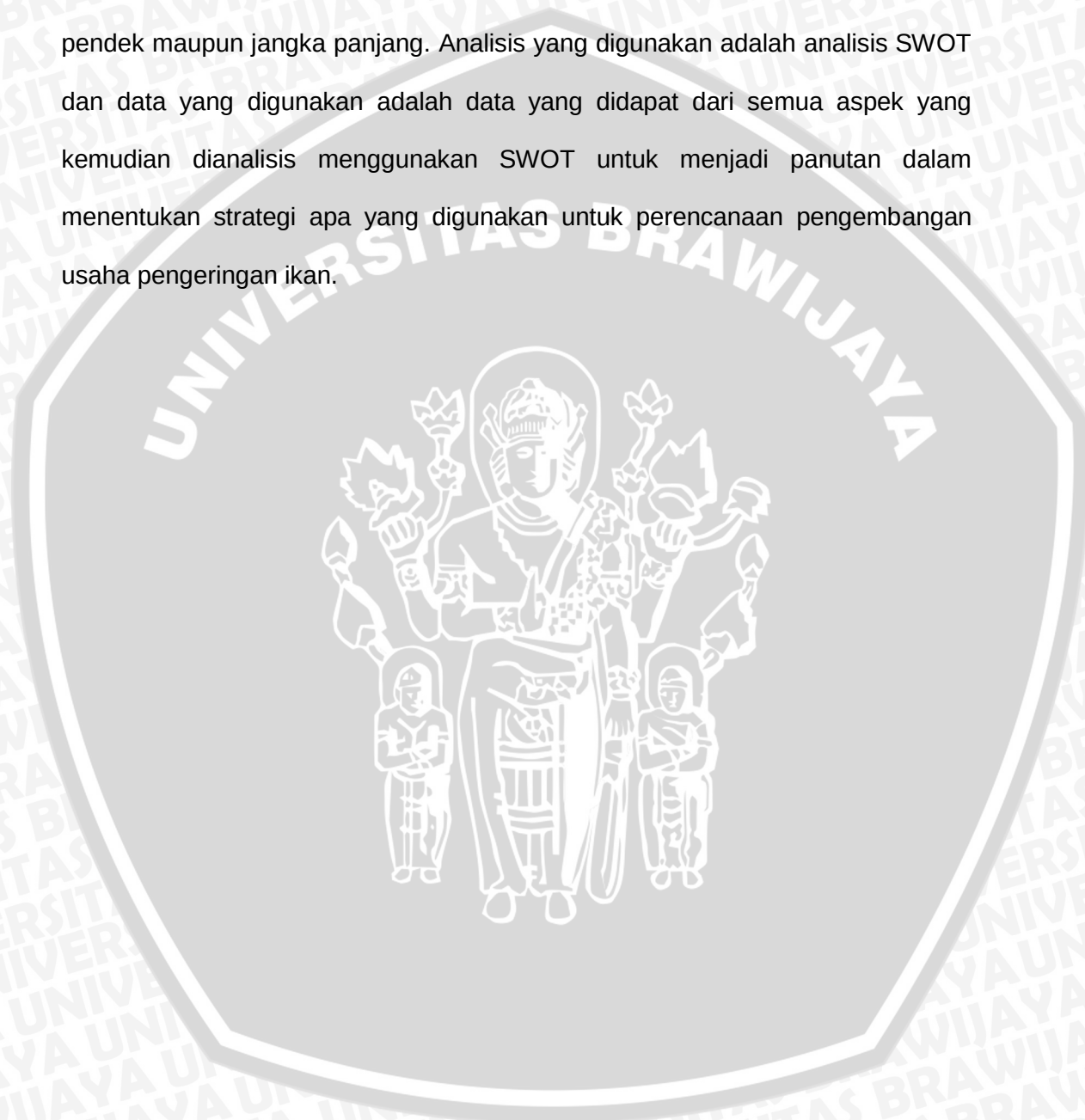
2.6 Kerangka Berfikir

Kerangka Berfikir dapat ditentukan dari gambar sebagai berikut :



Gambar 7. Kerangka Berfikir Usaha Pengeringan Ikan

Kerangka berfikir penelitian yang berjudul strategi pengembangan usaha pengeringan ikan di Desa Boncong Kecamatan Bancar kabupaten Tuban, Jawa Timur yang dilakukan adalah menganalisis aspek – aspek yang ada seperti aspek teknis, manajemen, pemasaran dan aspek finansiiil dalam skala jangka pendek maupun jangka panjang. Analisis yang digunakan adalah analisis SWOT dan data yang digunakan adalah data yang didapat dari semua aspek yang kemudian dianalisis menggunakan SWOT untuk menjadi panutan dalam menentukan strategi apa yang digunakan untuk perencanaan pengembangan usaha pengeringan ikan.



3. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat Penelitian

Tempat penelitian Usaha Pengeringan Ikan yang di pilih bertepatan di UD. Wijaya 99 Desa Boncong Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Dilaksanakan pada bulan Maret sampai April 2016.

Alasan mengapa memilih tempat penelitian di UD. Wijaya 99 ini karena Sebelumnya UD. Wijaya 99 ini merupakan tempat PKM saya, karena saya merasa UD. Wijaya 99 memerlukan pengembangan usaha maka dari itu saya melanjutkan penelitian skripsi di UD. Wijaya 99 Jalan Semarang Desa Boncong Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban, Jawa Timur.

3.2 Jenis Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Pengertian studi kasus adalah suatu bentuk penelitian (*inquiry*) atau studi tentang permasalahan yang sifatnya khusus (*particularity*), dapat dilakukan baik dengan pendekatan kualitatif maupun kuantitatif, dengan sasaran perorangan (*individual*) maupun kelompok, bahkan masyarakat luas (Basuki, 2006).

Penekanan dalam studi kasus bertujuan untuk menekankan bahwa studi kasus adalah mendapatkan pemahaman untuk kasus yang sedang diteliti bukan sebagai generalisasi, kasus dalam studi kasus dapat bersifat kompleks ataupun sederhana waktu yang dibutuhkan untuk meneliti studi kasus tersebut bisa pendek dan panjang tergantung dari kebutuhan dari konsentrasinya (Basuki, 2006).

Dari teori diatas didapat metode penelitian dan jenis penelitian untuk usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 yaitu, metode penelitian deskriptif dan

jenis penelitian studi kasus dengan menggunakan kedua metode tersebut diharapkan dapat mengatasi permasalahan pada usaha tersebut.

3.3 Sumber Data

Menurut Sugiyono (2009), Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi mengenai data. Berdasarkan sumbernya, data dibedakan menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder.

3.3.1 Data Primer

Data primer yaitu data yang dibuat oleh peneliti untuk maksud khusus menyelesaikan permasalahan yang sedang ditanganinya. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan (Sugiyono, 2009).

Adapun data primer yang dikumpulkan adalah sebagai berikut :

1. Proses pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 di Desa Boncong Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban, Jawa Timur
2. Sarana dan prasarana pada pengeringan ikan di UD. Wijaya 99
3. Sejarah berdirinya UD. Wijaya 99
4. Aspek teknis, aspek ekonomi meliputi pemasaran dan finansil jangka panjang dan jangka pendek, aspek yuridis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek lingkungan dan aspek sosial di UD. Wijaya 99
5. Faktor pendukung dan penghambat di UD. Wijaya 99

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang telah dikumpulkan untuk maksud selain menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi. Data ini dapat ditemukan dengan cepat. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber

data sekunder adalah literatur, artikel, jurnal serta situs di internet yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan (Sugiyono, 2009).

Adapun data sekunder yang dikumpulkan adalah sebagai berikut :

1. Geografis dan topografi di UD. Wijaya 99
2. Keadaan penduduk di daerah penelitian dari Kantor Desa Boncong Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban, Jawa Timur.
3. Keadaan umum perikanan Desa Boncong Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban, Jawa Timur.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian strategi pengembangan usaha pengeringan ikan dilakukan empat pengumpulan data, yang meliputi observasi, wawancara, kuisioner, dan dokumentasi. Dapat dilihat sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang susunannya sudah tertata rapih karena pengamatan yang dilakukan berdasarkan proses biologis dan psikologis ini merupakan proses terpenting karena menggabungkan pengamatan dan ingatan (Sugiyono, 2013).

Observasi yang dilakukan dalam kegiatan penelitian pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 meliputi :

1. Bentuk kolam, konstruksi bangunan dan peralatan yang digunakan pada proses pengeringan ikan.
2. Kegiatan usaha pengeringan ikan yang meliputi kegiatan input ikan masuk, hasil akhir proses pengeringan ikan dan hasil dari pengeringan ikan.

b. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk saling bertukar informasi dan ide apa yang ada dalam pembahasan sehingga dapat menjadi penunjang untuk informasi yang diinginkan (Sugiyono, 2013).

Wawancara yang dilakukan dalam kegiatan penelitian usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 kegiatan meliputi :

1. Sejarah berdirinya dan perkembangan usaha
2. Permodalan yang digunakan dan pembudidaya
3. Jumlah hasil panen dan harga jual
4. Jumlah tenaga kerja dan upah tenaga kerja
5. Sumber dana yang diusahakan dalam usaha dan penerimaan yang diperoleh
6. Daerah pemasaran ikan asin
7. Kualitas ikan asin
8. Lama waktu pengeringan ikan asin
9. Kontribusi yang diberikan dari usaha pengeringan ikan terhadap kehidupan sosial, perekonomian dan lingkungan Desa Boncong Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban, Jawa Timur.

c. Kuesioner

Kuesioner yang digunakan dalam penulisan penelitian ini adalah jenis kuesioner atau kuesioner langsung yang tertutup karena responden hanya tinggal memberikan tanda pada salah satu jawaban yang dianggap benar. Kuisisioner adalah teknik pengumpulan data dengan memberikan daftar pertanyaan yang tertulis kepada responden untuk di jawab, semakin besar responden dan wilayah maka semakin efektif kuesioner tersebut (Sugiyono, 2011).

3.5 Analisis Data

Analisis data adalah penggabungan data dari hasil wawancara, catatan lapang dan bahan sistematis lainnya sehingga dapat dimudahkan dalam menyatukan pemikiran dan temuannya dan dapat di informasikan kepada orang lain (Sugiyono, 2009).

Analisis kualitatif adalah dengan memberikan ulasan atau interpretasi terhadap data sehingga lebih jelas dan bermakna dibandingkan dengan angka. Langkah – langkahnya adalah reduksi data, penyajian dengan bagan teks dan kemudian menarik kesimpulan. Selanjutnya kuantitatif dari aspek finansial jangka pendek maupun jangka panjang dan analisis SWOT. Penjelasan dari analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Analisa Data untuk Mencapai Tujuan Pertama

Tujuan dari mempelajari studi kelayakan bisnis dilihat dari aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang pada pengeringan ikan di Desa Boncong Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Pada penelitian ini diharapkan mengetahui dan menganalisis usaha dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek management dan aspek finansial jangka pendek. Dari aspek usaha tersebut maka akan menggunakan analisis data deskriptif kualitatif sedangkan untuk aspek finansial (jangka pendek) menggunakan data kuantitatif.

a. Aspek Teknis

Aspek teknis yang akan diteliti mulai dari sarana dan prasarana, proses ikan datang, persiapan kolam penggaraman, penggaraman ikan, penjemuran ikan dan pengangkatan ikan. Alat analisis yang digunakan dengan cara pengamatan dan praktek langsung.

Tabel 2. Kegiatan Aspek Teknis

No	Kegiatan	Kriteria	Hasil
1.	Sarana dan Prasarana		Berfungsi dengan baik
2.	Proses Ikan Datang		Datang dengan kondisi yang baik
3.	Persiapan Kolam Penggaraman		Setelah proses perendaman kolam ikan selalu dibersihkan
4.	Penggaraman Ikan		Dilakukan sesuai prosedur
5.	Penjemuran Ikan		Dilakukan sesuai dengan lama penjemuran ikan
6.	Pengangkatan Ikan		Pengangkatan dilakukan tepat waktu

b. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran yang akan diteliti mulai dari permintaan dan penawaran, penetapan harga jual, saluran pemasaran dan margin pemasaran yang diperoleh agar kita bisa menentukan strategi pengembangan usaha untuk UD. Wijaya 99. Penawaran produk yang dilakukan UD. Wijaya 99 selama ini hanya berdasarkan informasi dari mulut ke mulut belum berkembang pesat untuk mempunyai website atau penjualan online untuk lebih memasarkan produknya. Alat analisis yang digunakan adalah pengamatan.

Tabel 3. Kegiatan Aspek Pemasaran

No	Kegiatan	Kriteria	Hasil
1.	Permintaan dan Penawaran		Permintaan dan penawaran ikan asin stabil
2.	Penetapan Harga Jual		Harga jual sesuai dengan harga pasar
3.	Saluran Pemasaran		Pendek karena langsung ke pedagang dan konsumen
4.	Margin Pemasaran		Selisih harga menguntungkan

c. Aspek Manajemen

Aspek manajemen ini yang akan diteliti di UD. Wijaya 99 adalah menjelaskan tujuan yang ingin dicapai dengan menambah produksi untuk

kedepannya, ketepatan pengiriman bahan baku, mengatur ketersediaan bahan baku (ikan, garam) dan mengetahui perkembangannya.

Penelitian yang akan dilakukan pada pengorganisasian di UD, Wijaya 99 dilihat dari lokasi usaha meliputi pemilik usaha, dan pegawai. Pemilik usaha mengawasi semua proses produksi, pemasaran dan finansial. Pemilik usaha juga memberikan arahan kepada pegawai agar dapat melakukan pekerjaan dengan baik.

Penelitian yang dilakukan di UD. Wijaya 99 adalah melihat bagaimana hasil kerja yang dilakukan oleh pegawai dan apa yang dilakukan oleh pemilik usaha agar dapat memenuhi target yang dicapai.

Penelitian yang dilakukan pada pengawasan di UD. Wijaya 99 dengan melihat sejauh mana pengawasan yang dilakukan terhadap hasil pekerjaan apakah sudah sesuai dengan target yang ingin dicapai, sejauh mana sistem pengawasan terhadap karyawan dan sejauh mana pengawasan terhadap pelaksanaan.

Tabel 4. Kegiatan Aspek Manajemen

No	Kegiatan	Kriteria	Hasil
1.	Lokasi		Strategis
2.	Pemilik Usaha		Mampu manage perusahaan dengan baik
3.	Pegawai		Mampu bekerja dengan baik
4.	Pengawasan Terhadap Pegawai		Mengawasi dengan baik dan menegur bila ada kesalahan
5.	Penambahan Bahan Baku		Berjalan baik
6.	Ketepatan Pengiriman Bahan Baku		Tepat waktu
7.	Mengatur Ketersediaan Bahan Baku		Berjalan baik

d. Aspek Finansial

Penelitian ini untuk mengetahui aspek finansial yang akan dilakukan dalam jangka pendek dan jangka panjang, menggunakan data deskriptif kuantitatif.

1. Aspek Finansial Jangka Pendek (Operasional)

a. Permodalan

b. Biaya Produksi

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

a. Penerimaan

Total penerimaan diperoleh dari hasil produksi usaha dikalikan dengan harga tiap unit, penerimaan di rumuskan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Dimana :

TR : Total Revenue

P : Harga Produk

Q: Jumlah Produk

b. Revenue Cost Ratio

R/C dapat dirumuskan :

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

Kriteria yang digunakan dalam penilaian R/C adalah sebagai berikut :

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

$R/C = 1$, maka usaha dikatakan impas

$R/C < 1$ maka usaha dikatakan rugi

c. Keuntungan

Dapat dituliskan dengan rumus :

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = TR - (FC + VC)$$

Dimana :

π = keuntungan

TR = *Total Revenue* (Total Revenue)

TC = *Total Cost* (Total Biaya)

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

d. Rentabilitas

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

Dimana :

L = Laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = Modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut

e. *Break Even Point* (BEP)

Adapun rumus dari perhitungan BEP adalah sebagai berikut :

BEP atas dasar unit, dapat dirumuskan :

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

Dimana :

P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

FC = Biaya Tetap

Q = Jurnal unit / kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

BEP atas dasar sales, dapat dirumuskan :

$$BEP(\text{dalam rupiah}) = \frac{FC}{1 - \frac{V}{P}}$$

Dimana : FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Volume Penjualan

2. Aspek Finansial Jangka Panjang

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung NPV adalah sebagai berikut :

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

Dimana : B_t = Benefit pada tahun ke-1

C_t = biaya tahun ke – 1

N = umur ekonomis

I = tingkat suku bunga

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

- Terima kalau $NPV > 0$
- Tolak kalau $NPV < 0$
- Kemungkinan diterima kalau $NPV \approx 0$

1. Internal Rate of Return (IRR)

$$IRR = I_r + \frac{NPV I_r}{NPV I_r - NPV I_t} (I_t - I_r)$$

Dimana : I_r = Bunga Rendah

I_t = Bunga tinggi

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

$$Net \frac{B}{C} = \frac{\sum_{i=1}^n N B_i (+)}{\sum_{i=1}^n N B_i (-)}$$

Indikator :

Net B/C > 1 proyek layak dikerjakan

Net B/C < 1 proyek tidak layak dikerjakan

Net B/C = 1 cash in flows = cash out flows (BEP)

3. *Payback Period (PP)*

Adapun rumus yang digunakan yaitu :

$$\text{Payback period} = \frac{\text{Jumlah Inventasi}}{\text{NPV setiap tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

4. Analisis Sensitivitas

d. Aspek Hukum

Aspek Hukum yang akan di teliti mulai dari sanksi hukum apa yang akan di dapat apabila pekerja melanggar aturan yang sudah ditetapkan. Aspek hukum perlu dibuat agar pekerja mematuhi aturan yang telah ditetapkan agar lebih teratur dalam berkerja. Alat analisis yang digunakan adalah pengamatan langsung di UD. Wijaya 99. Badan usaha ikan asin ini berupa Unit Desa.

Tabel 5. Kegiatan Aspek Hukum

No	Kegiatan	Kriteria	Hasil
1.	Label Halal		Sudah tercantum
2.	BPOM		Sudah ada

e. Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan adalah meneliti bagaimana pengaruh lingkungan sekitar dengan adanya UD. Wijaya 99 ini apakah menguntungkan atau merugikan. Aspek lingkungan merupakan masukan (input), sedangkan dampak lingkungan merupakan keluaran (output). Dengan demikian, dapat diartikan bahwa identifikasi aspek lingkungan merupakan suatu proses kompilasi dari inventarisasi input dan output. Alat analisis yang digunkan adalah pengamatan langsung pada UD. Wijaya 99.

Tabel 6. Kegiatan Aspek Lingkungan

No	Kegiatan	Kriteria	Hasil
1.	Kondisi Lingkungan Kerja		Baik, saling membantu
2.	Kondisi Lingkungan Pengeringan		Luasnya cukup besar untuk menjemur ikan

f. Aspek Sosial

Aspek Sosial yang akan diteliti di UD. Wijaya 99 adalah bagaimana atasan bersosialisasi dengan pekerja dan sebaliknya, sesama pekerja serta bagaimana UD. Wijaya 99 bersosialisasi terhadap lingkungan sekitar. Apakah kondisi sosial yang diharapkan sesuai dengan yang diinginkan atau terjadi kesenjangan sosial di lingkungan UD. Wijaya 99. Alat analisis yang digunakan adalah pengamatan langsung pada UD. Wijaya 99.

Tabel 7. Kegiatan Aspek Sosial

No	Kegiatan	Kriteria	Hasil
1.	Antara Pimpinan dengan Pekerja		Hubungan baik
2.	Antara Pekerja dengan Pekerja		Hubungan baik
3.	Keberadaan UD. Wijaya dengan masyarakat		Tidak mengganggu masyarakat

2. Analisa Data Untuk Mencapai Tujuan Kedua

Tujuan kedua mengetahui strategi pengembangan usaha dengan analisis SWOT pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99. Pada strategi kedua ini adalah mengetahui strategi yang tepat seperti apa dengan menggunakan analisa data deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif.

Analisis SWOT sendiri berarti merumuskan strategi perusahaan berdasarkan identifikasi dari berbagai faktor yang berurutan berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenghts*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berhubungan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. maka dari itu, perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor – faktor strategi perusahaan dalam kondisi saat ini.

Beberapa hal yang terjadi pada usaha pengeringan ikan terdapat beberapa informasi yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah serta mengetahui faktor – faktor internal dan faktor – faktor eksternal. Matriks SWOT adalah matriks yang digunakan untuk penyusunan faktor strategis perusahaan, karena dari matriks tersebut kita dapat melihat apakah kelebihan dan kelemahan yang dimiliki pada suatu perusahaan tersebut dan hasil yang di dapat nanti terdapat empat set yang bisa dijadikan alternatif strategis (Rangkuti, 2011).

IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
EFAS	Tentukan 5 – 10 faktor faktor – faktor kelemahan internal	0,30 tentukan 5 -10 kekuatan internal
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
Tentukan 5 – 10 faktor peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
Tentukan 5 – 10 faktor ancaman eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Tabel 8. Matriks SWOT

Berikut ini adalah cara penentuan faktor strategi eksternal (EFAS) menurut Rangkuti (2011), antara lain :

1. Susunlah 5 – 10 peluang dan ancaman pada kolom 1
2. Berikan bobot pada setiap faktor yang memiliki kemungkinan berdampak terhadap faktor strategis dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting).

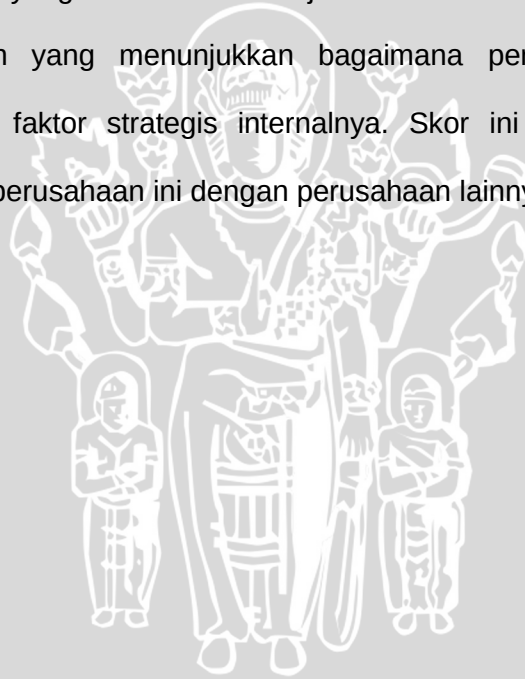
3. Hitung ranting masing – masing faktor pada kolom 3 dengan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor terhadap kondisi perusahaan tersebut. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (semakin besar peluang maka diberi nilai +4, sementara peluang kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman sangat besar diberi rating 1, sementara ancaman yang kecil diberi rating 4.
4. Bobot pada kolom 2 dikali dengan rating pada kolom 3, kemudian diperoleh faktor pembobotan pada kolom 4. Hasil yang didapat berupa skor pembobotan faktor yang nilainya berbeda mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai 1,0 (*poor*).
5. Kolom digunakan untuk memberi komentar mengapa faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotan dihitung.
6. Skor pembobotan pada kolom 4 dijumlahkan, kemudian akan diperoleh total skor pembobotan yang menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor strategis eksternalnya. Total skor tersebut bisa digunakan untuk membandingkan perusahaan dengan perusahaan lainnya.

Tahapan untuk merumuskan dan menganalisis faktor strategis internal (IFAS), antara lain :

1. Tentukan faktor yang dapat menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan pada kolom 1.
2. Berikan bobot pada faktor – faktor tersebut dimulai dengan skala 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), yang didasarkan pada pengaruh faktor terhadap posisi strategis perusahaan, dengan catatan semua bobot tidak boleh berjumlah lebih dari skor total 1,00.
3. Hitung rating pada kolom 3 untuk masing – masing faktor dengan memberi skala dimulai dari 4 (*outstanding*) sampai 1 (*poor*), yang didasarkan pada

pengaruh faktor tersebut pada kondisi perusahaan. semua variabel yang positif diberi nilai +1 sampai +4 (sangat baik) dengan membandingkan rata – rata industri atau dengan pesaing utama, sedangkan yang bersifat negatif kebalikannya.

4. Bobot pada kolom 2 dikalikan dengan rating pada kolom 3, kemudian diperoleh faktor pembobotan pada kolom 4 yang berupa skor pembobotan faktor dengan nilai bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai (*poor*).
5. Berikan komentar atau catatan mengapa faktor tertentu dipilih dan bagaimana menghitung pembobotan pada kolom 5.
6. Skor pembobotan yang ada di kolom 4 dijumlahkan untuk memperoleh total skor pembobotan yang menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi dengan faktor strategis internalnya. Skor ini digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya.



Tabel 9. Skoring Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Faktor – faktor Internal dan Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Kekuatan			
1.....			
2.....			
3.....			
Total skor			
Kelemahan			
1.....			
2.....			
3.....			
Total skor			
Peluang			
1.....			
2.....			
3.....			
Total skor			
Ancaman			
1.....			
2.....			
3.....			
Total skor			

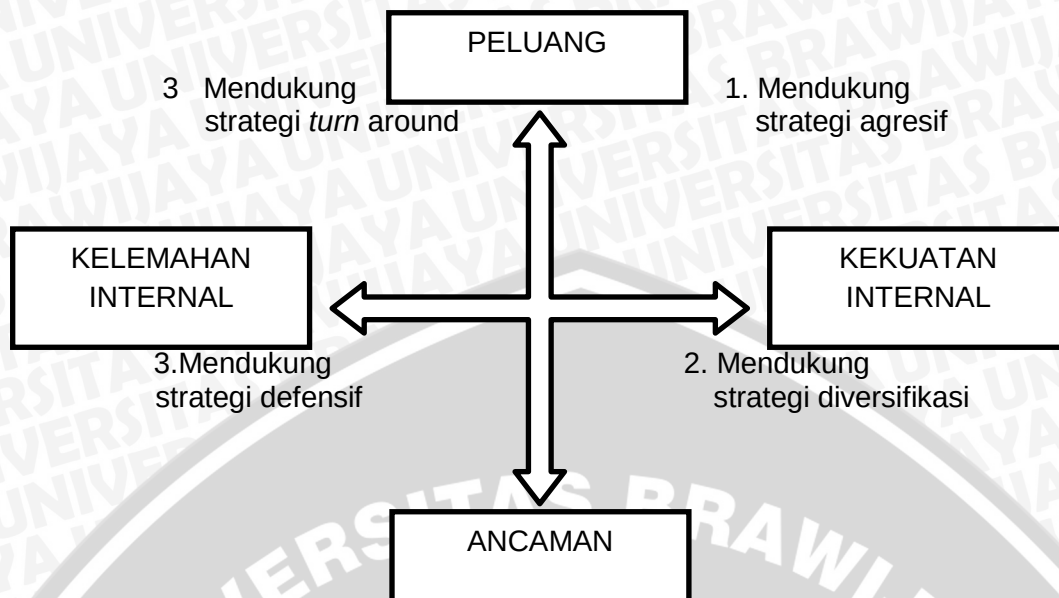
Dimana :

Kolom 1 :Menentukan faktor – faktor apa saja yang terdapat pada UD.Wijaya 99 dan dibagi menurut jenis faktor yang ada.

Kolom 2 : Beri bobot masing – masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan faktor – faktor tersebut terhadap posisi strategis UD. Wijaya 99 semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00.

Kolom 3 : Hitung rating untuk masing – masing faktor dengan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai 1 (poor), berdasarkan pengaruh terhadap UD. Wijaya 99.

Kolom 4 : Diisi perkalian antara bobot dan rating yang didapatkan.



Gambar 8. Diagram Analisis SWOT

Strategi SO : Merupakan situasi yang sangat menguntungkan. UD. Wijaya 99 tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus digunakan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif.

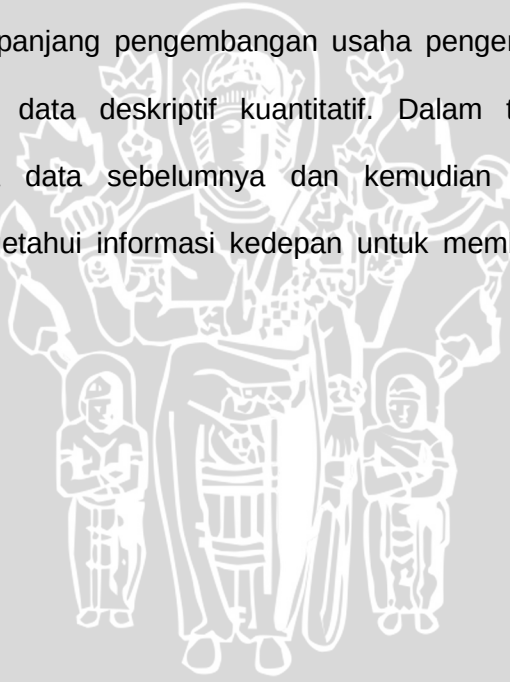
Strategi ST : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, UD. Wijaya 99 masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi disersifikasi (produk/pasar).

Strategi WO : UD. Wijaya 99 menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala internal. Fokus strategi UD. Wijaya 99 ini adalah meminimalkan masalah – masalah internal UD. Wijaya 99.

Strategi WT : Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, UD. Wijaya 99 tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

3. Analisis data untuk mencapai tujuan ketiga

Tujuan ketiga mengetahui perencanaan bisnis (*business plan*) pengembangan usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 untuk mengetahui dan mengetahui dan menganalisis aspek teknis, aspek ekonomi meliputi pemasaran dan finansial jangka panjang dan jangka pendek, aspek yuridis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek lingkungan dan aspek sosial, perencanaan aspek finansial jangka panjang pengembangan usaha pengeringan ikan dengan menggunakan analisa data deskriptif kuantitatif. Dalam tujuan ini adalah membandingkan pada data sebelumnya dan kemudian data yang akan digunakan untuk mengetahui informasi kedepan untuk membuat perencanaan dari yang sudah ada.



4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Keadaan Lokasi Penelitian

Kecamatan Bancar merupakan salah satu kecamatan yang terletak di Kabupaten Tuban dengan luas adalah 1.839.94 Km² atau 183.994.562 Ha. Yang terdiri dari lahan sawah 54.860,531 Ha (29.82%), lahan kering 129.194,031 Ha (70,82%), dan dengan panjang pantai 65 Km serta luas lautan sebesar 22.68 Km². Batas – batas wilayah Desa Bancar adalah sebelah utara Laut Jawa, sebelah selatan Desa Banjarjo, sebelah barat Desa Bulumeduro, sebelah timur Desa Bogorejo (Monografi Desa Boncong, 2014).

4.2 Keadaan Penduduk Desa Boncong

Jumlah penduduk di Desa Boncong, menurut sata penduduk berjumlah 1.389 jiwa, yang terdiri dari penduduk laki – laki sebanyak 681 jiwa, penduduk perempuan 708 jiwa, dan 430 kepala keluarga.

4.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Usia

Berdasarkan jumlah penduduk Desa Boncong, Kecamatan Bancar menurut Usia adalah sebagai berikut :

Tabel 10. Jumlah Penduduk Desa Boncong

No.	Usia	Jumlah (Jiwa)
1.	0-12 bulan	54
2.	1-20 tahun	240
3.	21-40 tahun	740
4.	41-58 tahun	231
5.	< 58 tahun	124

Sumber : Desa Boncong, 2014

Dari Tabel 2. diatas dapat dijelaskan bahwa di Desa Boncong, penduduk yang memasuki pada usia produktif banyak yaitu dari umur 21 – 40 tahun. Seharusnya dilihat dari jumlah usia produktif yang ada desa Boncong ini bisa lebih maju.

4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berikut ini jumlah penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di Desa Boncong, Kecamatan Bancar :

Tabel 11. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)
1.	Belum sekolah	182
2.	Tidak tamat sekolah dasar	307
3.	Tamat SD/Sederajat	163
4.	Tamat SMP/Sederajat	251
5.	Tamat SMA/Sederajat	298
6.	Tamat Perguruan Tinggi	188
	TOTAL	1.389

Sumber : Desa Boncong, 2014

Dari menjelaskan bahwa masih rendahnya tingkat pendidikan di Desa Boncong. Ini menyebabkan masih banyaknya pengangguran di Desa Boncong dan rendahnya mutu SDM di Desa Boncong. Rendahnya mutu SDM ini bisa dilihat dari tidak tamat sekolah dasar dan mengakibatkan kurang mampunya penduduk Desa Boncong dalam mengelola sumberdaya perikanan yang melimpah tersebut.

4.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Adapun data penduduk berdasarkan mata pencaharian adalah sebagai berikut :

Tabel 12. Data penduduk berdasarkan mata pencaharian

No	Uraian	Jumlah (Orang)
1	Pegawai Negeri Sipil	51
2	Wiraswasta	83
3	Petani	64
4	Nelayan	546
5	Karyawan	89
6	Buruh	113
7	Lain – lain	35

Sumber : Desa Boncong 2014

Dari data diatas, dapat dijelaskan mayoritas nelayan di desa Boncong yaitu sebesar 546 jiwa. Dari potensi desa Boncong yang sangat besar, masih belum dapat dimanfaatkan secara optimal, karena dari data diatas dijelaskan

penduduk Desa Boncong kebanyakan nelayan dan buruh sebanyak 113 jiwa. Belum memanfaatkan sumberdaya lain selain hasil dari laut.

4.3 Keadaan Umum Perikanan

Perairan laut Kabupaten Tuban memiliki potensi perikanan dan kelautan yang sangat melimpah. Perairan laut Kabupaten Tuban termasuk wilayah pesisir pantai utara Pulau Jawa.

Perairan laut Kabupaten Tuban dengan panjang pantai 65 Km, jangkauan kemampuan beroperasi ke arah utara Jawa berjarak 30 mil. Berdasarkan buku perhitungan dari perkembangan perikanan Jawa Timur tahun 1997 dimana potensi Laut Utara Jawa sebesar 3,2 ton/tahun, maka potensi lestari sumberdaya ikan di perairan laut Kabupaten Tuban adalah sebesar 11.554 ton/tahun (DKP Kabupaten Tuban, 2014).

Tabel 13. Keadaan Umum Perikanan

No.	Kecamatan	Nelayan (Jiwa)		
		Pemilik	Pandega	Jumlah
1.	Bancar	627	5.016	5.643
2.	Tambakboyo	769	3.076	3.845
3.	Jenu	577	1.713	2.308
4.	Tuban	379	1.516	1.895
5.	Palang	937	4.685	5.622
Total		3.289	16.024	19.313
Prosentase (%)		17,03	82,97	100

Sumber : DKP Kabupaten Tuban, 2014

Dari Tabel 4. Dapat dijelaskan bahwa Kecamatan Bancar merupakan urutan kedua Kecamatan di Kabupaten Tuban yang memiliki potensi perikanan yang didukung oleh banyaknya penduduk Kecamatan Bancar yang bermata pencaharian sebagai nelayan.

Tabel 14. Produksi Ikan Laut Menurut Jenisnya di Kabupaten Tuban

No	Jenis Ikan	Produksi (Ton)	Nilai Produksi (Rp.Juta)
1	Bawal	4,50	87,42
2	Kembung	18,39	199,05
3	Selar	52,15	488,12
4	Tembang	1.983,90	5.943,36
5	Udang Putih	10,91	440,79
6	Layang	1.145,37	4.703,59
7	Udang lain	9,72	303,67
8	Teri nasi	516,66	7.677,37
9	Kerapu Lumpur	1,75	30,63
10	Tongkol Komo	13,03	140,35
11	Tongkol Krai	7,91	79,11
12	Tengiri	31,15	941,46
13	Layur	42,63	240,68
14	Tigawaja	140,23	647,65
15	Peperek/Petek	1.344,19	3.534,76
16	Manyung	26,51	323,03
17	Cucut Lannyam	1,94	15,00
18	Pari Kembang/ Macan	1,58	6,39
19	Pari Kelelawar	7,59	35,44
20	Pari Kekeh	2,20	19,49
21	Kakapmerah	13,15	176,96
22	Cumi-cumi	62,76	1.918,03
23	Rajungan	26,59	1.128,43
24	Parang	9,91	42,46
25	Kurisi	779,62	2.898,43
26	Beloso	187,72	511,41
27	Japuh	66,05	590,08
28	Alu-Alu	34,22	153,99
29	Kuniran	1.220,73	4.238,14
30	Sebelah	3,61	32,31
31	Gerot-Gerot	46,43	248,52
32	Ikan Lainnya	1.804,03	5.239,86
	Jumlah	9.617,10	43.035,95

Sumber : DKP Kabupaten Tuban, 2014

Dari Tabel 15. Dijelaskan bahwa ikan yang paling banyak produksi adalah ikan Tembang sebanyak 1.980,83 dan mempunyai nilai produksi sebesar 5.943,36 namun nilai produksi paling besar dimiliki oleh Teri nasi yang mempunyai nilai produksi sebesar 7.677,37 dan mempunyai hasil produksi sedikit sebesar 516,66.

4.4 Karakteristik Responden

4.4.1 Gambaran Umum

Karakteristik responden adalah gambaran umum untuk menilai karakteristik narasumber/responden yang ada di lapang. Responden dalam penelitian ini adalah seorang pegering ikan sekaligus pemilik tempat penelitian yaitu adalah Pak Kasrowi dan Bu Rus. Responden ini diambil atas dasar memilih pengering ikan yang memiliki lahan pengeringan yang luas serta potensi untuk dikembangkan.

Bapak Kasrowi merupakan warga Desa Boncong dengan usia 60 tahun. Tingkat pendidikan terakhir yang ditempuh Pak Kasrowi adalah Sekolah Dasar.

4.4.2 Sejarah dan Perkembangan Usaha

UD. Wijaya 99 berawal dari usaha keluarga yang batas wilayah pemasarannya hanya berskala kecil, pemasarannya hanya di sekitar Tuban namun sekarang mencangkup usaha besar dengan pengiriman Sumatera, Jakarta, Bogor, Garut, Jawa Tengah, Jawa Timur dan Bali. UD. Wijaya 99 dipimpin oleh H. Zen Kasrowi dan Istri Hj. Rusmiati yang berdomisili di Desa Bulujowo Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban yang letaknya tidak terlalu jauh dengan lokasi UD. Wijaya 99.

UD. Wijaya 99 pada tahun 1970 belum mempunyai karyawan semua kegiatan pengeringan ikan dikerjakan sendiri oleh pemilik UD. Wijaya 99 dan lokasi penjemuran berada di halaman rumah pemilik UD. Wijaya 99. Pekerjaan dari mulai ikan masuk dan siap dipasarkan dilakukan oleh Mbah Wi dan Mbah Rus serta meminta bantuan tetangga kalau ikan yang masuk banyak. Namun seiring berjalannya waktu akhirnya UD. Wijaya pindah ke Jalan Semarang Desa Boncong Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban sampai sekarang.

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha pengeringan ikan memiliki beberapa tahap yang dilalui untuk mengubah bahan baku mentah menjadi ikan asin yang siap dipasarkan. Adapun tahap yang harus dilewati akan dijelaskan pada point – point di bawah ini.

5.1 Aspek Teknis Usaha Pengeringan Ikan

Aspek teknis memiliki beberapa tujuan yang dibuat agar suatu perusahaan dapat menentukan lokasi usaha seperti pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat, agar *layout* dari proses produksi bisa ditentukan dengan baik sehingga dapat memberikan efisiensi yang sesuai, untuk menentukan teknologi yang tepat untuk suatu usaha tersebut, untuk menentukan metode yang baik untuk perusahaannya yang sesuai dengan bidang usahanya, untuk menentukan kualitas tenaga kerja apa yang dibutuhkan dimasa sekarang dan masa yang akan datang (Kasmin dan Jakfar, 2007).

Aspek teknis yang digunakan oleh UD. Wijaya 99 untuk menentukan letak dan lokasi *layout* yang tepat seperti tempat produksi, gudang, kantor pusat agar dapat mencapai efisiensi untuk mempermudah hal yang diperlukan oleh UD. Wijaya 99. Usaha pengeringan ikan yang dimiliki oleh Pak Kasrowi memiliki teknis seperti sarana dan prasarana, persiapan kolam penggaraman, perendaman ikan, pencucian ikan, penjemuran ikan dan pengangkatan ikan dari penjemuran.

5.1.1 Sarana Usaha Pengeringan Ikan

Sarana merupakan salah satu fasilitas yang dapat digunakan sebagai alat utama atau alat bantu untuk menunjang kegiatan produksi Usaha Pengeringan Ikan misalnya pada kolam penggaraman dan peralatan. Sarana Usaha Pengeringan Ikan UD. Wijaya 99 adalah sebagai berikut :

1. Kolam

Kolam adalah media untuk perendaman ikan yang akan diasinkan dalam melakukan perendaman ikan asin. UD. Wijaya memiliki 25 kolam perendaman ikan dengan ukuran kecil dan besar.



Gambar 9. Kolam penggaraman

2. Peralatan

Peralatan adalah salah penunjang untuk berjalannya proses produksi ikan asin. Peralatan yang digunakan UD. Wijaya 99 bisa dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 15. Alat Pengeringan Ikan

No	Alat	Fungsi	Kondisi	Gambar
1.	Tong besar	Digunakan untuk merendam ikan yang akan di garami.	Baik	
2.	Keranjang kecil	Digunakan untuk mengangkat ikan dalam proses penimbangan, penggaraman dan pengolahan ikan.	Baik	
3.	Selang air	Digunakan untuk memasukkan air ke dalam tong besar.	Baik	

4.	Mesin Diesel	Digunakan untuk membantu memompa air dari dalam sumur.	Baik	
5.	Golok	Digunakan untuk memisahkan antara badan dan kepala ikan dan membelah ikan.	Baik	
6.	Piring plastik	Digunakan untuk membantu menaburkan garam untuk proses penggaraman ikan.	Baik	
7.	Sikat	Digunakan untuk membersihkan bagian dalam ikan.	Baik	
8.	Kere	Digunakan untuk wadah menjemur ikan.	Baik	
9.	Lajaan	Sebagai kayu penyangga dari kere	Baik	
10.	Box kayu	Digunakan untuk tempat packing hasil pengolahan ikan sementara.	Baik	

11.	Timbangan besi	Digunakan untuk menimbang ikan yang datang.	Baik	
12.	Timbangan digital	Digunakan untuk menimbang ikan yang akan di packing sebelum masuk muat.	Baik	
13.	Mobil truk	Digunakan untuk alat mengangkut hasil pengolahan ikan asin yang telah siap dipasarkan.	Baik	

5.1.2 Prasarana Usaha Pengeringan Ikan

Prasarana adalah penunjang sarana yang tidak bergerak dalam melakukan usaha pengeringan ikan diantaranya akses jalan, sumber air, sumber listrik dan komunikasi. Prasarana yang dimiliki UD. Wijaya 99 adalah sebagai berikut :

a. Akses Jalan

Akses jalan menuju UD. Wijaya 99 sangat baik karena lokasinya yang berada di pinggir jalan semarang yang merupakan jalan raya yang biasa dijadikan jalan lintas pantura. Akses jalan sangat penting untuk menentukan akses jual beli mulai dari pemasokan bahan baku sampai proses pengambilan hasil ikan asin yang mau dipasarkan. Hal ini bisa menjadi pengaruh yang baik antara penjual dan pembeli karena akses jalan yang baik.

b. Sumber Air

Sumber air yang digunakan oleh UD. Wijaya 99 berasal dari air sumur bor yang terdapat di halaman depan UD. Wijaya 99. Sumber air pada desa Boncong sangat melimpah, bahkan jarang terjadi kekeringan.

c. Sumber Listrik

Listrik merupakan faktor yang penting dalam produksi ikan asin di UD. Wijaya 99 karena digunakan untuk penerangan, pompa air, cool storage dan beberapa alat yang menggunakan listrik.

d. Alat Komunikasi

Komunikasi digunakan untuk mengetahui *supply* ikan bahan baku yang akan dikirimkan dan digunakan untuk pemesanan serta pengiriman ikan asin ke berbagai daerah.

5.1.3 Proses Produksi

a. Persiapan Bahan Baku Ikan Asin

Bahan baku pembuatan ikan asin didapatkan dari TPI Bancar dan dikirim dari berbagai daerah. Bahan baku ikan asin terdiri dari ikan Jambal, ikan Kembung, ikan Tamban, ikan Buntal dan ikan Tetet.

b. Persiapan Kolam Penggaraman

Sebelum melakukan perendaman ikan hal awal yang harus dilakukan adalah melakukan pembersihan kolam. Pembersihan dilakukan sesudah perendaman ikan yang biasanya memakan waktu 2 – 3 hari, pembersihan dilakukan agar di dalam kolam perendaman tetap terjaga kebersihannya dari sisa kotoran dan garam yang dapat menimbulkan kerak apabila tidak dibersihkan. Cara pembersihan kolam sendiri setelah penggaraman yaitu air dikuras setelah itu disiram air bersih dan di sikat dan kemudian di siram lagi dengan air hingga bersih.



Gambar 10. Persiapan Kolam

c. Penggaraman dan Perendaman Ikan

Penggaraman ikan yang dilakukan adalah masukan ikan ke dalam kolam perendaman ikan kemudian perlahan jangan langsung satu kolam penggaraman diisi dengan ikan namun harus disela dengan garam. Caranya adalah setelah ikan dimasukkan sedikit lalu baru ditaburi garam diatasnya sampai semua ikan tertutupi garam kemudian isi lagi dengan ikan dan lapisi lagi dengan garam sampai kolam terenuhi. Setelah terpenuhi air dimasukkan melalui ujung kolam perlahan – lahan sampai memenuhi kolam, baru ditutup dengan kere dan ditaruh batu kali diatasnya agar kere tidak goyang. Perendaman ikan dilakukan 2 – 3 hari agar garam bisa meresap dengan baik, namun khusus ikan Jambal perendaman ikan dilakukan 5 – 6 hari dikarenakan tekstur ikan Jambal yang besar.



Gambar 11. Penggaraman dan Perendaman Ikan

d. Pengangkatan dan Pencucian Ikan

Setelah ikan direndam 2 – 3 hari ikan diangkat dari kolam perendaman dan dicuci dengan air bersih. Khusus pada ikan Jambal pencucian ikan setelah

penggaraman adalah ikan dibelah setelah itu dibersihkan bagian dalamnya dengan cara diambil kotorannya dan disikat setelah itu dicuci lagi sampai benar – benar bersih. Pencucian ikan diambil perkeranjang dan disirami air dibilas sampai bersih, setelah itu ikan di susun diatas kere sambil disusun rapih persiapan untuk penjemuran ikan.



Gambar 12. Pengangkaatan dan Pencucian Ikan

e. Penjemuran Ikan

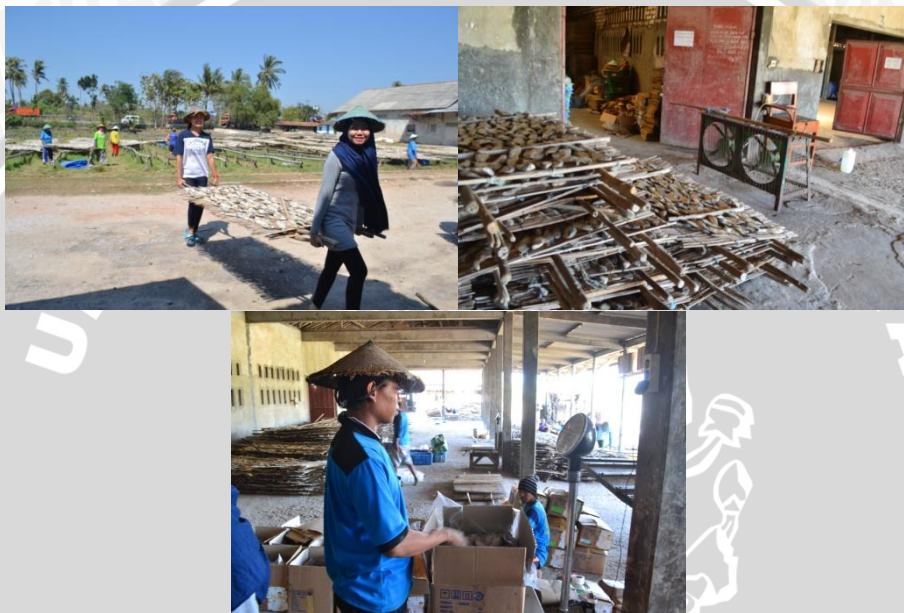
Penjemuran ikan pada UD. Wijaya 99 dilakukan mulai pagi sampai sore hari. Penjemuran setiap ikan sendiri berbeda waktu lamanya penjemuran dikarena kan ukuran dan tekstur daging ikan yang berbeda – beda. Untuk ikan Jambal membutuhkan 2 hari dikarenakan tekstur ikan yang besar dan dagingnya yang tebal, ikan Kembung 4 jam karena penjemuran ikan kembung tidak terlalu kering , ikan Belo 8 jam karena daging ikan belo yang tebal, Ikan Buntal 8 jam karena dibutuhkan tekstur ikan yang benar – benar kering, ikan Tetet 8 jam karena dibutuhkan tekstur ikan yang benar – benar kering. Selama ikan dijemur setiap per setengah jam dari penjemuran, ikan di balik agar keringnya merata.



Gambar 13. Penjemuran Ikan

f. Pengangkatan, Pengipasan dan Pengemasan Ikan

Ikan yang sudah dijemur lalu diangkat dan disusun untuk diangin – anginkan agar ikan tidak terlalu panas sebelum di kemas sekitar 4 jam. Setelah di kipasi ikan di susun dalam kardus kayu dahulu sambil disortir mana ikan yang baik dan rusak. Setelah selesai penyortiran ikan disusun dalam kardus dan di masukan ke dalam *cool storage*.



Gambar 14. Pengangkatan, Pengipasan dan Pengemasan Ikan

5.2 Aspek Pemasaran Usaha Pengeringan Ikan

Pemasaran adalah penghubung dari suatu organisasi dengan pembelinya. Pihak manajemen sangat berpengaruh dalam proses pemasaran karena memegang peran penting dalam merumuskan dan melaksanakan pemasaran. Pemasaran identik dikaitkan dengan menjual sebaliknya dibalik itu pemasaran tidak hanya memikirkan tentang menjual saja namun juga untuk mengemukakan bahwa pemasaran juga proses sosial dan manajerial antara individu dan kelompok untuk memperoleh apa yang diinginkan dan menjadi kebutuhan (Kasmin dan Jakfar, 2003).

Aspek Pemasaran usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah permintaan dan penawaran, penetapan harga, saluran pemasaran, saluran pemasaran dan margin Pemasaran.

Tabel 16. Aspek Pemasaran Usaha Pengeringan Ikan

No	Proses Produksi	Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	Waktu Proses Produksi (Hari)
1.	Ikan Jambal	5	5 – 6
2.	Ikan Kembung	5	1 – 2
3.	Ikan Belo	5	1 – 2
4.	Ikan Buntal	3	1 – 2
5.	Ikan Tetet	2	1 – 2

5.2.1 Permintaan dan Penawaran

Di dalam pasar terdapat dua orang yang saling membutuhkan yaitu adalah penjual dan pembeli, dimana terjadi permintaan dan penawaran untuk mendapatkan harga yang sesuai bagi penjual dan pembeli. Permintaan terjadi apabila konsumen mampu untuk membeli barang atau jasa yang diinginkannya, kemampuan konsumen bisa dilihat dari pendapatannya (Kamir dan Jakfar, 2003). Permintaan akan ikan asin dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, dikarenakan ikan asin memiliki daya simpan yang lama dan rasa yang gurih. Permintaan yang sering didapat oleh UD. Wijaya biasanya di pasarkan kembali ke konsumen rumah tangga dan restoran.

Sedangkan penawaran adalah produsen menawarkan produk dengan berbagai macam harga dan semakin tinggi harga jual maka makin banyak barang yang ditawarkan, dalam waktu yang telah ditentukan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Penawaran ikan asin yang di produksi UD. Wijaya 99 belum bisa memenuhi permintaan pasar dikarenakan minat ikan asin masih cukup tinggi, hal seperti ini harus segera ditangani agar penawaran dapat memenuhi permintaan ikan asin pada pasar.

5.2.2 Penetapan Harga

Dalam menjual produk penetapan harga merupakan hal yang paling membutuhkan perhitungan karna harga merupakan penentu kelayakan suatu produk atau jasa yang ditawarkan, dalam menentukan harga kita perlu menghitung agar bisa mendapat laba dan meminimalisir kerugian jangan sampai terjadi kesalahan karena bisa berakibat laku atau tidaknya produk tersebut di pasaran (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Penetapan harga yang digunakan adalah penetapan harga yang sesuai dengan harga di pasaran. Cara penetapan harga yang dilakukan melakukan survei pesaing dan disamakan harganya. Harga awal jual ikan asin sebelum ditambah keuntungan adalah ikan Jambal Rp 70.000/kg, ikan Kembung Rp32.000/ kg, ikan Belo Rp 8.000/kg, ikan Buntal Rp. 10.000/kg, ikan Tetet Rp 14.000/kg. Harga yang di jual ke pedagang dan konsumen harganya sama.

Sistem pembayaran yang dilakukan adalah tunai dan transfer, dimana pembeli bisa membayar langsung atau bisa transfer apabila pemesanan jauh dari luar daerah.

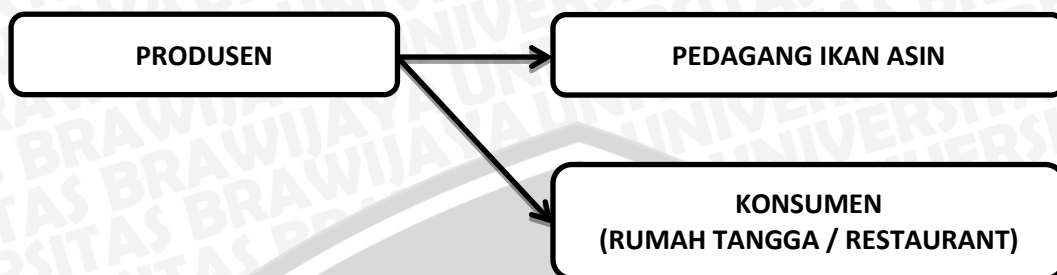
5.2.3 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah kegiatan untuk menyalurkan barang atau jasa agar tercapainya target pasar dan untuk menjalankan fungsi pemasaran yang berbeda (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Saluran pemasaran merupakan kepentingan dalam suatu usaha agar produk yang dihasilkan dapat tersalurkan dengan baik dan cepat. Biasanya para pembeli bertanya apakah ada stok ikan apa pada saat ini.

Pembeli yang sudah menjadi langganan UD. Wijaya 99 berasal dari berbagai daerah diantaranya Sumatera, Jakarta, Bogor, Jawa Tengah dan Bali. Dari daerah tersebut diwakili oleh beberapa pengepul yang disalurkan ke

konsumen rumah tangga, restaurant ataupun konsumen yang datang sendiri kepadanya.



Gambar 15. Saluran Pemasaran

5.2.4 Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah harga yang didapat atau ditentukan konsumen dikurangi harga dari produsen. Dalam menentukan efisiensi sistem pemasaran dapat menggunakan tinggi rendahnya margin pemasaran, namun semua tergantung dari pemasaran yang berjalan. Apabila margin semakin besar maka sistem margin tersebut dikatakan tidak efisien (Hanafie, 2010).

Saluran pemasaran yang pendek membuat margin pemasaran yang rendah. Selisih harga di antara UD. Wijaya 99 sebagai produsen pengeringan ikan dengan hasil ikan Jambal sebesar Rp 70.000/kg dijual kembali Rp 90.000/kg, ikan kembung Rp 32.000/kg dijual kembali Rp 45.000/kg, ikan Belo Rp 8.000/kg dijual kembali Rp 18.000/kg, ikan Buntal Rp 10.000/kg dijual kembali Rp 20.000/ kg, ikan Tetet Rp 14.000/kg dijual kembali Rp 24.000/kg. Hal ini menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan harga jika ada kenaikan pada biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 17. Margin Pemasaran

No	Nama Ikan Asin	Harga Jual (Rp)	Harga Beli (Rp)	Margin (Rp)
1.	Ikan Jambal	90.000	70.000	20.000
2.	Ikan Kembung	45.000	32.000	13.000
3.	Ikan Belo	18.000	8.000	10.000
4.	Ikan Buntal	10.000	20.000	10.000
5.	Ikan Tetet	14.000	24.000	10.000

5.3 Aspek Manajemen Usaha Pengeringan Ikan

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), untuk menyusun manajemen yang bagus diperlukan tiga step, pertama yaitu kita harus melakukan studi kelayakan terlebih dahulu sebelum melakukan kegiatan bisnis, kedua mengatur manajemen proyek yang seperti apa yang kita inginkan ini dilakukan untuk menyiapkan infrastruktur bisnis yang baik, ketiga setelah step pertama dan kedua telah dijalankan maka yang selanjutnya adalah memajemen bisnis agar tetap bisa bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain.

Aspek manajemen merupakan hal penting untuk suatu usaha karena pengaruhnya sangat besar untuk suatu usaha. Manajemen pada pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah perencanaan, pengorganisasian dan pengawasan.

5.3.1 Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan proses untuk memilih manajemen seperti apa yang akan dijalankan dan diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah dirancang dan menjalankan apa yang telah ditentukan serta memilih cara seperti apa agar hal tersebut mencapai goal perusahaan (Kasmir dan Jakfar, 2012).

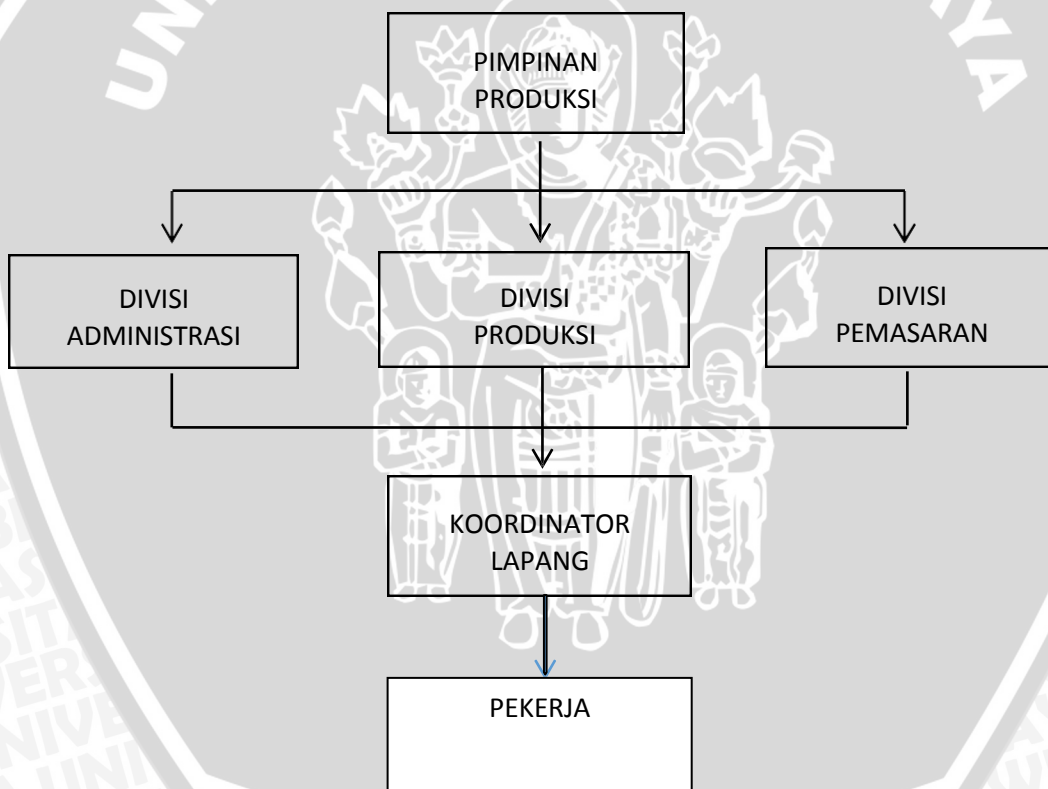
Pada usaha pengeringan ikan UD. Wijaya 99 memiliki perencanaan yang dilakukan berdasarkan pengalaman yang ada dan ditambah dengan belajar antar sesama pembuat ikan asin. Perencanaan yang dilakukan berupa perencanaan modal, biaya, produksi sampai pemasaran. Tujuan dari perencanaan adalah untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti pemasokan bahan baku dan hasil pengeringan ikan yang tepat waktu agar dapat memenuhi target serta permintaan pasar dengan baik.

5.3.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian berarti pembagian pekerjaan yang harus dilakukan, mulai dari pengelompokan tugas dan pembagian pekerjaan untuk karyawan yang

sesuai dengan porsinya agar bisa menjalankan tugas, wewenang dan tanggung jawab serta tanggung jawab (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Di UD. Wijaya 99 fungsi pengorganisasian (organizing) dibangun dengan prinsip kekeluargaan dan saling bergotong – royong. Dimana setiap posisi pada struktur organisasi mengerjakan pekerjaannya sesuai kewajiban dan fungsi masing – masing. Tim di UD. Wijaya 99 bisa dikatakan solid karena pada pelaksanaan produksi jika mengalami permasalahan maka mereka bersama – sama untuk memecahkan masalah tersebut, kemudian apabila salah satu divisi di UD. Wijaya 99 merasa membutuhkan tenaga kerja tambahan tenaga dalam melaksanakan produksi maka divisi lain siap untuk membantu.



Gambar 16. Struktur Organisasi UD. Wijaya 99

Dari Gambar 16. Diatas tentang struktur organisasi dapat dijelaskan, tugas dan wewenang dari masing – masing posisi, adalah sebagai berikut :

a. Direktur Utama

Sebagai Direktur utama dari UD. Wijaya 99 saat ini adalah H. Zen Kasrowi. Direktur utama berkerja sebagai seorang pemimpin usaha UD. Wijaya 99 ini. Beliau mengontrol usahanya di bantu oleh istrinya. Apabila ada masalah yang dijumpai maka direktur utama akan datang dan terjuan langsung untuk membantu memberikan solusi – solusi.

b. Pimpinan Produksi

Seorang pemimpin produksi biasanya adalah seorang yang diberikan amanat oleh anggota – anggotanya untuk menjadi pimpinan dalam pelaksanaan suatu usaha, untuk mencapai tujuan. Pimpinan produksi UD. Wijaya 99 ialah Ibu Rus. Ibu Rus bekerja untuk melakukan setiap fungsi manajemen, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengontrolan. Sebagai pimpinan produksi, beliau bertanggung jawab kepada Direktur utama.

c. Divisi Administrasi

Divisi produksi di UD. Wijaya 99 dipimpin oleh Ibu Ulfah dan Bapak Surip. Divisi Administrasi di UD. Wijaya 99 bekerja sebagai pembuat admeinistrasi setiap pendapatan dan pengeluaran yang setiap kali produksi untuk dipertanggungjawabkan kepada UD. Wijaya 99, bertanggung jawab terhadap pembagian gaji kepada pekerja tetap maupun tidak tetap, dan Divisi Administrasi juga mencatat setiap surat masuk ataupun surat keluar di UD. Wijaya 99 serta pemberian karcis untuk nelayan sebagai alat bantu bayar bahan baku .

d. Divisi Produksi

Divisi produksi di UD. Wijaya 99 dipimpin oleh seorang koordinator lapangan yaitu Bapak Min. Koordinator lapangan bekerja sebagai pemimpin sekaligus penanggung jawab dari kegiatan lapangan. Koordinator lapang setiap

kali produksi selalu mendampingi para pekerjaanya dalam melaksanakan pekerjaannya. Koordinator lapang juga biasanya ikut andil dalam pelaksanaan produksi, seperti pemotongan antara badan ikan dengan kepala ikan. Koordinator lapang memberikan laporan pertanggung jawaban kepada pimpinan produksi secara langsung.

e. Divisi Pemasaran

Pada UD. Wijaya 99 Divisi Pemasaran dipimpin oleh Bapak Bejo. Bapak Bejo bekerja setiap kali melaksanakan kegiatan pemasaran. Beliau bertanggung jawab atas hasil pengolahan yang akan dipasarkan/ divisi Pemasaran bertanggungjawab terhadap manajemen UD. Wijaya 99 untuk memberikan data hasil produksi.

f. Pekerja

Pekerja di UD. Wijaya 99 biasanya bekerja untuk melaksanakan produksi. Pekerja tetap di UD. Wijaya 99 terdapat 20 orang dan pekerja borongan dalam pelaksanaan produksi. Pekerja tetap mendapatkan gajinya setiap seminggu sekali, tetapi untuk pemberian gaji pekerja borongan ialah harian. Perja borongan dalam melakukan produksi, jumlahnya fleksibel artinya setiap kali produksi dengan jumlah bahan baku banyak maka pekerja yang di pakai banyak, namun jika jumlah bahan baku sedikit maka pekerja yang dipakai sedikit. Pekerja tetap di UD. Wijaya 99 beranggotakan laki – laki dan melamar langsung ke UD. Wijaya 99.

5.3.3 Penggerakan (*Actuating*)

Di dalam pengarahannya dibutuhkan menggerakkan atau melaksanakan untuk memperlancar proses kegiatan atau pekerjaan dalam perusahaan. Pemimpin harus menggerakkan karyawan untuk menjalankan perusahaan dengan cara memberi perintah, petunjuk dan motivasi (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Pada UD. Wijaya 99, fungsi pergerakan (actuating) Pimpinan selalu komunikasi dan memotivasi pekerjaanya, antara pemimpin dan bawahan terjalin dengan baik. Pemimpin UD. Wijaya 99 berusaha menyejahterahkan para pekerjaanya. Serta pemberian upah lembur setiap kali para pekerja melakukan lembur kerja.

5.3.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan berarti proses mengukur dan menilai apakah tugas yang diberikan telah sesuai dengan rencana atau belum, jika didalam proses pengerjaan terjadi penyimpangan maka akan segera dikendalikan (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Di UD. Wijaya 99 fungsi pengontrolan (*controlling*) ialah komunikasi dan mengawasi setiap proses produksi hingga pemasaran. Dalam mengawasi dan mendampingi, pemimpin yang dibantu oleh koordinator lapang selalu memastikan bahwa produk yang dihasilkan berkualitas dan sesuai dengan prosedur pengerjaan.

5.4 Aspek Finansil Pengeringan Ikan

Aspek Finansil untuk mengetahui kelayakan usaha dengan analisis jangka pendek dan panjang. Pada jangka pendek usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 dilakukan perhitungan dana selama satu tahun untuk mengetahui apakah usaha pengeringan ikan dinyatakan layak atau tidaknya untuk dijalankan dan dikembangkan. Jangka pendek meliputi Permodalan, Biaya Produksi, Penerimaan, *Revenue Cost Ratio*, Keuntungan, Rentabilitas dan *Break Event Point*.

5.4.1 Analisis Finansial Jangka Pendek (Operasional)

a. Permodalan

Mendanai suatu perusahaan maka diperlukan modal yang yang bisa di dapat dari modal sendiri atau modal pinjaman. Pilihan apakah menggunakan modal sendiri atau modal tetap tergantung dari jumlah modal yang dibutuhkan dan kebijakan pemilik usaha dengan mempertimbangan keuntungan kerugian yang didapatkan (Kasmir dan Jakfar, 2003). Berikut adalah modal – modal yang di dapat dari usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama setahun sebagai berikut :

1. Modal Tetap

Modal tetap pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama setahun adalah sebesar Rp 1.242.155.000,- yang meliputi tanah, kolam, keranjang, mesin diesel, selang air dll. Rincian dapat dilihat pada lampiran 2.

2. Modal Lancar

Modal lancar pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama satu tahun sebesar Rp 1.686.300.000,- yang meliputi bahan baku, garam, box kayu, listrik dll. Rincian dapat dilihat pada lampiran 3.

3. Modal Kerja

Modal tetap pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama setahun adalah Rp 5.117.028.750,- meliputi penyusutan, pajak bumi dan bangunan dll. Rinciannya dapat dilihat pada lampiran 4. Dari ketiga modal tersebut yaitu modal tetap, modal lancar dan modal kerja merupakan modal sendiri yang dimiliki oleh Pak Kasrowi.

b. Biaya Produksi

Biaya produksi sendiri berarti biaya yang akan dikeluarkan perusahaan dalam rangka membuat usaha baru, baik dalam hal aktiva tetap atau biaya modal kerja. Biaya yang dikelurkan untuk aktiva tetap sendiri meliputi pembelian tanah,

pendirian bangunan, pembelian mesin kendaraan atau inventaris lainnya (Kasmir dan Jakfar, 2003). Berikut adalah biaya pengeringan ikan yang di dapat dari UD.

Wijaya 99 selama satu tahun :

1. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya tetap yang digunakan dalam pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama satu tahun adalah sebesar Rp 147.978.750,- yang meliputi penyusutan, PBB , perawatan dll. Rincian dapat dilihat pada lampiran 5.

2. Biaya Tidak Tetap

Biaya tidak tetap yang digunakan dalam pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama satu tahun adalah sebesar Rp 6.354.300.000,- yang meliputi garam dan bahan baku. Rinciannya dapat dilihat pada lampiran 6. Jadi total biaya tetap dan biaya tidak tetap Rp 6.502.278.750,-. Rincian dapat dilihat pada lampiran 7.

c. Penerimaan

Keuntungan didapatkan dari penerimaan dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik biaya tetap maupun tidak tetap. Total Revenue (TR) atau penerimaan didapat dari perkalian antar produk yang dihasilkan (Q) dengan harga penjualan (P) (Soekartawi, 2003).

Penerimaan yang didapat pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah selama satu tahun adalah sebesar Rp 8.351.640.000,- yang meliputi 143.640 kg jumlah total keseluruhan ikan. Rincian dapat dilihat pada lampiran 8.

d. Revenue Cost Ratio

Analisis R/C untuk mengetahui nilai perbandingan antara penerimaan dan biaya produksi yang digunakan. Semakin besar Ratio maka akan semakin besar keuntungan yang diperoleh, ini bisa diperoleh apabila faktor produksi dialokasikan dengan lebih efisien (Soekartawi, 2003). Kriteria yang digunakan dalam penilaian R/C ratio adalah sebagai berikut :

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

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

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

Revenue Cost Ratio yang didapat pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama satu tahun adalah 1,28. Artinya usaha tersebut menguntungkan dan layak karena R/C yang dihasilkan lebih dari 1. Rincian dapat dilihat pada lampiran 9.

e. Keuntungan

Perhitungan keuntungan perlu dilakukan untuk mengetahui jumlah laba yang di dapat dalam melaksanakan usaha. Keuntungan didapat dari selisih antara penerimaan total dan total biaya. Total biaya terdiri dari biaya tetap (fixed cost) dan biaya tidak tetap (variabel cost) (Riyanto, 2001).

Keuntungan yang diperoleh pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama satu tahun adalah Rp 1.849.361.250,- . diperoleh dari penerimaan sebesar Rp 8.351.640.000,- dikurangi biaya total sebesar Rp 6.502.278.750,- . Rinciannya dapat dilihat pada lampiran 10.

f. Rentabilitas

Rentabilitas adalah perbandingan antara modal sendiri dan modal asing yang digunakan untuk menghasilkan laba dan dihitung menggunakan persentase (Riyanto, 2001).

Rentabilitas yang di dapat pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama satu tahun adalah 28%. Rentabilitas didapat dari jumlah keuntungan dibagi jumlah modal kerja dikali 100%. Rincian dapat dilihat pada lampiran 11.

g. Break Event Point

Analisa break event point adalah analisa yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh dikarenakan analisa ini mempelajari hubungan antara biaya kegiatan hingga volume kegiatan, maka analisa seperti ini bisa disebut "Cost-Profit-Volume

analysis” (C.P.V. analysis). Asumsi dasar dalam analisa BEP bagi suatu perusahaan yang menghasilkan dua macam produk atau lebih adalah tidak adanya perubahan dalam “sales-mix”nya. “Sales mix” menggambarkan perimbangan “sales revenue” antara beberapa macam produk yang dihasilkan perusahaan.

Break Event Point yang di dapat pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah Total BEP Sales yang di dapat sebesar Rp 618.804.729 dan Total BEP Unit sebesar 8603,04.

5.4.2 Analisis Finansiiil Jangka Panjang Usaha Pengeringan Ikan

Analisis jangka panjang berguna untuk melakukan perencanaan finansiiil 10 tahun ke depan. Aspek finansiiil jangka panjang meliputi penambahan invesatasi (*Re-investasi*), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Benefit and Cost Ratio* (B/C Ratio), *Payback Period* (PP), dan Analisis Sensitivitas.

a. Penambahan Investasi (*Re-investasi*)

Penambahan investasi adalah rencana untuk menginvestasikan sumberdaya, baik proyek raksasa atau proyek kecil untuk memperoleh manfaat pada masa yang akan datang. Biaya yang didapat tergantung dari umur teknis yang dihasilkan dari suatu peralatan yang habis umur teknisnya dan diganti alat yang baru dan memiliki umur teknis yang sama.

Penambahan investasi usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama 10 tahun sebesar Rp 1.450.594.450,- . waktu sampai 10 tahun dimulai dari tahun 2016 – 2026 menggunakan kenaikan nilai peralatan 1% tiap tahun. Rincian dapat dilihat pada lampiran 13.

b. *Net Present Value* (NPV)

Metode *Net Present Value* (NPV) merupakan metode perhitungan kelayakan usaha yang mempertimbangkan antara waktu dan uang dengan cara menghitung selisih antara nilai investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih. Jika hasil dari perhitungan positif maka usaha investasi bisa dilanjutkan, penggunaan NPV bisa digunakan sebagai alat bantu dalam penilaian investasi dengan metode *Profitability Index* (Arifin, 2007).

Analisis *Net Present Value* yang digunakan pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 untuk mengetahui usaha itu layak atau tidak, sehingga dapat kita lihat perkembangannya dalam 10 tahun kedepan. Nilai NPV yang di dapat sebesar Rp 3.338.179.674. Jika hasil yang diperoleh pada nilai NPV lebih dari 0 maka usaha itu layak dijalankan. Rincian dapat dilihat pada lampiran 14.

c. *Internal Rate of Return* (IRR)

Metode *Internal Rate of Return* (IRR) adalah metode untuk menghitung tingkat suku bunga yang berasal dari pemasukan kas atau proceed (laba+penyusutan) yang diharapkan akan diterima karena terjadi pengeluaran modal investasi (Arifin, 2006).

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 dengan menggunakan analisis IRR diperoleh hasil sebesar 303%. IRR digunakan untuk menghitung suatu tingkat suku bunga yang dihasilkan dimana didapatkan nilai suku bunga yaitu sebesar 7,5% jadi apabila IRR dari usaha lebih besar maka usaha bisa dikatakan layak untuk dijalankan. Rincian dapat dilihat pada lampiran 14.

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

Net benefit cost ratio merupakan perbandingan antara jumlah present value yang positif (sebagai pembilang) dengan present value yang negatif (sebagai penyebut) atau perbandingan antara biaya dengan keuntungan. Jika NPV pada proyek sama dengan nol, maka hasil dari Net B/C bisa lebih dari satu proyek sehingga bisa dikatakan layak dan menguntungkan, namun apabila nilai

Net B/C kurang dari satu maka proyek tersebut masih belum layak untuk dijalankan (Gray 1997).

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 menggunakan analisis Net Benefit Cost Ratio diperoleh hasil sebesar 26,24 hasil yang diperoleh lebih dari 1 hal ini menunjukkan layak untuk dijalankan. Rincian dapat dilihat pada lampiran 14.

e. *Payback Period (PP)*

Payback Period adalah metode yang digunakan untuk menghitung berapa lama periode yang dibutuhkan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk (proceeds) tahunan yang didapat dari proyek investasi. Apabila setiap tahun proceeds yang didapat sama maka payback periode (PP) dapat dihitung dengan membagi jumlah investasi atau (outlays) dengan proceeds tahunan (Suliyanto, 2010).

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 menggunakan analisis *Payback Peiod* diperoleh hasil 0,33 dapat disimpulkan bahwa waktu yang dibutuhkan untuk balik modal adalah 0,33 tahun. Rincian dapat dilihat pada lampiran 14.

f. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas pada perubahan harga output perlu dilakukan bagi proyek – proyek dengan umur ekonomis yang panjang dan dalam ukuran besar, karena dengan adanya proyek penawaran (supply) produk tersebut akan bertambah di pasaran dan harga relatif turun. Analisis ini membentuk pengelola proyek (pimpinan proyek) dengan mengatur bagian yang membutuhkan pengawasan yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang baik guna menguntungkan perekonomian (Sanusi, 2000).

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 menggunakan analisis sensitivitas, digunakan menggunakan biaya dan benefit dengan kombinasi

antara naik dan turun. Hal ini didapatkan bahwa untuk diketahui hal – hal yang terjadi kedepan. Dibawah ini analisis pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 :

1. Asumsi Biaya Naik 5% dan Benefit Turun 4,44%

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 pada analisis dengan asumsi biaya naik 5% dan Turun 4,44% dapat dilihat pada tabel 16.

Tabel 18. Asumsi biaya naik 5% dan Benefit turun 4,44%

Sensitivitas	Biaya naik 5% dan Benefit turun 4,44%	NPV	-3.962.097
		Net B/C	0,97
		IRR	7%
		PP	0,18

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan biaya naik 5% dan benefit turun 4,44%, diperoleh hasil NPV yang negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -3.962.097. Nilai Net B/C sebesar 0,97 kurang dari 1 dan nilai IRR 7% PP yang di dapat 0,18 tahun. Dari kombinasi asumsi tersebut makan usaha yang dijalankan layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 5% dan benefit turun 4,44% dapat dilihat pada lampiran 15.

2. Asumsi Biaya Naik 5% dan Benefit Turun 5%

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 5% dan benefit turun 5% dapat dilihat pada tabel 17.

Tabel 19. Asumsi biaya naik 5% dan Benefit turun 5%

Sensitivitas	Biaya naik 5% dan Benefit turun 5%	NPV	-3.548.358
		Net B/C	0,97
		IRR	7%
		PP	0,32

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan biaya naik 5% dan benefit turun 5%, diperoleh hasil NPV yang negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -3.548.358. Nilai Net B/C sebesar 0,97 kurang dari 1 dan nilai IRR 7%, PP yang di dapat 0,32 tahun. Dari kombinasi asumsi tersebut makan usaha yang dijalankan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 5% dan benefit turun 5% dapat dilihat pada lampiran 16.

3. Asumsi Biaya Naik 10%

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 10% dapat dilihat pada tabel 18.

Tabel 20. Asumsi Biaya naik 10%

Sensitivitas	Biaya naik 10%	NPV	-812.628
		Net B/C	0,99
		IRR	7%
		PP	0,19

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan biaya naik 10%, diperoleh hasil NPV yang positif yang lebih dari 1, yaitu sebesar -812.628. Nilai Net B/C sebesar 0,99 kurang dari 1 dan nilai IRR 7%, PP yang di dapat 0,19 tahun. Dari kombinasi asumsi tersebut makan usaha yang dijalankan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 10% dapat dilihat pada lampiran 17.

4. Asumsi Benefit Turun 10%

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 pada analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 10% dapat dilihat pada tabel 19.

Tabel 21. Asumsi Benefit turun 10%

Sensitivitas	Benefit turun 10%	NPV	-982.677
		Net B/C	0,99
		IRR	7%
		PP	0,16

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan benefit turun 85%, diperoleh hasil NPV yang positif yang lebih dari 1, yaitu sebesar -982.677. Nilai Net B/C sebesar 0,99 kurang dari 1 dan nilai IRR 7%, PP yang di dapat 0,16 tahun. Dari kombinasi asumsi tersebut makan usaha yang dijalankan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 10% dapat dilihat pada lampiran 18.

5.5 Analisis SWOT Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal dalam mengetahui kemungkinan yang terjadi pada suatu usaha dengan memberi skor pada faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan, faktor internal meliputi peluang dan ancaman. Analisis SWOT ini dilakukan di UD. Wijaya 99.

Tabel 22. Analisis SWOT Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Komponen Kegiatan Internal	Kekuatan	Kode	Kelemahan	Kode
1.	Aspek Teknis	1. Kualitas bahan baku yang baik 2. Sarana dan prasarana yang mendukung	S1 S2	Proses pengolahan yang masih tradisional	W3
2.	Aspek Manajemen	Pengalaman dan ilmu dalam usaha	S3	Manajemen administrasi yang kurang baik	W1
3.	Aspek Finansial	Usaha layak secara finansial	S5		
4.	Aspek Pemasaran			Pemasaran yang kurang efisien	W2
5.	Aspek Hukum			Belum mempunyai badan hukum	W5
6.	Aspek Lingkungan			Fasilitas untuk pekerja kurang memadai	W4
7.	Aspek Sosial	Hubungan produsen dan konsumen baik	S4		
No	Komponen Kegiatan Eksternal	Peluang	Kode	Ancaman	Kode
1.	Lingkungan Eksternal Mikro				
	- Pesaing			• Munculnya pesaing usaha • Persaingan harga dengan	T3 T4

				perusahaan lain	
	- Lembaga Keuangan				
	- Perwakilan Pemerintah	Dukungan pemerintah dalam penghargaan	O3		
	- Pasar Tenaga Kerja				
	- Langgan Penyedia	Permintaan ikan asin tinggi	O1		
2.	Lingkungan Eksternal Makro				
	- Teknologi	Peluang teknologi pengeringan	O4		
	- Ekonomi	Letak usaha strategis	O2	Harga ikan yang tidak stabil	T1
	- Politik	Mendapat nomor BPOM	O5		
	- Sosial			Keamanan usaha	T5
	- Lingkungan			Faktor Cuaca	T2

5.5.1 Faktor Internal

Identifikasi faktor internal bisa dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 yang berguna untuk jadi bahan pertimbangan dalam merencanakan dan mengembangkan usaha ini.

a. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan suatu usaha atau modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk lebih menjalankan dan mengembangkan usaha. Kekuatan yang dimiliki pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah :

1. Kualitas bahan baku yang baik

Kualitas bahan baku menurut UD. Wijaya 99 menjadi awal penentu kualitas ikan asin yang dihasilkan. Berdasarkan prinsip tersebut maka ikan yang diterima UD. Wijaya 99 adalah ikan yang masih segar dan baik kualitasnya.

Untuk harga bahan baku sendiri ialah Ikan Jambal 20000, Ikan Kembung 18000, Ikan Belo 3500, Ikan Buntal 3000, Ikan Tetet 3500.

2. Sarana dan prasarana yang mendukung

Sarana dan prasarana merupakan pendukung membuat usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99, sarana dan prasarana yang disediakan sudah mendukung untuk melakukan pengeringan ikan, peralatan yang disediakan sudah memadai sehingga mempermudah proses perendaman ikan sampai penjemuran ikan dan penunjang seperti akses jalan yang baik, sumber air dan listrik yang terpenuhi.

3. Pengalaman dan ilmu dalam usaha

Pengalaman dan ilmu dalam usaha sangat penting demi keberlanjutan usaha. Pak Kasrowi dan Ibu Rus selaku pemilik usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama ini memiliki pengalaman usaha yang cukup lama dan cukup baik. Pak Kasrowi sudah mengalami jatuh bangun dalam usaha ini, pada awalnya usaha pengeringan ikan lalu usaha tambak udang namun gagal, usaha ikan beku namun gagal juga akhirnya kembali ke usaha pengeringan ikan sampai sekarang.

4. Hubungan dengan konsumen dan produsen baik

Hubungan yang baik antara supplier ikan dan pemilik UD. Wijaya 99 cukup baik karena transaksi sudah terjadi cukup lama. Serta keunggulan UD. Wijaya 99 adalah pembayaran yang langsung dibayarkan dan pelayanannya yang ramah membuat supplier suka menjualkan ikannya di UD. Wijaya 99.

5. Usaha layak secara finansial

Usaha layak secara finansial karena dilihat dari perhitungan jangka pendek atau operasional usaha ini memiliki Rentabilitas sebesar 28% dan BEP sebesar Rp 618.804.729,- sudah dikatakan layak dan dapat dikembangkan.

b. Kelemahan (Weaknesses)

Kelemahan bisa mempengaruhi atau menghalangi proses usaha pada suatu perusahaan dan bisa menyebabkan kerugian. Kelemahan yang dimiliki pada UD. Wijaya 99 adalah :

1. Manajemen administrasi yang kurang baik

Manajemen administrasi yang kurang baik dilihat pada pekerja yang melakukan pekerjaan lain selain pekerjaan perdivisinya. Hal ini perlu ditambah tenaga kerja agar lebih efisien.

2. Pemasaran yang kurang efisien

Pemasaran di UD. Wijaya 99 hanya berdasarkan informasi kecil saja, belum ada pengenalan produk skala besar misalnya diiklankan atau pembelian melalui internet. Ini yang membuat UD. Wijaya 99 tidak diketahui secara luas.

3. Proses pengolahan yang masih tradisional

Proses pengolahan di UD. Wijaya 99 masih menggunakan sistem tradisional, pengeringan ikan sangat tergantung pada cuaca. Kondisi seperti ini bisa menghambat proses produksi ikan pada saat musim hujan.

4. Fasilitas untuk pekerja kurang memadai

Dikarenakan di UD. Wijaya 99 hanya mempunyai satu kamar mandi dan fasilitas untuk pekerja beristirahat juga belum ada.

5. Tidak mempunyai badan hukum

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 belum mempunyai badan hukum karena terlalu rumit untuk mengurus. Maka usaha ini masih seperti *home industry* tapi dalam skala besar.

Setelah menganalisis faktor kekuatan dan kelemahan yang telah diidentifikasi dan dianalisis, selanjutnya faktor tersebut dimasukkan ke dalam 9 faktor analisis faktor strategi internal (IFAS) dan kemudian diberikan skor.

Matriks IFAS pada usaha pengeringan ikan bisa dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 23. Matriks IFAS

Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Relative (R)	Rating (R)	R x R
Kekuatan				
1. Kualitas bahan baku yang baik	4	0,14	3	0,42
2. Sarana dan prasarana yang mendukung	3	0,11	2	0,22
3. Pengalaman dan ilmu dalam usaha	4	0,14	3	0,42
4. Hubungan dengan konsumen dan produsen baik	4	0,14	3	0,42
5. Usaha layak secara finansial	4	0,14	3	0,42
Kelemahan				
1. Manajemen administrasi yang kurang baik	2	0,07	3	0,21
2. Pemasaran yang kurang baik	3	0,11	2	0,22
3. Proses pengolahan yang masih tradisional	2	0,07	2	0,14
4. Fasilitas untuk pekerja kurang memadai	2	0,07	2	0,14
5. Tidak mempunyai badan hukum	2	0,07	2	0,14
Total	30	1,00	25	2,75

Dilihat dari tabel 22 analisis internal, usaha pengeringan ikan di UD.

Wijaya 99 memiliki skor kekuatan sebesar 0,67 sedangkan faktor kelemahan sebesar 0,39. Disimpulkan bahwa hasil matrik analisis faktor strategi internal (IFAS) pada usaha pengeringan ikan lebih dipengaruhi kekuatan dari pada kelemahan.

5.5.2 Faktor Eksternal

a. Peluang (Opportunities)

Peluang adalah suatu kesempatan yang didapat dari luar atau faktor lingkungan yang bersifat mendukung dan dapat membantu mengembangkan UD. Wijaya 99. Peluang yang dimiliki UD. Wijaya 99 adalah :

1. Permintaan ikan asin tinggi

Permintaan ikan asin di pasaran cukup tinggi sehingga peluang ini harus dimanfaatkan oleh UD. Wijaya 99 untuk memenuhi permintaan pasar.

2. Letak usaha strategis

Lokasi UD. Wijaya 99 ini sangat strategis karena lokasinya yang berada di pinggir jalan raya sehingga mudah untuk mengantar bahan baku dan pembelian hasil produksi ikan asin.

3. Dukungan pemerintah dengan penghargaan

UD. Wijaya pernah mengikuti perlombaan ikan asin terbaik tingkat provinsi Jawa Timur dan memenangkan juara 2. Hal ini menjadi hal positif karena membuat para pelaku usaha jadi lebih baik dalam hal produksi.

4. Peluang teknologi pengeringan

Memberikan teknologi pengeringan ikan yang modern agar pengeringan ikan bisa dilakukan dengan cara lain secara tradisional. Karena UD. Wijaya masih menggunakan cara tradisional dalam pengeringan ikan.

5. Mendapat nomor BPOM

Ikan kering di UD. Wijaya 99 sudah diuji oleh Departemen Kesehatan sudah diuji bebas bahan pengawet bisa dibedakan dari rasa dan baunya Dep.Kes. Sp No 262/13.14/01.

b. Ancaman (Threats)

Ancaman adalah suatu permasalahan yang dinilai bisa menghambat perkembangan di UD. Wijaya 99. Ancaman yang dimiliki pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah :

1. Harga ikan yang tidak stabil

Sifat ikan yang digunakan sebagai bahan baku di UD. Wijaya 99 adalah musiman yaitu ikan yang hanya ada pada saat musimnya saja. Ini merupakan suatu penghalang yang besar bagi UD. Wijaya 99 karena kalau hasil tangkapan ikan sedikit maka harga ikan akan menjadi naik.

2. Faktor cuaca

Faktor cuaca sangat berpengaruh penting bagi UD. Wijaya 99 dikarenakan proses yang digunakan masih tradisional. Terutama saat musim hujan menjadi kendala yang besar dalam pengeringan ikan di UD. Wijaya 99.

3. Munculnya pesaing usaha

Adanya tempat pengeringan ikan yang lain dapat menjadi ancaman bagi UD. Wijaya 99, ini menjadi acuan untuk UD. Wijaya 99 agar lebih meningkatkan kualitas produk agar selalu lebih baik dari pesaingnya.

4. Persaingan harga dengan perusahaan lain

Persaingan harga merupakan hal yang sangat berpengaruh dalam persaingan antar perusahaan, maka dari itu sebisa mungkin UD. Wijaya 99 terus memperhatikan harga pasar agar tidak terlalu mahal juga tidak terlalu murah.

5. Keamanan usaha

Keamanan dalam UD. Wijaya merupakan hal yang mengkhawatirkan karena di UD. Wijaya tidak ada penjaga keamanan. Karena pemilik UD. Wijaya mempercayai bahwa tidak ada yang ingin mencuri di UD. Wijaya 99.

Faktor – faktor eksternal yang dibagi menjadi peluang dan ancaman setelah diidentifikasi dan dianalisis, selanjutnya faktor tersebut dimasukkan ke dalam tabel 23 analisis faktor strategi eksternal (EFAS) dan kemudian diberikan skor. Matriks EFAS dapat dilihat pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 dapat dilihat pada tabel 21.

Tabel 24. Matriks EFAS

Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Relative (R)	Rating (R)	R x R
Peluang				
1. Permintaan ikan asin tinggi	3	0,12	3	0,36
2. Letak usaha strategis	3	0,12	3	0,36
3. Dukungan pemerintah dalam penghargaan	3	0,12	3	0,36
4. Peluang teknologi pengeringan	2	0,08	2	0,16
5. Mendapat nomor BPOM	2	0,08	2	0,16

Ancaman				
1. Harga ikan yang tidak stabil	3	0,12	3	0,36
2. Faktor cuaca	3	0,12	2	0,24
3. Munculnya pesaing usaha	2	0,08	2	0,16
4. Persaingan harga dengan perusahaan lain	2	0,08	2	0,16
5. Keamanan usaha	2	0,08	2	0,16
Total	25	1,00	24	2,48

Dilihat dari tabel 21 analisis eksternal, usaha pengeringan ikan di UD.

Wijaya 99 memiliki faktor peluang sebesar 0,52 sedangkan skor faktor ancaman adalah sebesar 0,48. Disimpulkan bahwa faktor strategi eksternal (EFAS) pada pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 lebih dipengaruhi peluang dari pada ancaman.

5.5.3 Analisis Diagram SWOT

Setelah mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal, langkah selanjutnya mengidentifikasi menggunakan Analisis Diagram SWOT yaitu menjelaskan tentang hasil atau skor yang diperoleh dari perhitungan faktor internal dan eksternal untuk memperoleh strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha.

Nilai total dari faktor internal pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 didapat dari nilai sebesar 2,75 berasal dari nilai kekuatan sebesar 1,9 dan kelemahan sebesar 0,85 sedangkan nilai total eksternal sebesar 2,48 didapat dari peluang sebesar 1,4 dan ancaman sebesar 1,08. Setelah dilakukan perhitungan maka diketahui hasil dari faktor internal dan faktor eksternal.

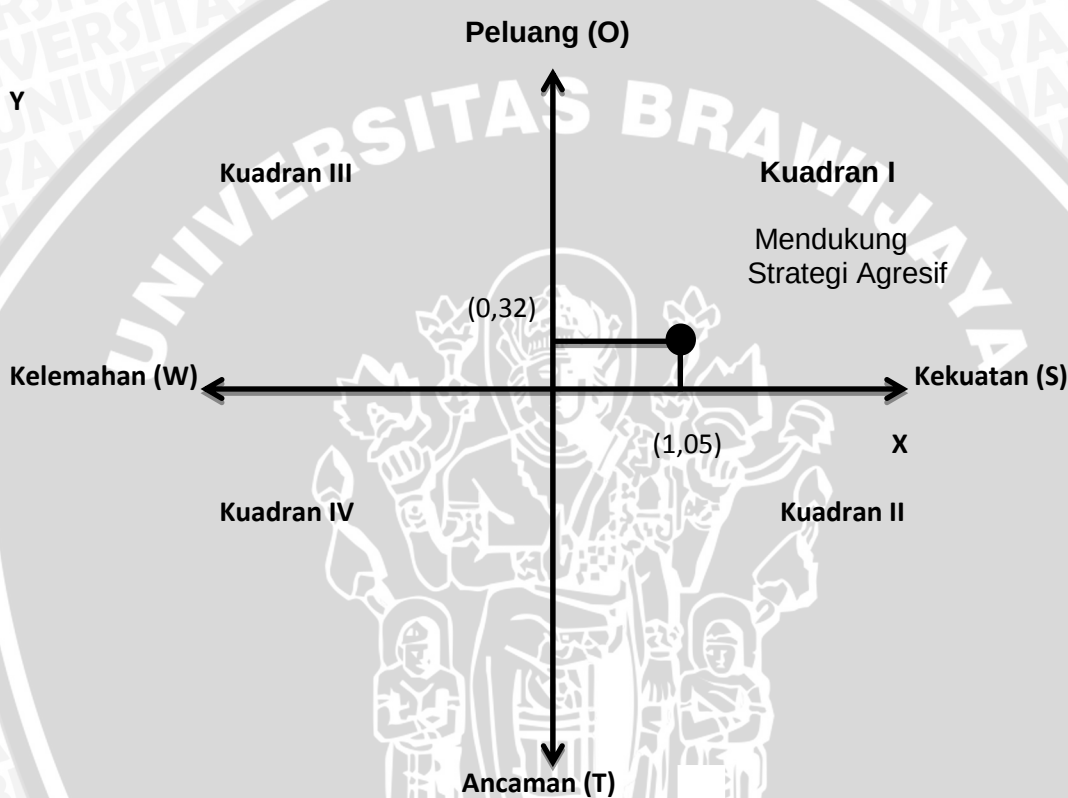
Selanjutnya tahap bagaimana menentukan titik koordinat, ini bertujuan untuk mengetahui posisi strategi pengembangan usaha pengeringan ikan di UD.

Wijaya 99 dilihat dari faktor internal dan eksternal.

- Sumbu horizontal (X) sebagai faktor internal (kekuatan dan kelemahan) didapatkan hasil sumbu koordinat $X = 1,9 - 0,85 = 1,05$

- Sumbu vertikal (Y) sebagai faktor eksternal (peluang dan ancaman) didapatkan hasil sumbu koordinat $Y = 1,4 - 1,08 = 0,32$

Hasil perhitungan yang didapat dari koordinat dengan diagram SWOT bernilai positif kedua sumbu tersebut dengan sumbu X didapat nilai dan nilai sumbu Y. Diagram SWOT pada usaha pengeringan ikan dapat dilihat pada gambar 11.



Gambar 17. Diagram Analisis SWOT

Dari diagram analisis SWOT ditemukan sumbu (X,Y) dengan cara mengeurangkan antara kekuatan yang bernilai 1,9 dikurangi kelemahan sebesar 0,85 yang didapatkan hasil sebesar 1,05 untuk sumbu X. Kemudian untuk mendapatkan nilai Y adalah hasil pengurangan antara peluang 1,4 dan ancaman sebesar 1,08 maka sumbu Y yang diperoleh adalah 0,32. Sehingga dengan menarik garis bisa diperoleh titik koordinat (1,05 ; 0,32) yang berada pada posisi kuadran I. Kuadran I adalah situasi yang menguntungkan karena usaha

pengeringan ikan memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan dan dapat dimanfaatkan sehingga bisa menggunakan strategi SO atau *Strength Opportunities* yang bisa dijadikan acuan untuk mengembangkan usaha tersebut dan didukung oleh strategi pertumbuhan yang agresif atau *Growth Oriented Strategy*.

5.5.4 Analisis Matrik SWOT

Setelah melihat hasil diagram SWOT yang berada pada kuadran I yang berarti usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 yang dimana pada posisi tersebut menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan mempunyai kekuatan dan peluang dalam mengembangkan usaha. Dilihat dari faktor – faktor tersebut maka perlu menggunakan matriks SWOT sehingga diperoleh alternatif strategi yang terdiri dari strategi SO (*Strength Opportunities*), strategi WO (*Weakness Opportunities*), strategi ST (*Strength Threats*), dan strategi WT (*Weakness Threats*). Agar dapat diketahui strategi apa yang baik digunakan untuk mengembangkan usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99. Dapat dilihat dari matriks SWOT pada tabel 24.

Tabel 25. Analisis Matriks SWOT

Faktor Internal Faktor Eksternal	Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
		1. Kualitas bahan baku yang baik 2. Sarana dan prasarana yang mendukung 3. Pengalaman dan ilmu dalam usaha 4. Hubungan dengan konsumen dan produsen baik 5. Usaha layak secara finansial	1. Manajemen administrasi yang kurang baik 2. Pemasaran yang kurang baik 3. Proses pengolahan yang masih tradisional 4. Fasilitas untuk pekerja kurang memadai 5. Tidak mempunyai badan hukum
	Peluang (O)	Strategi SO	Strategi WO
	1. Permintaan ikan asin tinggi 2. Letak usaha strategis 3. Dukungan pemerintah dengan penghargaan 4. Peluang teknologi pengeringan 5. Mendapat nomor BPOM	• Meningkatkan kondisi UD. Wijaya 99 yang baik ini untuk memajukan usaha menjadi lebih baik lagi dan memperluas daerah pemasaran • Mempertahankan komunikasi yang baik antara penjual dan konsumen.	• Memanfaatkan sistem administrasi di UD. Wijaya 99. • Memperbaiki fasilitas untuk pekerja untuk meningkatkan kualitas kerja.
	Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
	1. Harga ikan yang tidak stabil 2. Faktor cuaca 3. Munculnya pesaing usaha 4. Persaingan harga dengan perusahaan lain 5. Keamanan usaha	• Menjaga bahan baku lebih sebelum musim ikan yang dimaksud habis. • Menjaga dan memperbaiki kualitas produk agar tetap stabil.	• Mengoptimalkan pemasaran tetap baik untuk meminimalisir pesaing usaha • Mengefisienkan agar keamanan perusahaan terhidar dari pengawas yang nakal

Setelah melakukan analisis matriks SWOT maka didapat untuk mengembangkan usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99.

1. Adapun yang didapat dari strategi SO (Strength Opportunities) :

- a. Meningkatkan kondisi UD. Wijaya 99 yang baik ini untuk memajukan usaha menjadi lebih baik lagi dan memperluas daerah pemasaran. Hal ini merupakan suatu keuntungan yang baik untuk UD. Wijaya 99 karena memudahkan untuk perkembangan UD. Wijaya 99 sendiri.

- b. Mempertahankan komunikasi yang baik antara penjual dan konsumen. Hal ini bertujuan agar mengurangi hal – hal yang dapat merugikan UD. Wijaya 99.

5.6 Perencanaan Pengembangan Bisnis

Menurut Huat, T Chwee (1990), bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktifitas dan institusi yang memproduksi barang & jasa dalam kehidupan sehari - hari. Bisnis sebagai suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat. Dalam melakukan perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 meliputi aspek pemasaran, aspek manajemen dan aspek finansial.

5.6.1 Aspek Pemasaran

Perencanaan bisnis pada aspek pemasaran meliputi permintaan dan penawaran, penetapan harga, saluran pemasaran dan margin pemasaran. Berikut adalah pengertian dari masing – masing aspek pemasaran :

5.6.1.1 Permintaan dan Penawaran

Permintaan dan penawaran dilihat dari minat konsumen terhadap ikan asin masih sangat banyak, dengan memanfaatkan peluang tersebut maka UD. Wijaya 99 memanfaatkannya dengan menambah jumlah produksi ikan agar bisa memenuhi permintaan pasar.

5.6.1.2 Penetapan Harga

Penetapan harga yang ditetapkan Pak Kasrowi berdasarkan dengan survei dengan pemilik usaha sesama pengeringan ikan. Setelah survei Pak Kasrowi menetapkan harga yang masih standar dan relatif lebih murah dibanding lainnya.

5.6.1.3 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran yang ada di UD. Wijaya 99 tidak panjang karena hanya dari pelaku usaha ke pembeli. Kemudian pembeli ada yang dikonsumsi sendiri ada yang dijual kembali. Saluran pemasaran yang pendek ini menguntungkan bagi UD. Wijaya 99 karena mempermudah UD. Wijaya 99 dalam menetapkan harga dan margin tidak terlalu jauh antara pelaku usaha ke pembeli.

5.6.1.4 Margin Pemasaran

Harga dan saluran pemasaran terjadi perubahan maka diketahui hasil yang diperoleh pada perencanaan bisnis sama dengan awal usaha. Pak Kasrowi selaku produsen menjual dengan harga Ikan Jambal Rp 90.000,- /kg, Ikan Kembung Rp 45.000,- /kg, Ikan Belo Rp 18.000,- /kg, Ikan Buntal Rp 20.000,- /kg, Ikan Tetet Rp 24.000,- /kg.

5.6.2 Aspek Manajemen

Aspek manajemen dalam perencanaan bisnis di UD. Wijaya 99 ini meliputi perencanaan pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan.

5.6.2.1 Perencanaan

Pada keadaan usaha di UD. Wijaya 99 dengan sistem dan jumlah produksi yang sudah menguntungkan secara finansial. Oleh karena itu dilakukan perencanaan bisnis dengan menambah jumlah produksi dengan menambah kolam dan bahan baku ikan hal ini guna untuk memenuhi kebutuhan pasar. Penambahan kolam dilakukan dengan menambah kolam yang terbuat dari alumunium berukuran $1 \times 2 \text{ m}^2$ sebanyak 10 kolam aluminium dengan perencanaan menambah produksi dua kali lipat per ikannya.

5.6.2.2 Pengorganisasian

Dengan adanya penambahan jumlah produksi yang cukup besar maka perencanaan bisnis yang dilakukan dengan menambahkan waktu kerja para pekerja dan menambah gaji lembur. Biasanya pekerja mulai bekerja dari jam 9 pagi ditambah waktu bekerjanya dari jam 8.30 sampai jam 17.00 dengan penambahan biaya lembur Rp 20.000,- / jam.

5.6.2.3 Pergerakan

Pergerakan yang dilakukan di UD. Wijaya 99 sudah cukup baik. Hal – hal yang dilakukan yaitu pembersihan kolam sebelum penggaraman, perbaikan kere dan lajaan sebagai wadah jemur ikan, tempat penyimpanan ikan setelah kering dilakukan oleh seluruh pekerja dan pengawasan istri Pak Kasrowi sebagai pengawas proses produksi, serta finansiil dibantu oleh Pak Kasrowi sebagai pemimpin usaha.

5.6.2.4 Pengawasan

Pengawasan yang dilakukan di UD. Wijaya 99 sudah cukup baik karena setiap proses produksi sampe siap dikirim sudah ada pemimpin penanggung jawabnya masing – masing. Pada bagian finansiil juga dilakukan pembukuan perminggu untuk meminimalisir kekeliruan dana yang masuk dan keluar.

5.6.3 Aspek Finansiil Jangka Pendek

Aspek finansiil dalam perencanaan bisnis ini meliputi permodalan, biaya produksi, analisis jangka pendek (operasional) dan analisis jangka panjang. Analisis jangka pendek meliputi penerimaan, *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), Keuntungan, Rentabilitas dan *Break Even Point* (BEP).

a. Permodalan

Dalam perencanaan bisnis pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 terdapat tiga modal yaitu modal kerja, modal lancar dan modal kerja.

1. Modal Tetap

Modal tetap pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama satu tahun adalah Rp 1.252.805.000,- yang di tambahkan kolam alumunium, ember, kere dan lajaan. Rincian dapat dilihat pada lampiran 19.

2. Modal Lancar

Modal lancar pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama satu tahun adalah Rp 3.354.300.000,- yang meliputi bahan baku garam, bahan baku ikan. Rincian dapat dilihat pada lampiran 20.

3. Modal Kerja

Modal kerja pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama satu tahun adalah Rp 5.702.228.750,- yang meliputi penyusutan, pajak bumi dan bangunan dll. Rincian dapat dilihat pada lampiran 21. Dari ketiga modal tersebut UD. Wijaya memakai modal sendiri yang dimiliki Pak Kasrowi.

b. Biaya Produksi

1. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap yang digunakan dalam perencanaan bisnis udaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama satu tahun sebesar Rp 660.728.750,- yang meliputi penyusutan, PBB, perawatan dll. Rincian dapat dilihat pada lampiran 22.

2. Biaya tidap tetap (*Variable Cost*)

Biaya tidak tetap yang digunakan dalam perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama setahun sebesar Rp 5.041.500.000,- yang meliputi garam, bahan baku ikan dll. Rincian dapat dilihat pada lampiran 23.

c. Penerimaan

Penerimaan yang didapat pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama setahun sebesar Rp 9.604.386.000,- yang meliputi 165.186 kg ikan yang dikeringkan. Rincian dapat dilihat pada lampiran 25.

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

Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) yang didapat dari usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama setahun sebesar 1,68. Ini berarti usaha yang dijalankan dikatakan menguntungkan karena layak berdasarkan penilaian R/C Ratio, hasil diperoleh lebih dari 1 maka dikatakan layak untuk dijalankan. Rincian dapat dilihat pada lampiran 26.

e. Keuntungan

Keuntungan yang diperoleh pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama setahun sebesar Rp 3.902.157.250,-. Diperoleh dari penerimaan sebesar Rp 9.604.386.000,- dikurangi biaya total sebesar Rp 5.702.228.750,-. Rinciannya dapat dilihat pada lampiran 27.

f. Rentabilitas

Rentabilitas yang didapat pada perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama setahun sebesar 68%. Rinciannya dapat dilihat pada lampiran 28.

g. *Break Event Point (BEP)*

Break Event Point yang di dapat untuk total BEP Sales adalah Rp 1.390.873.701,- dan total BEP Unit adalah 19336,87,-. Rinciannya dapat dilihat pada lampiran 29.

5.6.4 Analisis Finansial Jangka Panjang

a. Penambahan Investasi (Re-Investasi)

Penambahan investasi perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 selama 10 tahun sebesar Rp 1.456.251.950,- Waktu sampai 10 dimulai dari 2016 sampai 2026 menggunakan kenaikan nilai peralatan 1% pertahun. Rinciannya dapat dilihat pada lampiran 30.

b. *Net Present Value* (NPV)

Analisis *Net Present Value* yang digunakan pada perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 untuk mengetahui usaha itu layak atau tidak sehingga dapat diketahui pada jangka panjang selama 10 tahun kedepan. Nilai NPV didapat sebesar Rp 34.682.985.541,- Jika hasil yang didapat lebih dari 0 maka usaha tersebut layak dijalankan. Rincian dalam keadaan normal dapat dilihat pada lampiran 31.

c. *Internal Rate Return* (IRR)

Perencanaan bisnis usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 dengan menggunakan analisis IRR diperoleh hasil sebesar 319%. IRR digunakan untuk menghitung tingkat suku bunga yang dihasilkan dimana didapatkan nilai suku bunga 7,5% dimana IRR dari usaha ini lebih besar dari suku bunga maka dapat dikatakan usaha ini layak dijalankan. Rinciannya dapat dilihat pada keadaan normal pada lampiran 31.

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

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 dengan menggunakan analisis *Net Benefit Cost Ratio* diperoleh hasil sebesar 28,84. Hasil dari usaha ini diperoleh hasil lebih dari 1 maka usaha ini layak untuk dijalankan. Rinciannya dapat dilihat pada keadaan normal pada lampiran 31.

e. *Payback Period (PP)*

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 menggunakan analisis Payback Period diperoleh hasil sebesar 0,32. Dapat diketahui bahwa waktu yang dibutuhkan untuk modal pada usaha ini kembali yaitu 0,32 tahun. Rinciannya dapat dilihat pada lampiran 31.

f. *Analisis Sensitivitas*

Analisis sensitivitas pada perubahan harga output perlu dilakukan bagi proyek – proyek dengan umur ekonomis yang panjang dan dalam ukuran besar, karena dengan adanya proyek penawaran (supply) produk tersebut akan bertambah di pasaran dan harga relatif turun. Analisis ini membentuk pengelola proyek (pimpinan proyek) dengan mengatur bagian yang membutuhkan pengawasan yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang baik guna menguntungkan perekonomian (Sanusi, 2000).

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 menggunakan analisis sensitivitas, digunakan menggunakan biaya dan benefit dengan kombinasi antara naik dan turun. Hal ini didapatkan bahwa untuk diketahui hal – hal yang terjadi kedepan. Dibawah ini analisis pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 :

1. *Asumsi Biaya Naik 10% dan Benefit Turun 46,69%*

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 10% dan benefit turun 46,69%% dapat dilihat pada tabel 23.

Tabel 26. Asumsi biaya naik 10% dan benefit turun 46,69%

Sensitivitas	Biaya naik 10% dan Benefit turun 46,69%	NPV	-4.285.865
		Net B/C	0,99
		IRR	6,73%
		PP	0,15

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 10% dan benefit turun 46,69%, diperoleh hasil NPV bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -4.285.865. kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 tidak lebih dari 1 nilai IRR sebesar 6,73%. PP yang diperoleh ialah 0,15 tahun. Maka kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa asumsi tersebut tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 10% dan benefit turun 46,69% dapat dilihat pada lampiran 32.

2. Asumsi Biaya Naik 72% dan Benefit Turun 10%

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 72% dan benefit turun 10% dapat dilihat pada tabel

Tabel 27. Asumsi biaya naik 72% dan benefit turun 10%

Sensitivitas	Biaya naik 72% dan Benefit turun 10%	NPV	-5.196.389
		Net B/C	0,98
		IRR	6,72%
		PP	1,22

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 72% dan benefit turun 10%, diperoleh hasil NPV bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -5.196.389. kemudian nilai Net B/C sebesar 0,98 tidak lebih dari 1 nilai IRR sebesar 6,72%. PP yang diperoleh ialah 1,22 tahun. Maka kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa asumsi tersebut tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 72% dan benefit turun 10% dapat dilihat pada lampiran 33.

3. Asumsi Biaya Naik 60%

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 pada analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 60% dapat dilihat pada tabel 25.

Tabel 28. Asumsi biaya naik 60%

Sensitivitas	Biaya naik 60%	NPV	-4.405.139
		Net B/C	0,99
		IRR	6,73%
		PP	0,52

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 60% diperoleh hasil NPV bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar-4.405.139. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 tidak lebih dari 1 nilai IRR sebesar 6,73%. PP yang diperoleh ialah 0,52 tahun. Maka kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa asumsi tersebut tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 60% dapat dilihat pada lampiran 34.

4. Asumsi Benefit Turun 35%

Usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 pada analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 35% dapat dilihat pada tabel 26.

Tabel 29. Asumsi Benefit Turun 35%

Sensitivitas	Benefit turun 35%	NPV	-7.678.700
		Net B/C	0,98
		IRR	6,71%
		PP	0,52

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan benefit turun 35%, diperoleh hasil NPV bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar-7.678.700. kemudian nilai Net B/C sebesar 0,98 tidak lebih dari 1 nilai IRR sebesar 6,71%. PP yang diperoleh ialah 0,52 tahun. Maka kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa asumsi tersebut tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 35% dapat dilihat pada lampiran 35.

6.KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan pada penelitian tentang usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99, Jalan Semarang Desa Boncong Kecamatan Bancar dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Studi kelayakan bisnis pada :
 - a. Aspek teknis usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 masih dilakukan dengan cara tradisional. Dalam hal ini pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 sangat bergantung pada cuaca.
 - b. Aspek pemasaran usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 sudah baik dilihat dari permintaan akan ikan asin yang cukup tinggi pada usaha ini dan saluran pemasaran yang pendek menyebabkan margin pemasaran yang didapat rendah.
 - c. Aspek manajemen ini memiliki sistem manajemen yang sederhana belum ada perencanaan secara terstruktur, pengorganisasian yang masih sederhana selain mengisi dan pemberian tugas langsung dari atasan. Pengarahan yang diberikan pemilik usaha diberitahukan dengan jelas menggunakan tutur kata yang baik dan mudah dimengerti saat pekerja melakukan pekerjaannya. Pengawasan dilakukan langsung oleh pemilik usaha agar kalau ada kesalahan bisa segera diatasi dan langsung menjadi bahan evaluasi apabila ada kesalahan pada saat proses produksi berlangsung.
 - d. Aspek finansial di bagi menjadi jangka pendek dan jangka panjang sehingga bisa diketahui bahwa usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 ini layak untuk dijalankan.

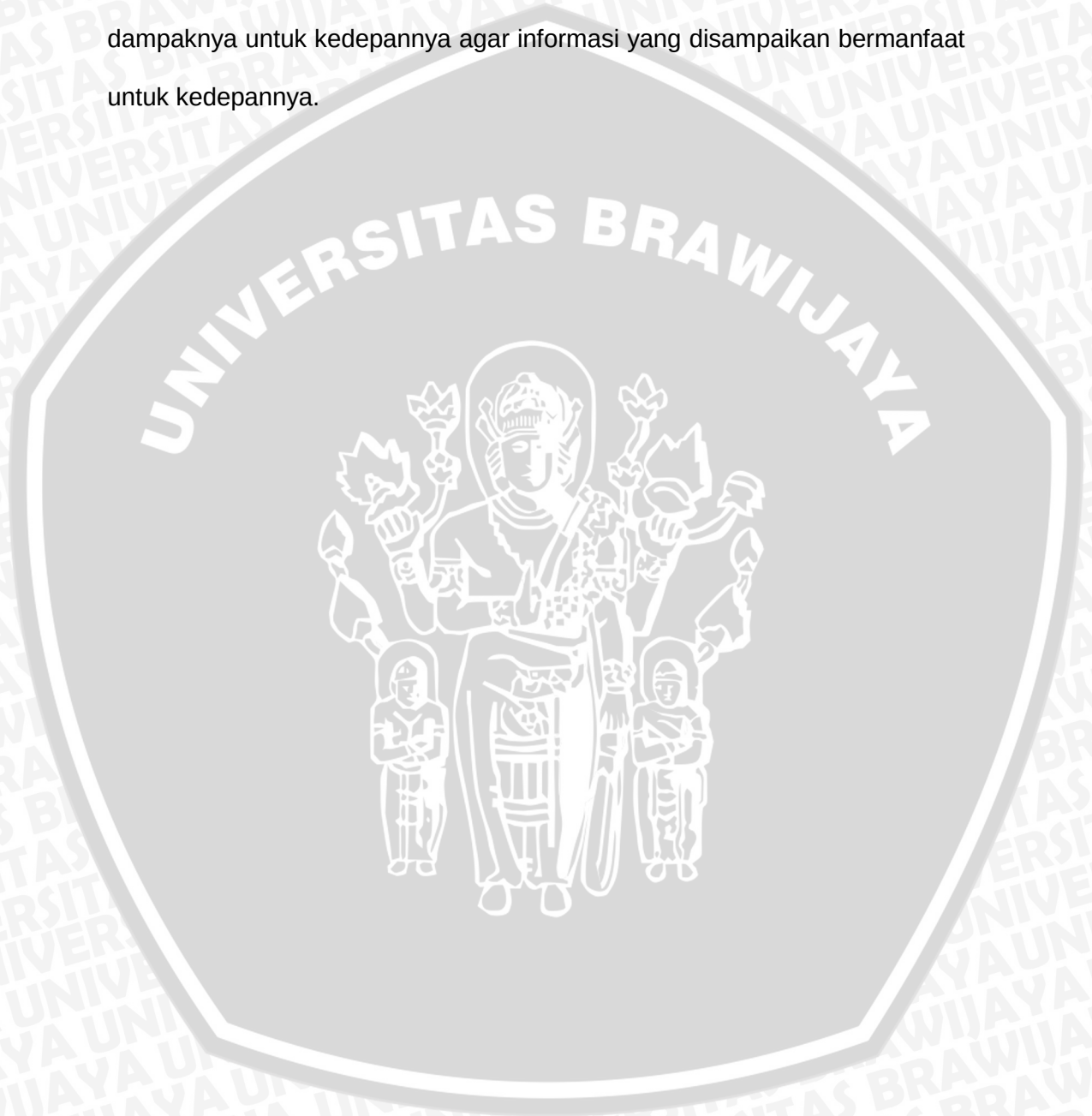
2. Hasil analisis SWOT yang didapatkan pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 terletak pada kuadran 1 (strategi agresif) yang berarti usaha ini memiliki kekuatan dan peluang yang lebih dominan. Untuk strategi SO (strenghts opportunity), adalah memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada dengan baik serta memperluas daerah pemasaran akan kebutuhan ikan asin dan menjaga komunikasi yang baik agar hubungan antara produsen dan konsumen menjadi baik.
3. Perencanaan bisnis pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 pada aspek pemasaran lebih diperluas, pada aspek manajemen lebih ditngkatkan disusun pembukuan yang lebih terstruktur yang lebih baik dan pada aspek finansil ada penambahan kolam alumunium 10 buah, ember 10 buah dan tambahan gaji untuk tenaga kerja guna untuk meningkatkan produksi selama 10 tahun kedepan.

6.2 Saran

Saran yang dapat disampaikan dalam pengeringan ikan di UD. Wijaya 99, Jalan Semarang Desa Boncong Kecamatan Bancar yang diberikan selaku peneliti adalah sebagai berikut :

1. Pemilik usaha pengeringan ikan harus lebih menigkatkan kemampuan dan skill dengan mempelajari teknologi yang modern sebagai cara lain untuk pengeringan dikala musim hujan. Contohnya saja dengan pengeringan ikan menggunakan rumah kaca selain itu sisi positifnya bisa terhindar dari debu dan lalat membuat ikan asin lebih bersih.
2. Pemerintah harus mengawasi dan memperhatikan kondisi usaha pengeringan ikan untuk melihat apakah ada potensi yang layak untuk dikembangkan dan memajukan daerah tersebut.

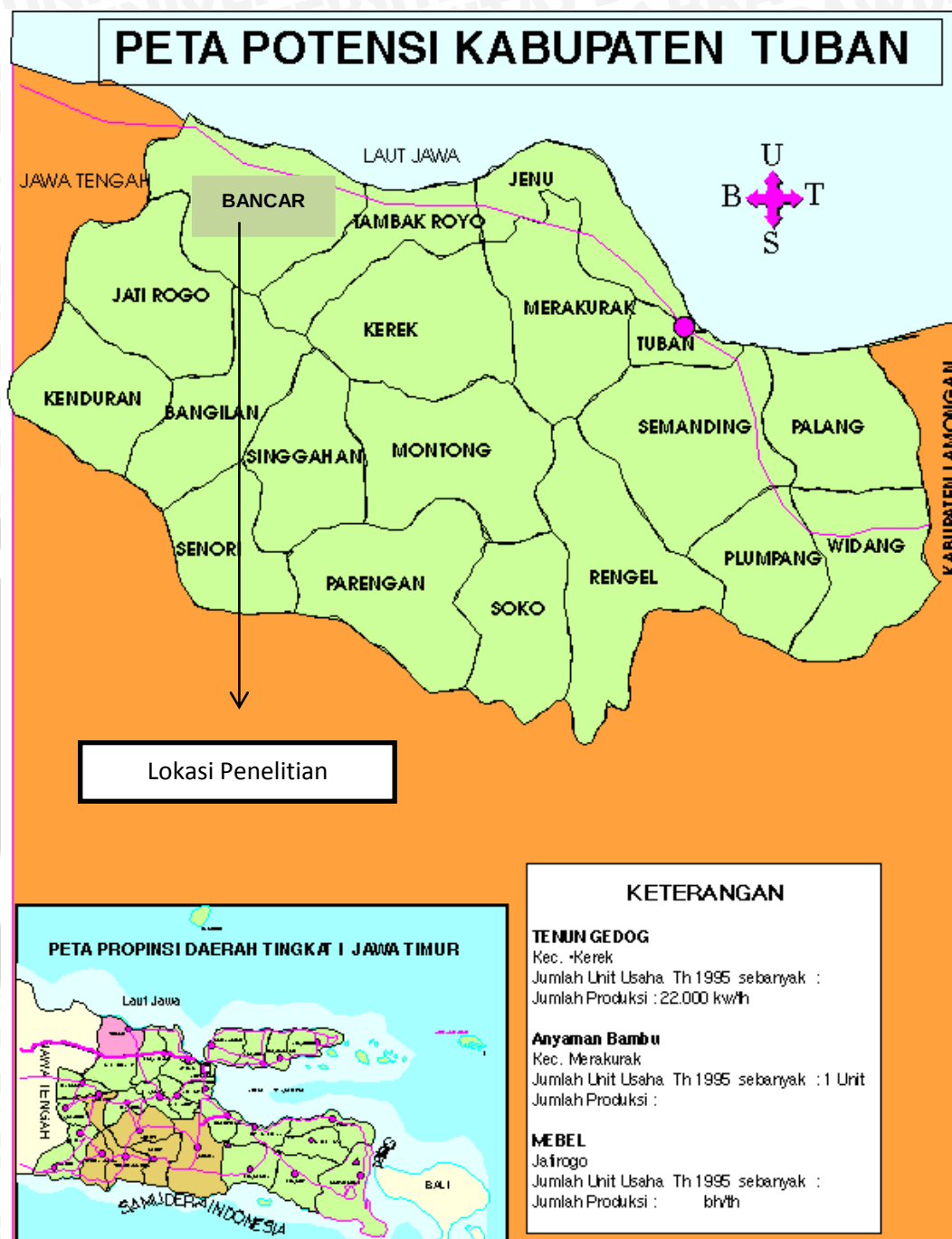
3. Masyarakat harus bisa memanfaatkan peluang yang ada pada daerah tersebut agar bisa mendirikan usaha yang berpotensi tinggi untuk meningkatkan pendapatan.
4. Peneliti harus memahami informasi data yang ingiin disajikan dan dampaknya untuk kedepannya agar informasi yang disampaikan bermanfaat untuk kedepannya.



DAFTAR PUSTAKA

- Adawyah, R. 2006. **Pengolahan dan Pengawetan Ikan**. Bumi Aksara. Jakarta.
- Afrianto, E, Liviawaty, E. 1989. **Pengawetan dan Pengolahan Ikan**. Kasinisius Yogyakarta.
- Arifin Johar. 2007. **Aplikasi Excel Untuk Perencanaan Bisnis (Bussiness Plan)**. PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Astawan, M. 1997. **Mengenai Makanan Tradisional Produk Olahan Ikan**. Isjd.pdii.lipi.go.id/admin/jurnal/83975862.pdf. Manado, 15 April 2016, pukul 10.31 WIB.
- Basuki Sulisty. 2006. **Metode Penelitian**. Wedatama Widya Sastra dan Fakultas Ilmu Pengetahuan Budaya Universitas Indonesia. Jakarta.
- ChweeHuatT,(1990).PengantarBisnis.<http://definispengertian.blogspot.com/2010/10/pengertian-bisnis.html>. diakses tanggal 10 Juni 2016.
- Dahuri, R. 2004. **Pengelolaan Sumber Daya Wilayah Pesisir dan Lautan Secara Terpadu**. Edisi Revisi. Pradnya Paramita. Jakarta.
- Gray, Clive, dkk. 1997. **Pengantar Evaluasi Proyek Edisi Kedua Jilid 1**. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. **Studi Kelayakan Bisnis**. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Kasmir dan Jakfar, 2007. **Studi Kelayakan Bisnis edisi kedua**. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Kashmir dan Jakfar. 2009. **Studi Kelayakan Bisnis**. Kencana Prenada Media Grup. Jakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2012. **Studi Kelayakan Bisnis. (edisirevisi)**. Kencana Prenada Media Grup. Jakarta.
- Kottelat et al. 1993. **Freshwater fishes of Western Indonesia and Sulawesi Periplus Editions**, Hong Kong. p. 66
- Margono. 2000. **Metodologi Penelitian Pendidikan**. Rineka Cipta. Jakarta.
- Rahardi. 2000. **Agribisnis Perikanan**. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rangkuti, F. 2008. **The Power Of Brands**. Penerbit Gramedia. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2011. **SWOT Balanced Scorecard**. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Riyanto, Bambang. 2001. **Dasar - Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh**. BPFE. Yogyakarta.
- Saanin. 1984. **Taksonomi dan kunci Identifikasi Ikan**. Penerbit Bina Cipta. Bogor.
- Sanusi, Bintang. 2000. **Pokok - Pokok Hukum Ekonomi dan Bisnis**. Citra Aditya Bakti. Bandung.
- Soekartawi. 2003. **Prinsip Ekonomi Pertanian**. Rajawali Press. Jakarta.
- Suliyanto. 2010. **Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis**. Andi Offset. Yogyakarta.
- Sugiyono. 2009. **Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)**. Alfabeta. Bandung.
- Sugiyono. 2011. **Metode penelitian pendidikan**. Alfabeta. Bandung.
- Sugiyono. 2013. **Statistika Untuk Penelitian**. Alfabeta. Bandung.
- Umar, Husein. 2005. **Metode Penelitian**. Salemba Empat. Jakarta.

Lampiran 1. Peta Lokasi Penelitian



Lampiran 2. Modal Tetap usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Jenis Modal Investasi	Jumlah (unit)	Harga satuan (Rp.)	UT (Bulan)	Total (Rp.)	Penyusutan (Rp.)
1	Tanah (m2)	6000	200.000	12	1200000000	100000000
2	Kolam pengolahan (3m x 2m)	25	300.000	12	7500000	625000
3	keranjang	100	50.000	6	5000000	833333,3333
4	mesin diesel	2	2.500.000	12	5000000	416666,6667
5	selang air	2	15.000	12	30000	2500
6	golok	6	85.000	6	510000	85000
7	piring plastik	10	2.500	12	25000	2083,333333
8	sikat	6	5.000	6	30000	5000
9	kere	1000	10.000	6	10000000	1666666,667
10	lajaan	2000	2000	6	4000000	666666,6667
11	box kayu	50	15.000	6	750000	125000
12	timbangan besi	2	250.000	12	500000	41666,66667
13	timbangan digital	4	1.250.000	12	5000000	416666,6667
14	mobil truck	2	1.845.000	12	3690000	307500
15	kalkulator	4	30000	12	120000	10000
Total					1242155000	105203750

Keterangan : Semua modal yang digunakan pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah modal sendiri.

Lampiran 3. Modal Lancar Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Jenis Investasi	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Siklus/Tahun	Total
1	Garam	100000	500	6	300000000
2	Biaya listrik		1525000	12	18300000
3	Ikan Jambal	10000	20000	6	1200000000
4	Ikan Kembung	1000	18000	6	108000000
5	Ikan Belo	1000	3500	6	21000000
6	Ikan Buntal	1000	3000	6	18000000
7	Ikan Tetet	1000	3500	6	21000000
Total					1686300000

Keterangan : Semua modal yang digunakan pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah modal sendiri.

Lampiran 4. Modal Kerja Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Jenis Investasi	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Siklus/Tahun	Total
1	Garam	100000	500	6	300000000
2	Biaya listrik		1525000	12	18300000
3	Ikan Jambal	10000	20000	6	1200000000
4	Ikan Kembung	1000	18000	6	108000000
5	Ikan Belo	1000	3500	6	21000000
6	Ikan Buntal	1000	3000	6	18000000
7	Ikan Tetet	1000	3500	6	21000000
Total					1686300000

Keterangan : Semua modal yang digunakan pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah modal sendiri.

Lampiran 5. Biaya Tetap Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Jenis biaya tetap	Biaya tetap/tahunan
1	Penyusutan	104978750
2	Pajak Bumi Bangunan	1000000
3	Perawatan Alat	1000000
4	Perawatan Kolam	4000000
5	Gaji Direktur Utama	5000000
6	Gaji karyawan tetap	32000000
Jumlah		147978750

Keterangan : Semua modal yang digunakan pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah modal sendiri.

Lampiran 6. Biaya Tidak Tetap Usaha Pengeringan Ikan UD. Wijaya 99

No	Jenis biaya variabel	Nilai per tahun
1	Garam	3600000000
2	Ikan Jambal	2400000000
3	Ikan Kembung	216000000
4	Ikan Belo	42000000
5	Ikan Buntal	36000000
6	Ikan Tetet	42000000
7	Listrik	18300000
Jumlah		6354300000

Keterangan : Semua modal yang digunakan pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah modal sendiri.

Lampiran 7. Biaya Produksi Usaha Pengeringan Ikan per Tahun di UD. Wijaya 99

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya total / Total Cost (VC)} &= \text{Total Biaya Tetap (FC)} + \text{Total Biaya Variabel (VC)} \\
 &= \text{Rp } 147.978.750 + \text{Rp } 6.354.300.000 \\
 &= \text{Rp } 6.502.278.750
 \end{aligned}$$

Lampiran 8. Penerimaan Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

Total penerimaan usaha pada pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 dalam setahun adalah sebesar Rp 10.331.820.000,-

a. Penerimaan Ikan Jambal

$$\begin{aligned}
 \text{TR} &= P \times Q \\
 &= 90.000 \times 102600 \\
 &= 9.234.000.000
 \end{aligned}$$

b. Penerimaan Ikan Kembung

$$\begin{aligned}
 \text{TR} &= P \times Q \\
 &= 45.000 \times 10260 \\
 &= 461.700.000
 \end{aligned}$$

c. Penerimaan Ikan Tamban

$$\begin{aligned}
 \text{TR} &= P \times Q \\
 &= 18.000 \times 10260
 \end{aligned}$$

$$= 184.680.000$$

d. Penerimaan Ikan Buntal

$$\begin{aligned} \text{TR} &= P \times Q \\ &= 20.000 \times 10260 \\ &= 205.200.000 \end{aligned}$$

e. Penerimaan Ikan Tetet

$$\begin{aligned} \text{TR} &= P \times Q \\ &= 24.000 \times 10260 \\ &= 246.240.000 \end{aligned}$$

Lampiran 9. *Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)* Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

$$\begin{aligned} \text{R/C Ratio} &= \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Total Cost}} \\ &= \frac{\text{Rp } 8.351.640.000}{\text{Rp } 6.502.278.750} \\ &= 1,28 \end{aligned}$$

R/C Ratio diperoleh nilai sebesar 1,28. Nilai tersebut lebih dari 1, maka usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 dikatakan menuntungkan dan layak dijalankan.

Lampiran 10. Keuntungan Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Biaya Total (TC)} \\ &= \text{Rp } 8.351.640.000,- - \text{Rp } 6.502.278.750,- \\ &= \text{Rp } 1.849.361.250,- \end{aligned}$$

Lampiran 11. Rentabilitas Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas} &= \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Modal Kerja}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 1.849.361.250}{\text{Rp } 6.502.278.750} \times 100\% \\ &= 28\% \end{aligned}$$

Lampiran 12. Break Event Point (BEP) Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

Total BEP Sales yang di dapat sebesar Rp 618.804.729 dan Total BEP Unit sebesar 8603,04

a. Perbandingan Sales Mix

TR Ikan Jambal : TR Ikan Kembung : TR Ikan Tamban : TR Ikan Buntal : TR Ikan Tetet

9.234.000.000 : 461.700.000 : 184.680.000 : 205.200.000 : 246.240.000

50 : 2,5 : 1 : 1,11 : 1,33

b. BEP Sales Total Mix

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

$$\text{BEP} = \frac{147978750}{1 - \frac{6354300000}{8351640000}}$$

$$= \frac{147978750}{1 - 0,76}$$

$$= \text{Rp } 618.755.568,7$$

c. BEP Penerimaan Ikan Jambal

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{A}{\text{Jumlah Produksi}} \times \text{BEP Sales Total Mix} \\ &= \frac{50}{55.94} \times 618.755.568,7 \\ &= 50 \times 11.061.057,72 \\ &= \text{Rp } 553.052.885,9 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Ikan Jambal}}{P1} \\ &= \frac{553052885,9}{90.000} \\ &= 6145,03 \end{aligned}$$

d. BEP Penerimaan Ikan Kembung

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{A}{\text{Jumlah Produksi}} \times \text{BEP Sales Total Mix} \\ &= \frac{2,5}{55.94} \times 618.755.568,7 \\ &= 2.5 \times 11.061.057,72 \\ &= \text{Rp } 27.652.644,29 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Ikan Kembung}}{P1} \\ &= \frac{27.652.644,29}{45.000} \end{aligned}$$

$$= 614,50$$

e. BEP Penerimaan Ikan Tamban

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{A}{\text{Jumlah Produksi}} \times \text{BEP Sales Total Mix} \\ &= \frac{1}{55.94} \times 618.755.568,7 \\ &= 1 \times 11.061.057,72 \\ &= \text{Rp } 11.061.057,72 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Ikan Tamban}}{P1} \\ &= \frac{11061057,72}{18.000} \\ &= 614,50 \end{aligned}$$

f. BEP Penerimaan Ikan Buntal

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{A}{\text{Jumlah Produksi}} \times \text{BEP Sales Total Mix} \\ &= \frac{1,11}{55.94} \times 618.755.568,7 \\ &= 1,11 \times 11.061.057,72 \\ &= \text{Rp } 12.290.064,13 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Ikan Buntal}}{P1} \\ &= \frac{12290064,13}{20.000} \\ &= 614,50 \end{aligned}$$

g. BEP Penerimaan Ikan Tetet

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{A}{\text{Jumlah Produksi}} \times \text{BEP Sales Total Mix} \\ &= \frac{1,33}{55.94} \times 618.755.568,7 \\ &= 1,33 \times 11.061.057,72 \\ &= \text{Rp } 14.748.076,96 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Ikan Tetet}}{P1} \\ &= \frac{14748076,96}{24.000} \\ &= 614,50 \end{aligned}$$

Lampiran 13. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Jenis Modal Investasi	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Umur Teknis (Tahun)	Harga Total (Rp)	Penyusutan per Tahun	Nilai Kenaikan	Re-Invest Tahun Ke										Sisa Umur Teknis (Tahun)	Nilai Sisa (Rp)
								1%	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
1	Tanah (m2)	6000	200000	10	1200000000	120000000	12000000										1320000000	9	1080000000
2	Kolam pengolahan (3m x 2m)	25	300000	10	7500000	750000	75000										8250000	9	6750000
3	keranjang	100	50000	2	5000000	2500000	50000		5100000		5200000		5300000		5400000		5500000	1	2500000
4	mesin diesel	2	2500000	10	5000000	500000	50000										5500000	9	4500000
5	selang air	2	15000	5	30000	6000	300					13500					33000	4	24000
6	golok	6	85000	3	510000	170000	5100			525300			540600			555900		2	340000
7	piring plastik	10	2500	5	25000	5000	250					11250					27500	4	20000
8	sikat	6	5000	3	30000	10000	300			30900			31800			32700		2	20000
9	kere	1000	10000	2	10000000	5000000	100000		10200000		10400000		10600000		10800000		11000000	1	5000000
10	lajaan	2000	2000	2	4000000	2000000	40000		4080000		4160000		4240000		4320000		4400000	1	2000000
11	box kayu	50	15000	2	750000	375000	7500		765000		780000		795000		810000		825000	1	375000
12	timbangan besi	2	250000	10	500000	50000	5000										550000	9	450000
13	timbangan digital	4	1250000	10	5000000	500000	50000										5500000	9	4500000
14	mobil truck	2	1845000	10	3690000	369000	36900										4059000	9	3321000
15	kalkulator	4	30000	5	120000	24000	1200					126000					132000	4	96000
					1242155000	132259000	12421550		20145000	556200	20540000	150750	21507400	0	21330000	588600	1365776500		1109896000

[illegible]

Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 5% dan Benefit 44,4%

Biaya naik	5% dari	7,442,743,336 menjadi	7,814,880,503	5%
Benefit Turun	4.44% dari	7,838,640,000 menjadi	7,490,604,384	4%

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		7,490,604,384	7,997,764,392	8,537,737,653	9,112,647,183	9,724,753,360	10,376,462,807	11,070,337,855	11,809,106,618	12,595,673,721	13,433,131,715
	Nilai Sisa											1,109,896,000
	Gross Benefit(A)		7,490,604,384	7,997,764,392	8,537,737,653	9,112,647,183	9,724,753,360	10,376,462,807	11,070,337,855	11,809,106,618	12,595,673,721	14,543,027,715
	PVGB		7016959610	7018314710	7018416778	7017348110	7015185785	7012002004	7007864394	7002836296	6996977041	7567910630
	Jumlah PVGB											70673815358
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	132259000										
	Penambahan Investasi		0	20,145,000	556,200	20,540,000	150,750	21,507,400	0	21,330,000	588,600	1,365,776,500
	Biaya Operasional		7,814,880,503	8,320,503,271	8,826,126,040	9,331,748,808	9,837,371,577	10,342,994,345	10,848,617,114	11,354,239,883	11,859,862,651	12,365,485,420
	Gross Cost (B)	132,259,000	7,814,880,503	8,340,648,271	8,826,682,240	9,352,288,808	9,837,522,327	10,364,501,745	10,848,617,114	11,375,569,883	11,860,451,251	13,731,261,920
	PVGC	132259000	7320731150	7319207166	7255942646	7201888197	7096534404	7003919193	6867508345	6745747688	6588556272	7145483394
	Jumlah PVGC											70677777455
	Net Benefit (A-B)	-132,259,000	-324,276,119	-342,883,879	-288,944,587	-239,641,625	-112,768,967	11,961,061	221,720,741	433,536,736	735,222,470	811,765,795
	PVNB	-132,259,000	-303,771,540	-300,892,456	-237,525,867	-184,540,087	-81,348,619	8,082,811	140,356,049	257,088,609	408,420,769	422,427,235
iii	NPV	-3,962,097	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0.97	> 1 (layak)									
v	IRR	7%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	0.18	lama waktu pengembalian Investasi									

Uraian
1. Biaya (6,75%)
2. Outflow (Benefit)
3. Hasil Penjualan
4. Nilai Sisa
5. Cross Benefit(A)
6. PVGB
7. Outflow(Cost)
8. Investasi Awal
9. Penambahan Inv
10. Biaya Operasion
11. Cross Cost (B)
12. PVGC
13. Outflow PVGC
14. Net Benefit (A-B)
15. PVNB
16. NPV
17. Net B/C
18. IRR
19. Payback

Uraian
1. Biaya (6,75%)
2. Outflow (Benefit)
3. Hasil Penjualan
4. Nilai Sisa
5. Cross Benefit(A)
6. /VCB
7. Jumlah PVGB
8. Outflow(Cost)
9. Investasi Awal
10. Penambahan Inv
11. Biaya Operasion
12. Cross Cost (B)
13. /VGC
14. Jumlah PVGC
15. Net Benefit (A-B)
16. /VNB
17. PV
18. Net B/C
19. R
20. D

Uraian
CF (6,75%)
Outflow (Benefit)
Hasil Penjualan
Nilai Sisa
Cross Benefit(A)
PVGB
Jumlah PVGB
Outflow(Cost)
Investasi Awal
Penambahan Ir
Biaya Operasio
Cross Cost (B)
PVGC
Jumlah PVGC
Net Benefit (A
PVNB
PV
Net B/C
IR
DO

Uraian
CF (6,75%)
Outflow (Benefit)
Hasil Penjualan
Nilai Sisa
Cross Benefit(A)
VC/GB
Jumlah PVGB
Outflow(Cost)
Investasi Awal
Penambahan Ir
Biaya Operasio
Cross Cost (B)
VC/GC
Jumlah PVGC
Net Benefit (A
VC/NB
PV
Net B/C
IR
DO

Benefit Turun		10%	Dari				7,838,640,000				Menjadi				7023421440				10%
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		7,023,421,440	7,530,581,448	8,070,554,709	8,645,464,239	9,257,570,416	9,909,279,863	10,603,154,911	11,341,923,674	12,128,490,777	12,965,948,771							
	Nilai Sisa											1,109,896,000							
	Gross Benefit(A)		7,023,421,440	7,530,581,448	8,070,554,709	8,645,464,239	9,257,570,416	9,909,279,863	10,603,154,911	11,341,923,674	12,128,490,777	14,075,844,771							
	PVGB		6579317508	6608345527	6634370706	6657585981	6678172081	6696298300	6712123219	6725795384	6737453937	7324797652							
	Jumlah PVGB											67354260297							
ii	Outflow(Cost)																		
	Investasi Awal	132,259,000																	
	Penambahan Investasi		0	20,145,000	556,200	20,540,000	150,750	21,507,400	0	21,330,000	588,600	1,365,776,500							
	Biaya Operasional		7,442,743,336	7,924,288,830	8,405,834,324	8,887,379,818	9,368,925,311	9,850,470,805	10,332,016,299	10,813,561,793	11,295,107,287	11,776,652,781							
	Gross Cost (B)	132,259,000	7,442,743,336	7,944,433,830	8,406,390,524	8,907,919,818	9,369,076,061	9,871,978,205	10,332,016,299	10,834,891,793	11,295,695,887	13,142,429,281							
	PVGC	132259000	6972124905	6971515298	6910443340	6859694339	6758609372	6671091320	6540484138	6425123929	6274831067	6839066266							
	Jumlah PVGC											67355242974							
	Net Benefit (A-B)	-132,259,000	-419,321,896	-413,852,382	-335,835,815	-262,455,579	-111,505,645	37,301,658	271,138,612	507,031,881	832,794,890	933,415,490							
	PVNB	-132,259,000	-392,807,397	-363,169,771	-276,072,634	-202,108,358	-80,437,291	25,206,981	171,639,082	300,671,454	462,622,870	485,731,386							
iii	NPV	-982,677	> 0 (layak)																
iv	Net B/C	0.99	> 1 (layak)																
v	IRR	7%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)																
vi	PP	0.16	lama waktu pengembalian Investasi																

Lampiran 19. Modal Tetap Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Jenis Modal Investasi	Jumlah (unit)	Harga satuan (Rp.)	UT (Bulan)	Total (Rp.)	Penyusutan (Rp.)
1	Tanah (m2)	6000	200000	12	1200000000	100000000
2	Kolam pengolahan (3m x 2m)	25	300000	12	7500000	625000
3	keranjang	100	50000	6	5000000	833333,3333
4	mesin diesel	2	2500000	12	5000000	416666,6667
5	selang air	2	15000	12	30000	2500
6	golok	6	85000	6	510000	85000
7	piring plastik	10	2500	12	25000	2083,333333
8	sikat	6	5000	6	30000	5000
9	kere	1500	10000	6	15000000	2500000
10	lajaan	3000	2000	6	6000000	1000000
11	box kayu	50	15000	6	750000	125000
12	timbangan besi	2	250000	12	500000	41666,6667
13	timbangan digital	4	1250000	12	5000000	416666,6667
14	mobil truck	2	1845000	12	3690000	307500
15	kalkulator	4	30000	12	120000	10000
16	ember	10	15000	6	150000	25000
17	kolam alumunium	10	350000	6	3500000	583333,3333
Total					1252805000	106978750

Keterangan : Semua modal yang digunakan pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah modal sendiri.

Lampiran 20. Modal Lancar Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Jenis Investasi	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Siklus/Tahun	Total
1	Garam	200000	500	6	600000000
2	Biaya listrik		1525000	12	18300000
3	Ikan Jambal	20000	20000	6	2400000000
4	Ikan Kembung	2000	18000	6	216000000
5	Ikan Belo	2000	3500	6	42000000
6	Ikan Buntal	2000	3000	6	36000000
7	Ikan Tetet	2000	3500	6	42000000
Total					3354300000

Keterangan : Semua modal yang digunakan pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah modal sendiri.

Lampiran 21. Modal Kerja Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Modal Kerja	Jumlah (unit)	Harga (Rp/Unit/Siklus)	Jumlah Siklus/Tahun	Harga Total
1	Penyusutan	0	104978750	0	106978750
2	Pajak Bumi Bangunan	0	1000000	0	1000000
3	Perawatan Alat	0	1500000	6	9000000
4	Perawatan Kolam	25	25000	6	3750000
5	Gaji Direktur Utama	1	5000000	12	60000000
6	Gaji karyawan tetap	20	2000000	12	480000000
7	Garam	1150000	500	6	3450000000
8	Ikan Jambal	11500	20000	6	1380000000
9	Ikan Kembung	1150	18000	6	124200000
10	Ikan Belo	1150	3500	6	24150000
11	Ikan Buntal	1150	3000	6	20700000
12	Ikan Tetet	1150	3500	6	24150000
13	Listrik		1525000	12	18300000
Total			116077250		5702228750

Keterangan : Semua modal yang digunakan pada usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 adalah modal sendiri.



Lampiran 22. Biaya Tetap Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Jenis biaya tetap	Biaya tetap/tahunan
1	Penyusutan	106978750
2	Pajak Bumi Bangunan	1000000
3	Perawatan Alat	9000000
4	Perawatan Kolam	3750000
5	Gaji Direktur Utama	60000000
6	Gaji karyawan tetap	480000000
Jumlah		660728750

Lampiran 23. Biaya Tidak Tetap Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Jenis biaya variabel	Nilai per tahun
1	Garam	3450000000
2	Ikan Jambal	1380000000
3	Ikan Kembung	124200000
4	Ikan Belo	24150000
5	Ikan Buntal	20700000
6	Ikan Tetet	24150000
7	Listrik	18300000
Jumlah		5041500000

Lampiran 24. Biaya Produksi Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya

Biaya total / Total Cost = Total Biaya Tetap (FC) + Total Biaya Variabel (VC)

$$= \text{Rp } 660.728.750 + \text{Rp } 5.041.500.000$$

$$= \text{Rp } 5.702.228.750$$

Lampiran 25. Penerimaan Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di

Total penerimaan usaha pada pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 dalam setahun adalah sebesar Rp 11.881.593.000,-

a. Penerimaan Ikan Jambal

$$\text{TR} = P \times Q$$

$$= 90.000 \times 117990$$

$$= 10.619.100.000$$

b. Penerimaan Ikan Kembung

$$\text{TR} = P \times Q$$

$$= 45.000 \times 11799$$

$$= 530.955.000$$

c. Penerimaan Ikan Tamban

$$\text{TR} = P \times Q$$

$$= 18.000 \times 11799$$

$$= 212.382.000$$

d. Penerimaan Ikan Buntal

$$\text{TR} = P \times Q$$

$$= 20.000 \times 11799$$

$$= 235.980.000$$

e. Penerimaan Ikan Tetet

$$\text{TR} = P \times Q$$

$$= 24.000 \times 11799$$

$$= 283.176.000$$



Lampiran 26. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

$$\begin{aligned} \text{R/C Ratio} &= \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Total Cost}} \\ &= \frac{\text{Rp } 9.604.386.000}{\text{Rp } 5.702.228.750} \\ &= 1,68 \end{aligned}$$

R/C Ratio diperoleh nilai sebesar 1,68. Nilai tersebut lebih dari 1, maka usaha pengeringan ikan di UD. Wijaya 99 dikatakan menuntungkan dan layak dijalankan.

Lampiran 27. Keuntungan Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Biaya Total (TC)} \\ &= \text{Rp } 9.604.386.000,- - \text{Rp } 5.702.228.750,- \\ &= \text{Rp } 3.902.157.250,- \end{aligned}$$

Lampiran 28. Rentabilitas Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas} &= \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Modal Kerja}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 3.902.157.250}{\text{Rp } 5.702.228.750} \times 100\% \\ &= 68\% \end{aligned}$$

Lampiran 29. Break Event Point (BEP) Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

Total BEP Sales adalah Rp 1.390.873.701,- dan total BEP Unit adalah 19336,87

a. Perbandingan Sales Mix

TR Ikan Jambal : TR Ikan Kembung : TR Ikan Tamban : TR Ikan Buntal : TR Ikan Tetet

10.619.100.000 : 530.955.000 : 212.382.000 : 235.980.000 : 283176000

50 : 2,5 : 1 : 1,11 : 1,33

b. BEP Sales Total Mix

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

$$\text{BEP} = \frac{660728750}{1 - \frac{504150000}{9604386000}}$$

$$= \frac{660728750}{1 - 0,52}$$

$$= \text{Rp } 1.390.763.205$$

c. BEP Penerimaan Ikan Jambal

$$\text{BEP Sales} = \frac{A}{\text{Jumlah Produksi}} \times \text{BEP Sales Total Mix}$$

$$= \frac{50}{55.94} \times 1.390.763.205$$

$$= 50 \times 24.861.694,76$$

$$= \text{Rp } 1.243.084.738$$

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{BEP Sales Ikan Jambal}}{P1}$$

$$= \frac{1.243.084.738}{90.000}$$

$$= 13812,05$$

d. BEP Penerimaan Ikan Kembung

$$\text{BEP Sales} = \frac{A}{\text{Jumlah Produksi}} \times \text{BEP Sales Total Mix}$$

$$= \frac{2,5}{55.94} \times 1.390.763.205$$

$$= 2.5 \times 24861694,76$$

$$= \text{Rp } 62.154.236,89$$

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{BEP Sales Ikan Kembung}}{P1}$$

$$= \frac{62.154.236,89}{45.000}$$

$$= 1381,2$$

e. BEP Penerimaan Ikan Tamban

$$\text{BEP Sales} = \frac{A}{\text{Jumlah Produksi}} \times \text{BEP Sales Total Mix}$$

$$= \frac{1}{55.94} \times 1.390.763.205$$

$$= 1 \times 24.861.694,76$$

$$= \text{Rp } 24.861.694,76$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Ikan Tamban}}{P1} \\ &= \frac{24.861.694,76}{18.000} \\ &= 1381,2 \end{aligned}$$

f. BEP Penerimaan Ikan Buntal

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{A}{\text{Jumlah Produksi}} \times \text{BEP Sales Total Mix} \\ &= \frac{1,11}{55,94} \times 1.390.763.205 \\ &= 1,11 \times 24.861.694,76 \\ &= \text{Rp } 27.624.105,29 \\ \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Ikan Buntal}}{P1} \\ &= \frac{27624105,29}{20.000} \\ &= 1381,2 \end{aligned}$$

g. BEP Penerimaan Ikan Tetet

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{A}{\text{Jumlah Produksi}} \times \text{BEP Sales Total Mix} \\ &= \frac{1,33}{55,94} \times 1.390.763.205 \\ &= 1,33 \times 24.861.694,76 \\ &= \text{Rp } 33.148.926,34 \\ \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Ikan Tetet}}{P1} \\ &= \frac{33148926,34}{24.000} \\ &= 1381,2 \end{aligned}$$

Lampiran 30. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Perencanaan Bisnis Usaha Pengeringan Ikan di UD. Wijaya 99

No	Jenis Modal Investasi	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Umur Teknis (Tahun)	Harga Total (Rp)	Penyusutan per Tahun	Nilai Kenaikan	Re-Invest Tahun Ke										Sisa Umur Teknis (Tahun)	Nilai Sisa (Rp)
							1%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Tanah (m2)	6000	200000	10	1200000000	120000000	12000000										1320000000	9	1080000000
2	Kolam pengolahan (3m x 2m)	25	300000	10	7500000	750000	75000										8250000	9	6750000
3	keranjang	100	50000	2	5000000	2500000	50000		5100000		5200000		5300000		5400000		5500000	1	2500000
4	mesin diesel	2	2500000	10	5000000	500000	50000										5500000	9	4500000
5	selang air	2	15000	5	30000	6000	300					13500					33000	4	24000
6	golok	6	85000	3	510000	170000	5100			525300			540600			555900		2	340000
7	piring plastik	10	2500	5	25000	5000	250					11250					27500	4	20000
8	sikat	6	5000	3	30000	10000	300			30900			31800			32700		2	20000
9	kere	1000	10000	2	10000000	5000000	100000		10200000		10400000		10600000		10800000		11000000	1	5000000
10	lajaan	2000	2000	2	4000000	2000000	40000		4080000		4160000		4240000		4320000		4400000	1	2000000
11	box kayu	50	15000	2	750000	375000	7500		765000		780000		795000		810000		825000	1	375000
12	timbangan besi	2	250000	10	500000	50000	5000										550000	9	450000
13	timbangan digital	4	1250000	10	5000000	500000	50000										5500000	9	4500000
14	mobil truck	2	1845000	10	3690000	369000	36900										4059000	9	3321000
15	kalkulator	4	30000	5	120000	24000	1200					126000					132000	4	96000
16	ember	10	15000	5	150000	30000	1500					157500					75000	4	120000
17	kolam aluminium	10	350000	5	3500000	700000	35000					3675000					1750000	4	2800000
	Total				1245805000	132989000	12458050	0	20145000	556200	20540000	3983250	21507400	0	21330000	588600	1367601500		1112816000

Uraian
f (6,75%)
Outflow (Benefit)
Hasil Penjualan
Nilai Sisa
Gross Benefit(A
PVGB
Jumlah PVGB
Outflow(Cost)
Investasi Awal
Menambahkan In
Biaya Operasion
Gross Cost (B)
PVGC
Jumlah PVGC
Net Benefit (A-
PVNB
PV
Net B/C
IRR
P

Uraian
f (6,75%)
Outflow (Benefit)
Hasil Penjualan
Nilai Sisa
Gross Benefit(A
PVGB
Jumlah PVGB
Outflow(Cost)
Investasi Awal
Menambahkan In
Biaya Operasion
Gross Cost (B)
PVGC
Jumlah PVGC
Net Benefit (A-
PVNB
PV
Net B/C
IRR
P

Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 10% dan Benefit Turun 46,69%

Uraian	
Cost of (6,75%)	
Outflow (Benefit)	
Hasil Penjualan	
Nilai Sisa	
Cross Benefit(	
PVGB	
Umlah PVGB	
Outflow(Cost)	
Investasi Awal	
Penambahan I	
Biaya Operasic	
Cross Cost (B)	
PVGC	
Umlah PVGC	
Net Benefit (A	
VNB	
PV	
Net B/C	
IR	
P	

Uraian
r (6,75%)
flow (Benefit)
asil Penjualan
ilai Sisa
ross Benefit(
WGB
umlah PVGB
utflow(Cost)
vestasi Awal
enambahan I
aya Operasic
ross Cost (B)
WGC
umlah PVGC
et Benefit (A
VNB
VPV
et B/C
IR
P

[illegible][illegible]

Uraian
Cost of (6,75%)
Outflow (Benefit)
Hasil Penjualan
Nilai Sisa
Cross Benefit(A)
WGB
Jumlah PVGB
Outflow(Cost)
Investasi Awal
Penambahan I
Biaya Operasional
Cross Cost (B)
WGC
Jumlah PVGC
Net Benefit (A
WNB
PV
Net B/C
NR
P

Uraian
Cost of (6,75%)
Outflow (Benefit)
Hasil Penjualan
Nilai Sisa
Cross Benefit(A)
WGB
Jumlah PVGB
Outflow(Cost)
Investasi Awal
Penambahan I
Biaya Operasional
Cross Cost (B)
WGC
Jumlah PVGC
Net Benefit (A
WNB
PV
Net B/C
NR
P

Lampiran 36. Tata Letak Ruang pada UD. Wijaya 99

