

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN “IKAN BAKAR CERIA 76” DI
JALAN SOEKARNO-HATTA NO. 76 KELURAHAN MOJOLANGU KECAMATAN
LOWOKWARU KOTA MALANG
JAWA TIMUR

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

Oleh :

MUHAMMAD HADI FAUZAN
NIM. 115080407111007



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2017

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN "IKAN BAKAR CERIA 76" DI
JALAN SOEKARNO-HATTA NO. 76 KELURAHAN MOJOLANGU KECAMATAN
LOWOKWARU KOTA MALANG
JAWA TIMUR

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

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

Oleh :

MUHAMMAD HADI FAUZAN
NIM. 115080407111007

Dosen Pembimbing II



MOCHAMMAD FATTAH, S.Pi., M.Si

NIP. 20150686 0513 1 001

Tanggal: 20 JAN 2017

Dosen Pembimbing I



Dr. Ir. AGUS TJAHJONO, MS

NIP. NIP. 19630820 199802 1 001

Tanggal: 20 JAN 2017



Dr. Ir. NUDDIN HARAHAP, MP

NIP. 19610417 199003 1 001

Tanggal: 20 JAN 2017

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAH MAKAN “IKAN BAKAR CERIA 76” DI
JALAN SOEKARNO-HATTA NO. 76 KELURAHAN MOJOLANGU KECAMATAN
LOWOKWARU KOTA MALANG JAWA TIMUR

Oleh:

Muhammad Hadi Fauzan¹, Agus Tjahjono², Mochammad Fattah³

¹ Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang

² Dosen Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang

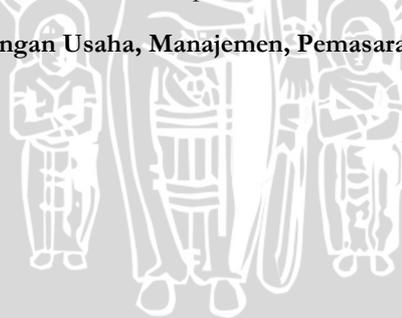
³ Dosen Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang

Email : hadi.fauzan28@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan 1. Aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, pada usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” 2. Menganalisis kelayakan finansial, 3. Menganalisis faktor internal dan faktor eksternal serta menyusun strategi pengembangan usaha. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif dengan jenis penelitian berupa studi kasus, pengambilan data dengan observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian dari aspek teknis sarana dan prasarana sangat mendukung usaha yang dijalankan, pada aspek manajemen telah menjalankan fungsi manajemen dengan cukup baik, kemudian pada aspek pemasaran meliputi produk, harga, promosi dan saluran pemasaran. Untuk aspek finansial diketahui bahwa usaha rumah makan ini menguntungkan dan layak dijalankan dilihat dari hasil perhitungan analisis jangka pendek selama setahun rata-rata diperoleh penerimaan sebesar Rp. 522.001.000, RC Ratio sebesar 1,99, BEP sales *Mix* makanan Rp. 173.936.464, sedangkan nilai BEP Sales *Mix* Minuman sebesar Rp. 124.683.168, keuntungan sebesar Rp. 197.529.600, rentabilitas usaha sebesar 75,67%. Analisis jangka panjang selama sepuluh tahun (2016-2026) diperoleh *net present value* sebesar Rp. 1.873.579.827, *net benefit cost ratio* sebesar 16,29, *internal rate of return* sebesar 227% dan *payback period*/ waktu pengembalian modal sekitar 0,46 Tahun. Berdasarkan hasil dari analisis SWOT terletak dikuadran satu (I) yaitu menggunakan strategi SO (*strengths opportunities*), Strategi pengembangan usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” dapat dilakukan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan yang harus dilakukan meliputi menjaga hubungan baik dengan pemasok dan pelanggan, menjaga kualitas Sumberdaya manusia dan citarasa produk yang dihasilkan, menjaga kualitas bahan baku yang dipergunakan dengan cara menjaga standar bahan baku yang digunakan pada setiap produksi, dan menambah tempat duduk untuk pengunjung serta fasilitas memberikan fasilitas penunjang pada rumah makan seperti koneksi internet gratis.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha, Manajemen, Pemasaran, SWOT



DEVELOPMENT STRATEGY OF “IKAN BAKAR CERIA 76” RESTAURANT AT SOEKARNO-HATTA STREET NO. 76 MOJOLANGU VILLAGE LOWOKWARU DISTRICT MALANG EAST JAVA

By:

Muhammad Hadi Fauzan¹, Agus Tjahjono², Mochammad Fattah³

¹ Student of Fisheries and Marine Science Faculty, Brawijaya University, Malang

² Lecturer of Fisheries and Marine Science Faculty, Brawijaya University, Malang

³ Lecturer of Fisheries and Marine Science Faculty, Brawijaya University, Malang

Email : hadi.fauzan28@gmail.com

Abstract

This research objectives are: first, to describe the technical, marketing and management aspects of “Ikan Bakar Ceria 76” Restaurant. Second, to analyze the financial feasibility of the restaurant, and the last to analyze the internal and external factors to arrange business development strategy. This research method uses descriptive method which types of research are study cases, observation data collecting, interviews, questionnaire, and documentation. Data analysis used in this research is the descriptive method of qualitative and quantitative analysis. This research result showed that the technical aspect of facilities and infrastructure are very supportive for the business carried, while at marketing aspect, the restaurant has already done management function well enough as well as at the marketing product aspects such as product, price, promotion and marketing channel. The analysis result of financial aspect discovered that this restaurant is profitable and viable where from short-term analysis knew this restaurant average income is Rp.522.001.00 a year, with RC Ratio 1.99, BEP sales Mix foods is Rp.173.936.464, BEP sales Mix beverages is Rp.124.6383.168, with profit Rp.197.529.600 and business profitability is 75.67%. While the Long-term analysis in ten years (2016-2026) obtained that net present value of the restaurant is Rp.1.873.579.827, net benefit cost ratio is 16.29, internal rate of return is 227% and payback period is 0.46 year. Whether from SWOT analysis are known that the first quadrant (I), strengths opportunities (SO), “Ikan Bakar Ceria 76” restaurant development strategy can be done by optimizing the strengths and taking the available opportunities. The development strategies which should be done are taking good care of the relationship with suppliers and customers, maintaining the human resource quality and also the product quality, maintaining the quality of raw materials used with maintaining the standard of raw material used for production, adding seats for customers and giving supporting facility for example free internet connection.

Keywords: Business development strategy, Management, Marketing, SWOT

LATAR BELAKANG

Indonesia adalah negara kepulauan terbesar di dunia karena memiliki luas laut dan jumlah pulau yang besar. Menurut Mudho (2011), Panjang garis pantai Indonesia mencapai 104.000 km dengan luas wilayah laut mendominasi total luas territorial Indonesia sebesar 7,7 juta km². Secara umum, perikanan tangkap di Indonesia masih didominasi oleh usaha perikanan skala rumah tangga atau sering disebut dengan usaha perikanan skala kecil. Hanya 15% usaha perikanan di Indonesia merupakan usaha perikanan skala besar dan sisanya (85%) adalah usaha perikanan skala kecil (Anggia, et all, 2013)

Perubahan gaya hidup masyarakat di kota Malang menyebabkan peningkatan permintaan terhadap makanan dan diiringi dengan perubahan orientasi terhadap makanan yang semula hanya bersifat sebagai pemuas kebutuhan konsumsi menjadi bersifat peningkatan harga diri (*prestige*). Perubahan pada pola makan dan cara penyajian makanan dengan cepat dan siap saji menjadi sebuah kebutuhan dalam mengefisienkan aktifitas setiap harinya. Perubahan tersebut dapat mempengaruhi timbulnya tuntutan akan pemenuhan kebutuhan pangan dengan kualitas maupun kuantitas yang lebih baik, terlebih mengingat jumlah rumah makan yang ada di kota Malang sangat bervariasi.

Rumah makan sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha makanan, berusaha untuk menawarkan sesuatu yang memiliki nilai lebih dan diharapkan dapat memperoleh konsumen lebih banyak setiap harinya. Perilaku konsumen yang tidak menentu yang akan dengan cepat tertarik pada munculnya sebuah produsen dan produk baru yang menawarkan pelayanan yang lebih memuaskan kepada mereka. Kondisi ini yang mengharuskan para pelaku usaha bisnis untuk selalu menganalisis kelebihan serta kekurangan produk yang dimilikinya maupun produk para pesaingnya sehingga dapat menerapkan strategi pengembangan usaha yang dijalankannya agar usaha yang dijalankan tetap bertahan dan bersaing dengan produk produsen lain.

Penelitian ini didasari oleh kegiatan usaha yang dijalankan oleh rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76”. Usaha yang dijalankan memang sudah baik dalam segi pelanggan dan konsumen yang membeli pada rumah makan tersebut. Akan tetapi dalam menjalankan usaha rumah makan yang memiliki ciri khas olahan ikan bakar dengan bumbu daerah pesisiran semakin banyak pesaing yang bermunculan kedepannya.

METODE PENELITIAN

1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli sampai dengan Agustus 2016 di rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” milik Bapak Arief, Kelurahan Mojolangu, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Provinsi Jawa Timur.

2. Metode dan Jenis penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Sedangkan jenis penelitian menggunakan studi kasus (*case study*).

3. Obyek Penelitian

Pada penelitian yang dilakukan, obyek dari penelitian adalah usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” yaitu pemilik usaha dan pegawai rumah makan yang terlibat dalam usaha tersebut di kelurahan Mojolangu, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur.

4. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian meliputi data primer dan data sekunder sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan adalah data yang diperoleh oleh peneliti secara langsung dari sumber utama merupakan aktivitas wawancara, observasi, kuesioner dan dokumentasi. Data sekunder yang digunakan adalah mengenai data yang diperoleh dari bukan dari pihak periset yakni seperti data mengenai keadaan umum lokasi penelitian, data kependudukan, peta lokasi penelitian dan jumlah rumah makan yang ada tercatat di kota Malang yang diperoleh dari Kantor Kelurahan Mojolangu, web Badan Pusat Statistik Kota Malang.

5. Metode Analisis Data

Analisis data yang dipergunakan dalam penelitian adalah deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis tujuan pertama dan kedua yakni terdiri dari aspek teknis, pemasaran, aspek manajemen dan Analisis SWOT, sedangkan deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis tujuan pertama dan tujuan ketiga pada analisis aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang.

KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

1. Letak dan Kondisi Umum Daerah Penelitian

Letak dan kondisi umum daerah penelitian meliputi letak geografis, luas wilayah, dan jumlah Penduduk di daerah penelitian yaitu Kelurahan Mojolangu, Kecamatan Lowokwaru,

Kota Malang Jawa Timur.

2. Letak Geografis

Berdasarkan data monografi Kelurahan Mojolangu, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang (2015), Kelurahan Mojolangu, merupakan salah satu dari dua belas kelurahan yang berada di Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. Tercatat Luas wilayah Kelurahan Mojolangu yaitu 6.121,00 KM² dengan jumlah penduduk 24.450 Jiwa. Kelurahan Mojolangu terletak pada 112° 06' — 112° 07' Bujur Timur dan 07° 06' — 08° 02' Lintang Selatan. Kelurahan Mojolangu terletak di Sebelah Timur Kecamatan Lowokwaru dan Barat Daya Kota Malang. Sedangkan jarak dari pusat pemerintahan Kota Malang adalah 7 Km dan jarak Ibukota Provinsi sejauh 89 Km. Batas-batas wilayah Kelurahan Mojolangu adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara: Kel. Tunjungsekar dan Kel. Purwantoro
- Sebelah Selatan: Kel. Tulusrejo dan Kel. Jatimulyo
- Sebelah Barat: Kel. Tunggulwulung dan Kel. Jatimulyo
- Sebelah Timur: Kel. Blimbing dan Kel. Purwantoro

3. Letak Topografi

Secara topografi Kelurahan Mojolangu berada pada kondisi topografi yang datar dan bergelombang, yaitu sebesar 100%. Suhu udara maksimum yang tercatat pada Kelurahan Mojolangu yaitu 28°C sedangkan suhu terendah yaitu berkisar 20°C. Dengan ketinggian ± 460 meter diatas permukaan laut.

4. Keadaan Penduduk

a. Penduduk Berdasarkan Jenis kelamin

Jumlah penduduk kelurahan Mojolangu berdasarkan jenis kelamin seperti pada tabel 1 berikut :

Tabel 1. Penduduk berdasarkan Jenis Kelamin

| No. | Jenis Kelamin | Jumlah (Orang) | Persentase |
|---------------|---------------|----------------|-------------|
| 1 | Laki-laki | 11.884 | 48.44% |
| 2 | Perempuan | 12.566 | 51.56% |
| Jumlah | | 24.450 | 100% |

Pada tabel 1 diatas dijelaskan bahwa jumlah total penduduk Kelurahan Mojolangu Kecamatan Lowokwaru Kota Malang berjumlah 24.450 orang.

b. Penduduk Berdasarkan Tingkat Usia

Penduduk kelurahan Mojolangu berdasarkan tingkat usia dapat dikelompokkan menjadi beberapa kelompok usia seperti pada tabel 2 berikut :

Tabel 2. Penduduk berdasarkan Tingkat Usia

| Usia (Tahun) | Jumlah (Orang) | Presentase (%) |
|---------------|----------------|----------------|
| 0 – 5 | 582 | 2,38% |
| 6 – 15 | 4.165 | 17,03 |
| 16 – 60 | 18.522 | 75,75% |
| 60 Keatas | 1.181 | 4,84% |
| Jumlah | 24.450 | 100% |

Pada tabel 2 diatas dijelaskan bahwa jumlah penduduk kelurahan Mojolangu dengan usia terbanyak terdapat pada kelompok usia 16 – 60 tahun dengan jumlah 18.522 orang sebesar 75.75%.

c. Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Penduduk kelurahan Mojolangu berdasarkan tingkat pendidikan dapat dikelompokkan menjadi beberapa kelompok seperti pada tabel 3 berikut yaitu :

Tabel 3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

| No | Jenjang Pendidikan | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|---------------|--------------------------|----------------|----------------|
| 1 | Tidak/Belum Sekolah | 896 | 3,66% |
| 2 | Tidak Tamat SD | 959 | 3,92% |
| 3 | SD | 4.129 | 16,88% |
| 4 | SLTP | 5.657 | 23,13% |
| 5 | SMA/SMK | 8.877 | 36,30% |
| 6 | D1/D2 | 755 | 3,08% |
| 7 | Akademis/D3/Sarjana Muda | 3.177 | 13,03% |
| Jumlah | | 24.450 | 100% |

Pada tabel 3 diatas, kelompok penduduk kelurahan Mojolangu yang tamat perguruan tinggi berjumlah 3.177 orang, namun penduduk yang tidak bersekolah berjumlah 959 orang.

d. Penduduk berdasarkan Mata Pencaharian

Penduduk kelurahan Mojolangu berdasarkan mata pencaharian dapat dikelompokkan menjadi beberapa kelompok, seperti pada tabel 4 sebagai berikut :

Tabel 4. Jumlah Penduduk berdasarkan Mata pencaharian

| NO | Jenis Pekerjaan | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|---------------|---------------------|----------------|----------------|
| 1 | PNS | 1.143 | 34,42% |
| 2 | ABRI | 233 | 7,01% |
| 3 | Swasta | 506 | 15,24% |
| 4 | Wiraswasta/Pedagang | 961 | 28,94% |
| 5 | Tani | 9 | 0,27% |
| 6 | Pertukangan | 172 | 5,18% |
| 7 | Buruh tani | 35 | 1,05% |
| 8 | Pensiunan | 152 | 4,57% |
| 9 | Jasa | 109 | 3,32% |
| Jumlah | | 3.320 | 100% |

Pada tabel 4 diatas dapat dijelaskan bahwa dari total penduduk yang memiliki pekerjaan sejumlah 3.320 orang, penduduk di

kelurahan Mojolangu paling banyak memiliki mata pencaharian sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) yaitu berjumlah 1.143 orang.

5. Data Usaha Rumah Makan Di Kota Malang

Tercatat sebanyak 46 usaha rumah makan dari berbagai jenis yang berada di wilayah administratif pemerintahan Kota Malang Jawa Timur.

HASIL dan PEMBAHASAN

1. Profil Usaha Rumah Makan

Rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” adalah usaha yang dijalankan oleh Bapak Arif sudah berjalan selama kurang lebih dua tahun lamanya, latar belakang yang menginspirasi bapak Arif untuk menjalankan usaha rumah makan ini adalah potensi perikanan Indonesia yang sangat melimpah dan sedikitnya rumah makan dengan olahan ikan bakar di daerah kota Malang.

2. Aspek Teknis

Aspek teknis dalam usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” meliputi :

1. Sarana produksi

Sarana produksi yang dibutuhkan dalam kegiatan produksi usaha rumah makan “Ikan Bakar ceria 76” yakni bahan baku, bahan tambahan, dan peralatan produksi

2. Proses Produksi

Meliputi tahap-tahap yang dimulai dari penerimaan bahan baku ikan laut dan ikan tawar, pencucian ikan dan dimasukkan kedalam kanton plastik es dan diberi harga, penyiapan bumbu dan alat pemanggang, penyiapan dan meracik bumbu-bumbu, setelah ikan dipilih oleh pembeli lalu dibakar dengan bumbu ang sudah dipesan sesuai pilihan, tunggu hingga 15-20 menit hingga selesai pemanggangan kemudian ikan siap dihidangkan atau dibungkus untuk dibawa pulang.

3. Prasarana Produksi

Prasarana produksi yang dibutuhkan dalam kegiatan produksi usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” yakni terdiri dari prasana tanah dan bangunan, akses jalan, sumberdaya listrik, sumberdaya air dan sistem komunikasi.

4. Teknologi

Usaha rumah makan ini menggunakan beberapa teknologi yang mendukung kegiatan produksi yang dijalankan pada usaha rumah makan ini, diantaranya adalah mesin *frezzer* dan *blower*, alasan menggunakan teknologi ini karena dapat mempercepat proses pproduksi dan membantu dalam mengawetkan bahan baku dalam kurun waktu tertentu.

5. Tata Letak (*Lay out*)

Layout pada usaha rumah makan ini meliputi beberapa aspek diatas, diantaranya adalah meminimalkan jarak antar bagian

produksi, efektif dalam penggunaan ruang, luwes dan indah, dan memberikan jaminan yang cukup bagi keselamatan pekerja.

3. Aspek Pemasaran

pada usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” antara lain:

a. Produk

Produk yang ditawarkan oleh rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” adalah menu masakan dengan olahan yang terbuat dari bahan baku ikan laut dan ikan tawar serta menu pelengkap lain sebagai pilihan selain menu utama.

b. Harga

Penetapan harga yang dilakukan oleh rumah makan ini yaitu dengan mempertimbangkan harga bahan baku dan bahan tambahan lainnya. Harga yang telah ditetapkan juga disamakan dengan harga yang ada dipasaran dengan jenis olahan yang sama, sehingga pembeli dapat mempertimbangkan untuk membeli olahan ikan yang sama dengan harga yang ada di rumah makan ini.

c. Promosi

Kegiatan promosi pada rumah makan ini dilakukan melalui media sosial seperti facebook untuk memberi informasi melalui dunia maya, serta dengan cara memberikan informasi dari mulut ke mulut bahwa adanya usaha rumah makan tersebut.

d. Saluran Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan secara langsung yaitu dijual langsung kepada konsumen dan tidak melalui perantara lain.

4. Aspek Manajemen

Aspek manajemen pada usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” meliputi 4 aspek manajemen, antara lain:

a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan yang dilakukan oleh pemilik usaha rumah makan “Ikan bakar Ceria 76” yakni dengan merencanakan pengadaan bahan baku yang baik untuk digunakan untuk menjalankan usaha setiap harinya, merencanakan SDM dalam pelayanan yang professional terhadap pembeli, merencanakan target pemasaran tiap harinya dan merencanakan perbaikan fasilitas yang ada pada rumah makan.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian rumah makan ini bersifat kekeluargaan, dengan cara itu pemilik usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” ingin menjalankan dengan sistem hanya terdapat pemimpin dan para anggota.

c. Pergerakan (*Actuating*)

Pergerakan dalam usaha ini didukung oleh pemilik usaha yaitu bapak Arief dengan melakukan langkah-langkah terbaik sebagai pimpinan usaha dan adanya pergerakan khusus yang dilakukan oleh pemilik usaha agar

lebih termotivasi dan dapat bekerja dengan profesionalitas.

d. Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan pada usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” menerapkan pengawasan secara langsung yang diawasi oleh Bapak Arief selaku pemilik sekaligus pimpinan dalam struktur organisasi kerja.

5. Aspek Finansial

Aspek finansial pada usaha pembuatan kerupuk ikan balak cap “Dua Ikan” meliputi analisis jangka pendek dan jangka panjang. Home Industri pembuatan kerupuk ikan balak cap “Dua Ikan” dalam kegiatan produksinya melakukan produksi setiap hari dengan nilai produksi 40 kg kerupuk mentah perhari atau persiklus produksi yang kemudian dikemas dalam ukuran 250 gram dan 500 gram. Dengan harga perkilo Rp. 18.000. untuk penjelasan biaya dan benefit nya dapat dilihat pada tabel hasil perhitungan jangka pendek dan jangka panjang dalam setahun :

Tabel 5. Hasil analisis finansial jangka pendek

| Jangka pendek | Hasil | Keterangan |
|-----------------------|-----------------|-------------------------------|
| Modal tetap | Rp. 122.525.000 | |
| Modal kerja | Rp. 217.534.500 | |
| Modal Lancar | Rp. 190.970.000 | |
| Biaya tetap | Rp. 65.896.500 | |
| Biaya variabel | Rp. 190.970.000 | |
| Total biaya | Rp. 256.866.500 | |
| Pendapatan | Rp. 260.994.500 | |
| Penerimaan | Rp. 522.001.000 | |
| R/C ratio | 1,99 | |
| BEP sales Mix Makanan | Rp. 173.936.464 | |
| BEP sales Mix Minuman | Rp. 124.683.168 | |
| Keuntungan | Rp. 197.529.600 | |
| Rentabilitas | 75,76 % | > 6,75% (suku bunga simpanan) |

Tabel 6. Hasil analisis finansial jangka panjang

| Jangka panjang | Hasil | Keterangan |
|-------------------|----------------|-----------------------------|
| Re-investasi (1%) | Rp. 59.549.850 | Selama 10 tahun (2016-2026) |
| NPV | 1.873.579.827 | > 0 (layak) |
| Net B/C Ratio | 16,29 | > 1 (layak) |
| IRR | 227% | > 6,75% suku |

| | | |
|----|------|-----------------------------------|
| | | bunga simpanan (layak) |
| PP | 0,45 | Lama waktu pengembalian investasi |

Berdasarkan dari hasil analisis kelayakan usaha melalui aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang dapat diketahui bahwa usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” dikatakan layak dijalankan dan menguntungkan.

Analisis sensitivitas pada aspek finansial jangka panjang menggunakan 4 asumsi pada kondisi saat biaya atau benefit mengalami perubahan, lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 7. Asumsi Biaya Naik 50% dan Benefit Turun 34,73%

| | | | |
|--------------|---|---------|--------------|
| Sensitivitas | Biaya naik 50% dan Benefit turun 34,73% | NPV Net | -257.141,694 |
| | | B/C | 1,00 |
| | | IRR | 6,70% |
| | | PP | 7,51 |

Tabel 8. Asumsi Biaya Naik 40% dan Benefit Turun 9,89%

| | | | |
|--------------|--|---------|--------------|
| Sensitivitas | Biaya naik 40% dan Benefit turun 9,89% | NPV Net | -190.976.562 |
| | | B/C | 1,00 |
| | | IRR | 6,70% |
| | | PP | 7,50 |

Tabel 9. Asumsi Biaya Naik 105%

| | | | |
|--------------|-----------------|---------|-------------|
| Sensitivitas | Biaya naik 105% | NPV Net | -25.624,631 |
| | | B/C | 1,00 |
| | | IRR | 6,7% |
| | | PP | 7,49 |

Tabel 10. Asumsi Benefit Turun 97,63%

| | | | |
|--------------|----------------------|---------|--------------|
| Sensitivitas | Benefit turun 97,63% | NPV Net | -347.370,631 |
| | | B/C | 1,00 |
| | | IRR | 6,69% |
| | | PP | 7,51 |

6. Lingkungan Internal dan Eksternal

a. Lingkungan Internal

Analisa lingkungan internal dilakukan untuk mengetahui tingkat kekuatan dan kelemahan yang ada pada perusahaan baik itu daya saing usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” berdasarkan kondisi internal. Faktor internal usaha rumah makan ini sepenuhnya dapat dikendalikan sehingga kelemahan yang diketahuinya dapat diperbaiki.

b. Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal mencakup pemahaman berbagai faktor di luar perusahaan yang mengarah pada munculnya kesempatan

bisnis/ bahkan ancaman bagi perusahaan. Di dalam analisis lingkungan eksternal berupaya memilah permasalahan global yang dihadapi usaha rumah makan ini dalam bentuk, fungsi dan keterkaitan antar bagian.

7. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” dengan menggunakan analisis SWOT. Untuk menggunakan analisis SWOT maka hal yang perlu diketahui adalah faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman). Dari hasil identifikasi selama pelaksanaan penelitian diperoleh informasi yang dapat dijadikan faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi usaha rumah makan ini. Berikut adalah faktor-faktor internal dan eksternal.

Tabel 7. Matriks IFAS pada usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76”

| No. | Faktor Strategi Internal | Bobot (B) | Relatif (R) | Rating (R) | R X R |
|-----|---|-------------|-------------|------------|-------------|
| 1. | Kekuatan (Strength) | | | | |
| | 1. Lokasi usaha yang strategis | 3,8 | 0,152 | 3 | 0,456 |
| | 2. SDM yang terampil | 3,0 | 0,160 | 3 | 0,480 |
| | 3. Cita Rasa Masakan | 3,5 | 0,172 | 4 | 0,688 |
| | 4. Modal yang digunakan adalah milik pribadi. | 2,5 | 0,127 | 2 | 0,254 |
| | Jumlah | 12,8 | | | 1,87 |
| 2. | Kelemahan (Weakness) | | | | |
| | 1. Minimnya tempat parkir kendaraan | 2,4 | 0,106 | 3 | 0,318 |
| | 2. Kurangnya tenaga kerja | 2,8 | 0,082 | 3 | 0,264 |
| | 3. Kurangnya diverifikasi produk makanan | 3,5 | 0,093 | 2 | 0,279 |
| | 4. Belum adanya pembukuan keuangan | 2,5 | 0,108 | 2 | 0,216 |
| | Jumlah | 11,2 | 1 | - | 1,07 |
| | TOTAL IFAS | 24,0 | | | 2,95 |

Tabel 8. Matriks EFAS pada usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76”

| No. | Faktor Strategi Eksternal | Bobot (B) | Relatif (R) | Rating (R) | B X R |
|-----|---|-------------|--------------|------------|-------------|
| 1 | Peluang (Opportunities) | | | | |
| | 1. Bahan baku yang mudah diperoleh. | 3,8 | 0,166 | 3 | 0,498 |
| | 2. Meningkatnya jumlah pelanggan. | 3,5 | 0,173 | 4 | 0,692 |
| | 3. Mudahnya penyebaran informasi usaha yang dijalankan (pemasaran). | 3,0 | 0,128 | 3 | 0,384 |
| | 4. Meningkatnya daya beli Masyarakat. | 3,0 | 0,124 | 3 | 0,372 |
| | Jumlah | 13,3 | 0,066 | - | 1,94 |
| 2 | Ancaman (Threat) | | | | |
| | 1. Kenaikan harga bahan baku. | 3,2 | 0,124 | 2 | 0,248 |
| | 2. Selera konsumen yang mudah berubah. | 3,0 | 0,099 | 2 | 0,198 |
| | 3. Bermunculan produk masakan baru dikalangan masyarakat. | 3,0 | 0,096 | 3 | 0,288 |
| | 4. Munculnya pesaing baru pada usaha yang sama. | 2,9 | 0,090 | 4 | 0,360 |
| | Jumlah | 12,1 | - | - | 1,09 |
| | Total EFAS | 25,4 | 1,0 | - | 3,03 |

Dari hasil pengolahan data faktor internal dan eksternal pada usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76”, diperoleh skor masing-masing faktor sebagai berikut :

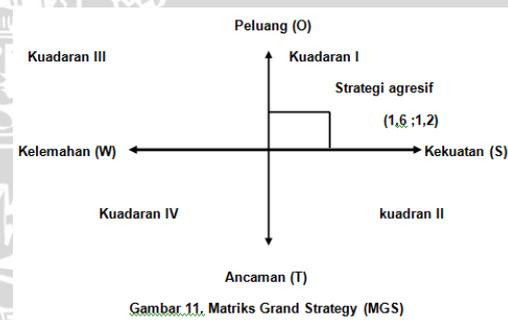
1. Skor untuk faktor kekuatan = 12,8
2. Skor untuk faktor kelemahan = 11,2
3. Skor untuk faktor peluang = 13,3
4. Skor untuk faktor ancaman = 12,1

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76”, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT.

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (x) sebesar : $X = 12,8 - 11,2 = 1,6$
- Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y) sebesar : $Y = 13,3 - 12,2 = 1,2$

Nilai-nilai koordinat pada diagram SWOT bernilai positif, sumbu horizontal (x) sebesar 1,6 dan sumbu vertikal (y) sebesar 1,2.

Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 11.



Gambar 11. Matriks Grand Strategy (MGS)

Gambar 6. Matriks Grand Strategy (MGS)

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

8. Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT

Dari hasil analisis SWOT yang telah didapatkan bahwa menunjukkan kuadran I atau pada *growth oriented strategy* yang berarti usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada dengan SO (*Strength Opportunities*).

Adapun strategi pengembangan usaha yang dapat dilakukan pada usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” adalah sebagai berikut:

1. Menjaga hubungan baik dengan pemasok serta pelanggan
2. Menjaga kualitas SDM dan kualitas produk yang dihasilkan

3. Menjaga kualitas bahan baku yang digunakan
4. Meningkatkan kapasitas pengunjung dan Fasilitas yang ada.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan “Ikan Bakar Ceria 76” di Jalan Soekarno-Hatta No. 76 Kelurahan Mojolangu, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Aspek teknis dalam usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” yaitu input: sarana dan prasarana, proses, teknologi, luas produksi, tata letak (layout), dan output. Faktor produksi pada usaha rumah makan ini sudah tercukupi didukung sarana dan prasarana yang teredia, maka akan mendukung kegiatan produksi dengan menghasilkan output yang memenuhi kebutuhan pemesanan.
2. Aspek finansial jangka pendek (Operasional), pada usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” dapat dikatakan menguntungkan, karena nilai R/C Ratio lebih dari 1, yaitu 1,99 dan rentabilitas sebesar 75,76%. Perencanaan aspek finansial jangka panjang pada usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” meliputi Re-Investasi sebesar Rp. 59.549.850 Dengan NPV sebesar Rp. 1.873.579.827, IRR sebesar 227%, Net B/C sebesar 16,29 dan PP sebesar 0,45 tahun.
3. Aspek pemasaran yang ada sudah baik, dimana pemilik usaha menggunakan saluran pemasaran yang tidak terlalu panjang, yaitu dari produsen langsung kepada konsumen, dan memiliki produk dengan cita rasa yang khas serta harga yang relative terjangkau.
4. Aspek manajemen pada usaha rumah makan inibersifat kekeluargaan dan sesuai *Job description* yang telah diberikan kepada setiap individu. Sehingga perlu dikembangkan, dimana usaha rumah makan ini masih kekurangan jumlah tenaga kerja.
5. Aspek manajemen pada usaha rumah makan inibersifat kekeluargaan dan sesuai *Job description* yang telah diberikan kepada setiap individu. Sehingga perlu dikembangkan, dimana usaha rumah makan ini masih kekurangan jumlah tenaga kerja.

SARAN

Saran untuk strategi pengembangan usaha rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” yang diberikan oleh peneliti diantaranya adalah:

1. Diharapkan peneliti selanjutnya untuk dapat melakukan penelitian pada sektor perikanan dengan penelitian yang berbasis kuantitatif, yaitu penelitian pengembangan usaha rumah

makan dengan bahan dasar ikan yang berada diluar Kota Malang.

2. Diharapkan pemilik usaha rumah makan meningkatkan fasilitas dan pelayanan rumah makan, sehingga dapat meningkatkan kualitas rumah makan tersebut, memperbaiki interior rumah makan agar mengikuti perkembangan zaman yang makin maju, membuat pembukuan keuangan serta promosi secara intensif melalui media sosial agar rumah makan “Ikan Bakar Ceria 76” lebih dikenal dikalangan masyarakat luas khususnya di Kota Malang.
3. Diharapkan masyarakat lebih menyukai makanan dengan olahan yang terbuat dari bahan dasar ikan selain kandungan gizi yang tinggi, juga harga yang ekonomis dan mendukung gerakan dalam mengkonsumsi ikan.
4. Diharapkan dapat menghasilkan berbagai menu yang bervariasi dari olahan yang terbuat dengan bahan dasar ikan dan harga yang terjangkau.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggia, R. T, Wiji, N. T dan Ika, W. P. 2013. **Usaha Perikanan Tangkap Skala Kecil Di Sadeng**, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (Small Scale Fisheries Effort At Sadeng, Yogyakarta Province). Jurnal “Amanisal” PSPFPIK Unpatti-Ambon. 2:2 (40-45).
- Monografi. 2015. **Profil Kelurahan Mojolangu, Kecamatan Lowokwaru**. Kota Malang.