43678.pdf

TUGAS AKHIR PROGRAM MAGISTER (TAPM)

ANALISIS USAHA POKLAHSAR "WANITA USAHA MANDIRI" DI KECAMATAN BUNYU KABUPATEN BULUNGAN PROVINSI KALIMANTAN UTARA

UNIVERSITAS TERBUKA

TAPM diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Magister Manajemen Perikanan

Disusun Oleh :

HADIJAH

NIM. 500894444

PROGRAM PASCASARJANA

UNIVERSITAS TERBUKA

JAKARTA

2018

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

43678.pdf

UNIVERSITAS TERBUKA
PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER MANAGEMEN PERIKANAN

PERNYATAAN

TAPM yang berjudul Analisis Usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" di Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan Provinsi Kalinantan Utara adalah hasil karya saya sendiri, dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila dikemudian ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiat), maka saya bersedia menerima sanksi akademik.

Jakarta, Agustus 2018
Yang Menyatakan

METERAI TEMPEL
TGL 20
D0 D7AFF295413717
6000
ENAM RIBU RUPIAH

HADIJAH
NIM 500894444

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

43678.pdf

BUSINESS ANALYSIS PROCESSING AND MARKETING GROUPS (POKLAHSAR) "WANITA USAHA MANDIRI" AT BUNYU SOUTH VILLAGE OF BULUNGAN DISTRICT, PROVINCE OF NORTH BORNEO

Hadijah

hadijah.7768@gmail.com

Graduate Studies Program
Indonesia Open University

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) in Processing and Marketing Groups (POKLAHSAR) "Wanita Usaha Mandiri" at Bunyu south Village of Bulungan District, Province of north Borneo is an effort by the government to empower the local community, this POKLAHSAR consists of women all of which government efforts to empowering women, so it has additional income that is useful to help increase financial or family finances. This study aims to describe the feasibility of the business, providing accurate information appropriate field conditions for decision making on the business, as well as the preparation of value-added development strategy fishery products. The subjects of this research is a POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri" at Bunyu south Village of Bulungan District of Province North borneo in processed savoury fishcake, fish bone floss, baked fish bone topping , fried meatball and tofu,and meatball mackerel. Data collection using obeservation, interview technique, and document studies, source triangulation is used to test the validity of data. In this research used some analysis tools such as value-added analysis using hayami method, BEC analysis and SWOT analysis using excel program for input and analysis data. Mackerel processing has a good added value with BEP production and BEP the price of each product has passed the breakeven point and equal to the breakeven point, so that the mackerel fish processing business has been profitable, the recommendation for POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri" is to consider the production of fried meatball and tofu, Production such as the use of cheap but still quality raw materials, increasing the amount of production and maintaining the quality of processed mackerel produced, innovate the product, suppress or minimize the cost of production, making the packaging more attractive to consumers, using raw materials are relatively cheap but still good quality, adds or searches skilled labor, creates alternative source of raw materials, utilizes cutting-edge technology, conducts online promotion and sales, trains in packaging skills and marketing strategies, seeks business partners to develop business a mackerel processing.

Keywords: BEP, Value Added, Marketing Strategy, POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri"

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

43678.pdf

ANALISIS USAHA POKLAHSAR "WANITA USAHA MANDIRI" DI KECAMATAN BUNYU KABUPATEN BULUNGAN PROVINSI KALIMANTAN UTARA

Hadijah

hadijah.7768@gmail.com

Program Pascasarjana

Universitas Terbuka

ABSTRAK

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada kelompok pengolah dan pemasar (POKLAHSAR) "Wanita Usaha Mandiri" Desa Bunyu Selatan Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara merupakan upaya dari Pemerintah untuk memberdayakan masyarakat setempat. POKLAHSAR ini beranggotakan wanita semua yang mana upaya Pemerintah untuk memberdayakan kaum wanita, sehingga memiliki penghasilan tambahan yang berguna untuk membantu peningkatan *financial* atau keuangan keluarga.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan kelayakan usaha, memberikan informasi yang akurat sesuai kondisi lapangan untuk pengambilan keputusan terhadap usaha, serta penyusunan strategi pengembangan nilai tambah agroindustri produk perikanan. Subyek penelitian ini adalah POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri" Desa Bunyu Selatan Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara pada produk olahan pempek ikan , abon tulang ikan, serundeng tulang ikan, batagor, dan bakso ikan tenggiri. Pengumpulan data menggunakan observasi, teknik wawancara, dan studi dokumen. Triangulasi sumber digunakan untuk menguji keabsahan data.

Alat analisis yang di gunakan dalam penelitian ini berupa analisis nilai tambah menggunakan metode Hayami, analisis BEP dan analisis SWOT menggunakan program *excel* untuk input serta olah data.

Hasil penelitian menunjukan produk olahan ikan tenggiri yang dilakukan POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri" memiliki nilai tambah yang baik, BEP produksi dan BEP harga setiap produk telah melewati titik impas dan sama dengan titik impas, sehingga usaha pengolahan ikan tenggiri telah menguntungkan.

Rekomendasi untuk POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri" adalah mempertimbangkan produksi bakso, menekan biaya produksi seperti penggunaan bahan baku yang relatif murah namun masih berkualitas, meningkatkan jumlah produksi dan mempertahankan kualitas produk olahan ikan tenggiri yang dihasilkan.

Kata kunci : BEP, Nilai tambah, Penyusunan Strategi, Usaha POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri".

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

43678.pdf

PERSETUJUAN TAPM

Judul TAPM	: Analisis Usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" di Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara
Penyusun TAPM	: Hadijah
NIM	: 500894444
Program Studi	: Magister Kelautan Bidang Minat Manajemen Perikanan
Hari / Tanggal	:

Menyetujui :

Pembimbing II,	Pembimbing I,
Dr. Lula Nadia, M.A., M.Si.	**Dr. Mulyono Partosuwirjo**
NIP. 19600724 198803 2 001	NIP.

Mengetahui,

Ketua Pascasarjana Sains, Teknologi, Enjinering dan Matematika	Dekan Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam
Dr. Ir. Nurhasanah, M.Si.	**Dr. Agus Santoso, M.Si.**
NIP. 19631111 198803 2 002	NIP. 19640217 199303 1 001

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

LEMBAR PENGESAHAN

Nama	: Hadijah
NIM	: 500894444
Program Studi	: Magister Kelautan Bidang Minat Manajemen Perikanan
Judul TAPM	: Analisis Usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" di Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara

Telah dipertahankan dihadapan Panitia Penguji Tugas Akhir Program Magister (TAPM) Magister Administrasi Publik Program Pascasarjana Universitas Terbuka pada :

Hari/Tanggal	: Kamis, 9 Agustus 2018
Waktu	: 14.30 – 16.00 WIB

Dan telah dinyatakan **LULUS**

PANITIA PENGUJI TAPM

Ketua Komisi Penguji

Nama : Dr. Ir. Nurhasanah, M.Si. .....

Penguji Ahli

Nama : Dr. Ir. Etty Riani, MS. .....

Pembimbing I

Nama : Dr. Mulyono Partosuwirjo .....

Pembimbing II

Nama : Dr. Lula Nadia, M.A., M.Si. .....

PERSETUJUAN TAPM

Judul TAPM	: Analisis Usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" di Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara
Penyusun TAPM	: Hadijah
NIM	: 500894444
Program Studi	: Magister Kelautan Bidang Minat Manajemen Perikanan
Hari / Tanggal	:

Menyetujui :

Pembimbing II,	Pembimbing I,
Dr. Lula Nadia, M.A., M.Si.	**Dr. Mulyono Partosuwirjo**
NIP. 19600724 198803 2 001	NIP.

Mengetahui,

Ketua Pascasarjana Sains, Teknologi, Enjinering dan Matematika	Dekan Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam
Dr. Ir. Nurhasanah, M.Si.	**Dr. Agus Santoso, M.Si.**
NIP. 19631111 198803 2 002	NIP. 19640217 199303 1 001

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji sebagai kesyukuran hanya milik Allah SWT atas selesainya tesis dengan judul "Analisis Usaha Poklahsar Wanita Usaha Mandiri di Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara". Tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Magister Perikanan (M.Pi.).

Penulisan tesis ini tak lepas dari banyaknya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak baik langsung maupun tidak langsung. Pada kesempatan yang baik ini penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Mulyono Partosuwiryo, selaku Dosen Pembimbing I dan ibu Dr. Lula Nadia, M.Si., M.A., selaku Dosen pembimbing II atas bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan tesis ini.
2. Ibu Dr.Ir. Nurhasanah, M.Si., selaku Ketua Program Studi Program Magister Ilmu Kelautan Bidang Minat Managemen Perikanan
3. Direktur Program Pascasarjana dan seluruh civitas academika Universitas Terbuka
4. Seluruh dosen Program Pascasarjana Program Magister Ilmu Kelautan Bidang Minat Managemen Perikanan.
5. Abah H. Rahbini (almarhum) yang telah banyak motivasi semasa hidupnya dan ummi Hj. Busani yang selalu memotivasi dan istiqomah dalam doa-doanya.
6. Suami saya tercinta Sumardiono yang selalu mendukung dan banyak membantu dalam penyusunan tesis ini, anak-anak tercinta Dilia Juni Pratiwi dan Nabil

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Zahdiannur Rahbini yang selalu memotivasi serta keluarga besar kami, kakak dan adik dimanapun berada yang tak lepas selalu memotivasi dan mendoakan.

7. Pemerintah Kabupaten Bulungan atas dukungannya sehingga penulis dapat melanjutkan pendidikan pada Program Magister Ilmu Kelautan Bidang Minat Managemen Perikanan.
8. Ir. Masri, selaku Kepala Dinas Perikanan Kabupaten Bulungan serta rekan-rekan di Dinas Perikanan Kabupaten Bulungan atas dukungan dan kerjasamanya.
9. Semua pihak yang telah membantu yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari hasil penelitian ini masih perlu penyempurnaan, sehingga saran masukan yang positif sangat diperlukan dari para pembaca. Akhir kata penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Jakarta, Agsutus 2018

HADIJAH

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

43678.pdf

UNIVERSITAS TERBUKA
PROGRAM PASCASARJANA

Jl. Cabe Raya Pondok Cabe, Pamulang, Tangerang Selatan 15418
Telp. (021) 7490941, Fax (021) 7415588

BIODATA PENULIS

Nama	:	Hadijah
NIM	:	500894444
Tempat dan Tanggal Lahir	:	Bunyu, 7 Juli 1968
Registrasi Pertama	:	2014
Riwayat Pendidikan	:	Sarjana Perikanan Universitas Hasanuddin Makassar
Riwayat Pekerjaan	:	Pegawai Negeri Sipil di Pemerintah Daerah Kabupaten Bulungan
Alamat Tetap	:	Jl. Durian Gg. Ulin RT 093 RW 035 Tanjung Selor Kabupaten Bulungan
Telp/HP	:	081354848788
Email	:	hadijah.7768@gmail.com

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

43678.pdf

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRACT i

ABSTRAK ii

LEMBAR PERNYATAAN iii

LEMBAR PERSETUJUAN iv

LEMBAR PENGESAHAN v

KATA PENGANTAR vi

BIODATA PENULIS..... viii

DAFTAR ISI ix

DAFTAR TABEL xi

DAFTAR GAMBAR xii

DAFTAR GRAFIK xiii

DAFTAR LAMPIRAN xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Perumusan Masalah 5

C. Tujuan Penelitian 5

D. Kegunaan Penelitian 5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori 7

B. Penelitian Terdahulu 21

C. Kerangka Berfikir 26

D. Operasionalisasi Variabel 28

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

BAB III METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian 31
B. Populasi dan Sampel 31
C. Instrumen Penelitian 31
D. Prosedur Pengumpulan Data..... 32
E. Metode Analisis Data 33

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Subjek Penelitian 39
B. Hasil 41
C. Pembahasan 62

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan 70
B. Saran 71

DAFTAR PUSTAKA 72
LAMPIRAN 76

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

43678.pdf

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel 2.1.	Analisis Nilai Tambah	14
Tabel 3.1.	Matriks SWOT Analisis	35
Tabel 3.2.	Prosedur Penelitian	36
Tabel 3.3	Kisi – Kisi Penelitian	37
Tabel 4.1.	Perhitungan Nilai Tambah Produk Olahan Ikan Tenggiri	41
Tabel 4.2.	Perhitungan Nilai Tambah Produk Olahan Tulang Ikan	42
Tabel 4.3.	Laporan Laba Rugi Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" 1	46
Tabel 4.4.	Laporan Laba Rugi Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" 2	48
Tabel 4.5.	BEP Produk Olahan Ikan Tenggiri Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri"	48
Tabel 4.6.	Gabungan Matriks Faktor Strategi Internal-Eksternal Usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri"	56

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

43678.pdf

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar 2.1.	SWOT / TOWS Matriks	20
Gambar 2.2.	Kerangka Berfikir	28
Gambar 3.1.	Matriks Posisi SWOT	36
Gambar 4.1.	Struktur Organisasi Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri"	40
Gambar 4.2.	Koordinat Posisi SWOT Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri	57
Gambar 4.3.	Matriks Posisi SWOT Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri	58

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

DAFTAR GRAFIK

Nomor	Judul	Halaman
Grafik 4.1.	Grafik BEP Produk Pempek Ikan Tenggiri …..	50
Grafik 4.2.	Grafik BEP Produk Abon Tulang Ikan Tenggiri ……	51
Grafik 4.3.	Grafik BEP Produk Serundeng ……	52
Grafik 4.4.	Grafik BEP Produk Batagor ……..	53
Grafik 4.5.	Grafik BEP Produk Bakso ……	54

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah berkembang menjadi unsur yang penting dalam pembangunan berbagai negara di dunia karena menyerap tenaga kerja terbesar dan memberi kontribusi pendapatan domestik bruto yang besar. Selain itu jumlah UMKM di Indonesia terus bertambah dari tahun ke tahun (Kementerian Koperasi dan UMKM Indonesia, 2011). Salah satu wilayah atau kabupaten yang cukup berkembang UMKM nya adalah Kabupaten Bulungan.

Kabupaten Bulungan adalah kabupaten yang terletak di Provinsi Kalimantan Utara yang berbatasan langsung dengan Provinsi Kalimantan Timur. Kabupaten Bulungan masuk ke dalam wilayah di sekitar alur laut Kepulauan Indonesia II Selat Makasar. Luas wilayah perairan Kabupaten Bulungan adalah 13.181,92 km^2 dengan garis perairan/pantai sepanjang 245,09 km^2. Usaha budidaya perikanan di Kabupaten Bulungan Kalimantan Utara memiliki beberapa usaha budidaya yaitu budidaya tambak air payau, budidaya kolam air tawar dan budidaya laut berupa rumput laut, selain itu terdapat usaha penangkapan ikan di laut dan di perairan umum oleh nelayan. Hal ini dapat menjadi Peluang Investasi Sektor Perikanan dan Kelautan. Di Kabupaten Bulungan terdapat beberapa usaha pengolahan, antara lain 1) Pembuatan Tepung Ikan di Karang Tigau Kec. Tanjung Palas Timur Tahun 2006. 2) Pengolahan Pakan Ikan / Pelet di desa Apung Kecamatan Tanjung Selor Tahun 2006. 3) Pembuatan Terasi di Tias Desa Tanjung Buka Kecamatan Tanjung Palas Tengah. 4)

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Udang Kering di Tias Desa Tanjung Buka KecamatanTanjung Palas Tengah dan 5) Ikan Pari Tipis di Pulau Bunyu dan beberapa olahan jajanan dengan bahan baku hasil perikanan. Potensi hasil perairan di Kabupaten Bulungan sangat baik namun kegiatan usaha pengolahan hasil perikanan pada umumnya masih berkisar dalam bentuk usaha rumah tangga *(Home Industry)* seperti pengeringan/ pengasinan ikan teri, pembuatan terasi, udang kering dan berbagai ikan non ekonomis (rucah). Potensi hasil perairan yang menunjang tersebut maka partisipasi dari pemerintah dan masyarakat diperlukan dalam meningkatkan pengolahan dan pemasaran hasil perikanan dalam hal ini diperlukan kebijakan atau program pengembangan usaha. Salah satu kebijakan pemerintah melalui program Pengembangan Usaha Mina Pedesaan (PUMP) yang berguna untuk memberdayakan masyarakat setempat.

Kebijakan pengembangan usaha Kelompok Pengolah dan Pemasar (Poklahsar) melalui Pengembangan Usaha Mina Pedesaan (PUMP), P2HP dalam kerangka PNPM Mandiri Kelautan dan Perikanan, merupakan langkah nyata Kementerian Kelautan dan Perikanan yang dalam hal ini Ditjen P2HP dalam menumbuhkembangkan wirausaha mikro kecil pengolahan dan pemasaran hasil perikanan menjadi wirausaha yang mandiri dan berdaya saing (Ditjen P2HP, 2011). Adanya usaha dari Pemerintah Daerah akan merencanakan pengembangan pengelolaan hasil perikanan serta membangun sarana dan prasarana perikanan yang bertujuan untuk 1) Mengembangkan kapasitas produksi di Kecamatan Bunyu yang akan dijadikan sentra pengolahan hasil perikanan (tepung ikan dan pakan ikan), 2) Untuk mengembangkan kapasitas produksi dengan cara memberdayakan nelayan tugu yaitu menambah kuantitas tugu bagi nelayan lokal, maka terbentuklah usaha

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

mikro, kecil dan menengah (UMKM) kelompok pengolah dan pemasar (Poklahsar) "Wanita Usaha Mandiri".

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada kelompok pengolah dan pemasar (Poklahsar) "Wanita Usaha Mandiri" Desa Bunyu Selatan Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara merupakan upaya dari Pemerintah untuk memberdayakan masyarakat setempat. Kelompok pengolah dan pemasar "Wanita Usaha Mandiri" yang beranggotakan wanita semua juga merupakan upaya Pemerintah untuk memberdayakan kaum wanita, sehingga memiliki penghasilan tambahan yang berguna untuk membantu peningkatan *financial* atau keuangan keluarga.

Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" beranggotakan atas 12 orang, yang sebelumnya membuat olahan ikan sendiri-sendiri, namun kemudian bergabung bersama membentuk sebuah kelompok pengolah dan pemasar "Wanita Usaha Mandiri". Poklahsar ini kini menjadi binaan Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Bulungan, Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Usaha Kecil Menengah Kabupaten Bulungan, Pertamina *Field* Bunyu, serta mendapat pendampingan dari Forum Peningkatan Produktivitas Perempuan di Bunyu.

Kelompok usaha pengolah dan pemasar (Poklasar) "Wanita Usaha Mandiri" memproduksi olahan ikan yang terdiri dari abon tulang ikan tenggiri, pempek-pempek tenggiri, batagor tenggiri, sarundeng tulang ikan tenggiri, sistick ikan tenggiri, rengginang udang, keripik kulit ikan tenggiri dan bakso tekwan. Namun yang rutin diproduksi adalah pempek ikan tenggiri, bakso, batagor, abon tulang ikan tenggiri dan serundeng ikan tenggiri.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Poklasar "Wanita Usaha Mandiri" juga melakukan kegiatan pemasaran, sebagai upaya untuk menciptakan pasar, bertujuan untuk memperoleh kesempatan laba yang optimal, dan menjaga kelangsungan hidupnya serta kegiatan pemasaran ini juga bertujuan untuk mendapatkan nilai tambah dimana kegiatan pemasaran tersebut dirancang untuk memuaskan konsumen.

Proses pengolahan ikan yang dilakukan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" untuk memberikan kualitas dan hasil olahan yang baik. Proses dilakukan mulai dari penyediaan alat-alat pengolahan, memilih bahan baku ikan yang masih segar, melakukan sortasi pada ikan. Mengawasi setiap proses pengolahan sampai dengan pengemasan merupakan upaya yang dilakukan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" agar produk yang dihasilkan dapat diterima dan mampu memuaskan konsumen.

Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" juga memanfaatkan limbah dari ikan tenggiri berupa tulang. Limbah dari ikan tenggiri berupa tulang diolah menjadi abon tulang ikan tenggiri dan serundeng tulang ikan tenggiri.

Pengolahan dan pemanfaatan dari limbah ikan berupa tulang ini dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah dari ikan tersebut. Hal ini akan menjadi produk yang memiliki nilai ekonomis yang lebih sehingga mampu memperoleh keuntungan, dan pendapatan dari proses pengolahan tersebut menjadi meningkat. Selain itu juga hasil salah satu olahan produksi pada usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" adanya penurunan dilihat dari beberapa tahun sebelumnya yaitu produk olahan pempek-pempek dari 350 Kg / bulan pada tahun 2015 mengalami penurunan di Januari 2016 yaitu menjadi 200 Kg perbulan, Februari 2016 menurun hingga 160 Kg/bulan, penurunan produksi olahan ini dapat diidentifikasi dengan bertambahnya pesaing dan

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

berkurangnya minat konsumen terhadap pempek-pempek. Dari permasalahan yang dijabarkan di latar belakang, maka diperlukan sebuah analisis usaha terhadap Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri".

B. Perumusan Masalah

Dari beberapa permasalahan yang ditemukan di lapangan sebagaimana disampaikan di atas, maka dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Berapa nilai tambah dari produk yang dihasilkan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri".
2. Berapa titik impas atau break even point dari masing-masing produk yang dihasilkan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri.
3. Strategi apa yang sebaiknya dilakukan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dalam mengembangkan usahanya.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Menganalisis nilai tambah produk yang dihasilkan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri"
2. Menganalisis BEP dari produk yang dihasilkan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" untuk mengetahui produk yang paling berpengaruh.
3. Menyusun strategi pengembangan nilai tambah produk olahan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dengan menggunakan analisis SWOT.

D. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Manfaat teoritis dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan sumbangan pemikiran untuk memanfaatkan sebuah limbah dari ikan dalam meningkatkan nilai tambah untuk mencapai keuntungan yang lebih.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi

a. Fakultas Manajemen Ilmu Perikanan Program Pascasarjana Universitas Terbuka dan sebagai kontribusi sumbangan pemikiran dalam upaya meningkatkan kualitas sumber daya masyarakat.

b. Memberikan acuan perencanaan pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" untuk meningkatkan kegiatan pemasaran olahan ikan.

c. Memberikan acuan pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dalam menentukan prioritas produksi Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri".

d. Memberikan pengetahuan, dan wawasan kepada kelompok pengolah, dan pemasar hasil perikanan guna pengembangan produk maupun pemecahan masalah *internal* dan *ekternal* sehingga mampu memaksimalkan pemanfaatan sumberdaya hasil perikanan.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

43678.pdf

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut UU No 20 tahun 2008 usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro. Dalam perekonomian Indonesia, sektor usaha kecil dan menengah memegang peranan penting, terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh usaha kecil dan menengah tersebut. Selain memiliki arti strategis bagi pembangunan, usaha kecil menengah juga berfungsi sebagai sarana untuk memeratakan hasil-hasil pembangunan yang telah dicapai. Adapun yang menjadi bagian dari usaha kecil dan menengah adalah sektor pertanian,sektor perdagangan, sektor pertambangan, pengolahan, sektor jasa.Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional (Iman dan Adi, 2009).

Usaha Mikro Kecil dan menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar, yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro,

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Kecil dan Menengah. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Pemasaran.

Lingkup aspek pemasaran menurut Sofyan (2003: 169) meliputi posisi permintaan berupa perkembangan permintaan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan di masa yang akan datang, posisi penawaran selama ini serta prospeknya dimasa yang akan datang. Pemasaran merupakan suatu fungsi yang luas yang mempengaruhi seluruh aspek operasi bisnis UMKM sebab berawal dari konsumen, oleh karena itu tujuan pokok dari pelaku UMKM adalah melayani kesejahteraan pelanggan/ konsumen.

Pemasaran dapat didefinisikan menjadi pemasaran sosial dan pemasaran manajerial. Definisi sosial menunjukkan peran yang dimainkan oleh pemasaran dalam masyarakat. Pemasaran dengan definisi sosial adalah proses sosial yang di dalamnya. Individu dan kelompok mendapat apa yang mereka perlukan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan saling bertukar produk dan layanan yang bernilai secara bebas dengan pihak lain, sedangkan pemasaran dalam definisi manajerial dapat didefinisikan sebagai seni untuk menjual produk (Kotler, 2003).

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Pemasaran Menurut Kotler (1987, 5) juga didefinisikan sebagai "kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran". Menurut Lamb dkk (2001,6) pemasaran adalah "suatu proses dan menjalankan konsep, harga dan distribusi sejumlah ide, barang,dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang mampu memuaskan tujuan individu dan organisasi". Berdasaran definisi tersebut dapat ditarik kesimpulan kegiatan pemasaran merupakan kegiatan yang berorientasi pada konsumen, kepuasan konsumen harus terpenuhi secara efektif sehingga pemasaran yang dilakukan menghasilkan laba.

Pemasaran sering juga disebut sebagai tataniaga atau dalam bahasa lain disebut *marketing* yang berasal dari kata *market* yang artinya pasar. Pemasaran atau tataniaga adalah proses yang mengakibatkan mengalirnya produk melalui suatu sistem dari produsen ke konsumen. Menurut Nitisemito (1991) dalam Hasyim (2003), tataniaga adalah semua kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang atau jasa dari produsen ke konsumen secara paling efesien dengan maksud untuk menciptakan permintaan efektif. Selanjutnya Hasyim (2003) menyatakan permintaan efektif adalah keinginan untuk membeli yang berhubungan dengan kemampuan untuk membayar. Efektif juga diartikan sebagai keadaan dimana jumlah yang diminta sesuai dengan harga normal.

a. Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran menurut Kasmir (2004, 89-90) yaitu fungsi pemasaran sama besarnya dengan fungsi keuangan, produksi, kepegawaian, sumber daya manusia namun pemasaran sebagai fungsi yang lebih penting karena pemasaran sebagai inti dari kegiatan perusahaan, pelanggan berfungsi sebagai pengendalian dan pemasaran

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

sebagai fungsi *integrative* yaitu pemasaran sebagai fungsi keuangan, produk dan sumberdaya manusia.

Fungsi pemasaran menurut Deliyanti (2010:3) dibagi menjadi tiga yaitu 1) Fungsi pertukaran, 2) Fungsi distribusi fisik, 3) Fungsi perantara. Melalui pemasaran konsumen dapat membeli produk dari produsen baik dengan cara menukar uang dengan produk maupun menukar produk dengan produk (*barter*) untuk dipakai sendiri atau untuk dijual kembali. Produk didistribuksikan serta disimpan. Produk diangkut dari produsen mendekati kebutuhan konsumen baik melalui air, darat, udara. Penyimpanan produk untuk menjaga pasokan produk agar tidak kekurangan saat dibutuhkan, menyampaikan produk dari tangan produsen ke tangan konsumen yang menghubungkan aktivitas pertukaran dengan kontribusi fisik.

Definisi di atas dapat ditarik kesimpulan, bahwa fungsi pemasaran lebih penting dibandingkan dengan fungsi keuangan, produk, kepegawaian, dan sumber daya manusia, karena pemasaran merupakan kegiatan inti dari perusahaan, dengan pemasaran terjadi 3 kegiatan fisik diantaranya pertukaran, distribusi, dan perantara, dimana ketiga kegiatan fisik ini saling berhubungan.

b. Tujuan Pemasaran

Volume penjualan yang menguntungkan merupakan tujuan pemasaran, artinya laba dapat diperoleh melalui kepuasan konsumen. Laba merupakan tujuan umum dari perusahaan. Laba dapat membuat perusahaan tumbuh dan berkembang, menggunakan kemampuan yang lebih besar kepada konsumen serta memperkuat kondisi perekonomian secara keseluruhan. Tujuan pemasaran merupakan rencana yang terarah untuk memperoleh hasil yang optimal.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

c. Strategi Pemasaran

Menurut Kotler (2004, 81), "Strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Strategi pemasaran berisi strategi spesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran."

3. Nilai Tambah Produk UMKM.

Nilai tambah merupakan nilai jasa terhadap faktor produksi tetap, tenaga kerja dan keterampilan manajemen pengolahan (Suryana, A. 1990). Nilai tambah merupakan nilai produk barang sesudah diolah dikurangi dengan nilai bahan baku dan bahan penunjang yang dipergunakan dalam pengolahan. Hayami (1987) dalam Maharani (2013) mendefinisikan nilai tambah sebagai penambahan nilai suatu komiditas karena adanya *input* fungsional yang diberlakukan pada komodi yang bersangkutan. *Input* fungsional tersebut berupa proses pengubahan bentuk (*form utility*), pemindahan tempat (*place utility*), maupun proses penyimpanan (*time utility*). Nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran merupakan salah satu konsep yang sering digunakan untuk membahas biaya pengolahan hasil pertanian. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah pengolahan dapat dikategorikan menjadi dua yaitu faktor teknis dan faktor pasar, faktor teknis yang berpengaruh adalah kapasitas produksi, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja. Faktor pasar yang berpengaruh adalah harga *output*, upah tenaga kerja, harga bahan baku dan nilai *input* lain selain bahan baku dan tenaga kerja (bahan pembantu). Faktor nilai tambah dapat diformulasikan sebagai berikut :

Nilai tambah = f (K,B,T,U,Ho,Hb,L)

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

1. K = Kapasitas produksi
2. B = Bahan baku yang digunakan
3. T = Tenaga kerja yang digunakan
4. U = Upah tenaga kerja
5. Ho = Harga *output*
6. Hb = Harga bahan baku
7. L = Nilai *input* lain

Tujuan dari analisis nilai tambah adalah untuk menaksir balas jasa yang diterima oleh tenaga kerja langsung dan pengelola. Analisis nilai tambah memperkirakan perubahan bahan baku setelah mendapat perlakuan (Hayami, 1987 dalam Maharani, 2013).

Kelebihan dari metode Hayami yaitu :

1) Dapat diketahui besarnya nilai tambah dan *output*.
2) Dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik faktor faktor produksi, seperti tenaga kerja, modal, sumbangan *input* lain dan keunntungan.
3) Prinsip nilai tambah dapat digunakan untuk subsistem lain selain pengolahan, seperti nilai tambah pemasar.

Sedangan kelemahan dari metode Hayami yaitu:

1) Pendekatan rata-rata tidak tepat jika diterapkan pada unit usaha yang menghasilkan banyak produk dari satu jenis bahan baku.
2) Tidak dapat menjelaskan nilai *output* produk sampingan.
3) Sulit menentukan pembanding yang dapat digunakan untuk menyatakan balas jasa terhadap pemilik faktor produksi sudah layak atau belum.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Besarnya nilai tambah karena proses pengolahan didapat dari pengurangan biaya bahan baku dan *input* lain terhadap nilai produk yang dihasilkan, tidak termasuk tenaga kerja. Nilai tambah berhubungan dengan teknologi yang diterapkan dalam proses pengolahan, kualitas tenaga kerja berupa keahlian dan ketrampilan serta kualitas bahan baku. Nilai tambah dalam industri produk olahan diperoleh dari pengurangan nilai produksi produk dengan biaya bahan baku dan *input* lain. Besarnya nilai tambah dipengaruhi oleh kapasitas produksi, jumlah bahan baku dan bahan pelengkap serta harga-harga, baik harga bahan baku dan pelengkap (bahan bakar dan bumbu) maupun harga produk. Berdasarkan pengertian nilai tambah sebagai penerimaan upah pekerja ditambah dengan keuntungan pemilik modal atau nilai produksi dikurangi dengan pengeluaran barang antara, maka perhitungan nilai tambah di formulasi sebagai berikut : (Herlina Tarigan, 2002):

$$\text{Nilai Tambah} = \text{nilai } output - \text{nilai } input$$

Formulasi nilai tambah Hayami (1987) dalam Maharani (2013):

$$Nilai\ Tambah = \text{nilai oputput} - \text{sumbangan } input \text{ lain} - \text{bahan baku}$$

Prosedur perhitungan dapat dilihat pada Tabel 2.1

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Tabel 2.1 Analisis Nilai Tambah (Hayami,1987)

No	Keluaran (*output*), Masukan (*input*), dan Harga (*price*)	Formulasi
1	*Output*/produk total (Kg/produksi)	A
2	*Input* bahan baku (Kg/produksi)	B
3	Input tenaga kerja (HOK/produksi)	C
4	Faktor konversi (Kg output/Kg bahan baku	D = A/B
5	Koefisien tenaga kerja (HOK/Kg bahan baku)	E = C/B
6	Harga output (Rp/Kg)	F
7	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/HOK)	G
	Pendapatan dan keuntungan	
8	Harga input bahan baku (Rp/Kg)	H
9	Sumbangan input lain (Rp/Kg bahan baku)	I
10	Nilai output(Rp/Kg)	J = D × F
11	Nilai tambah (Rp/Kg)	K = J × H × I
	Rasio nilai tambah (%)	I % = K/J × 100
12	Pendapatan tenaga kerja (Rp/Kg)	M = E.G
	Bagian tenaga kerja (%)	N % = M/K × 100%
13	Keuntungan (Rp/Kg)	O = K – M
	Bagian keuntungan (%)	P % = O/J × 100%
	Balas Jasa untuk Faktor Produksi	
14	Margin (Rp/Kg)	Q = J – H
A	Keuntungan (%)	R = O/Q x 100%
B	Tenaga kerja (%)	S = M/Q x 100%
C	Input lain (%)	T = I/Q x 100%

Sumber : Hayami (1987) dalam Maharani (2013)

Berdasarkan teori di atas dapat disimpulkan Nilai Tambah Produk UMKM adalah nilai jasa terhadap faktor produksi tetap, tenaga kerja, dan keterampilan manajemen pengolahan yang bernilai setelah barang diolah dikurangi dengan nilai bahan baku dan bahan penunjang lainnya.

1. BEP

a. Pengertian *Break Even Point*

Menurut Munawir (1986), *Break even point* dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

menderita rugi (penghasilan = total biaya). Menurut Alwi (1993), *Break Even Point* adalah titik produksi, dimana hasil penjualan sama persis dengan total biaya produksi, sehingga hasil dari *break even point* dapat menyatakan produk yang dipasarkan oleh perusahaan mendapatkan untung atau rugi, dimana produk yang dipasarkan memiliki titik produksi. Agar tidak mengalami kerugian maka hasil penjualan sama dengan total biaya yang dikeluarkan atau hasil penjualan lebih tinggi dari total biaya.

Break even point atau titik impas merupakan suatu tingkat penjualan dimana laba operasinya adalah nol, total pendapatan sama dengan total pengeluaran (Horngren et.all 2006:448). Menurut Henry Simamora (2012:170) "Titik Impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih". Karena titik impas laba operasinya adalah nol, total pendapatan sama dengan total pengeluran dan jumlah pendapatan dan bebannya sama, maka untuk menyatakan kegiatan pemasaran mendapat untung harus melewati titik impas.

Menurut Hansen dan Mowen (2011:4) "Titik Impas *(break even point)* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol". Impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha pada saat perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak menderita rugi (Halim, dkk. 2011:74). Pengertian tersebut seperti dikatakan Mulyadi (1997:230) Impas *(break-even)* adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Inti dari pernyataan di atas, impas merupakan keadaan seimbang, keadaan impas menyatakaan keadaan usaha tidak memperoleh keuntungan maupun kerugian.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Selanjutnya karena harus untung berarti perusahaan harus berproduksi di atas TI atau *BEP* (Suyadi *Prawirosentono*, 2000). *Break even point* bukan tujuan tetapi merupakan dasar penentuan kebijakan penjualan dari kebijakan produksi, sehingga operasi perusahaan dapat berpedoman dengan titik impas dengan kata lain analisis *break even point* adalah alat menentukan kebijakan berproduksi dan upaya penjualan barang agar minimal tidak rugi bahkan harus untung.

b. Pengertian Analisis *Break Even Point*

Analisis *break even point* adalah suatu analisis untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai oleh suatu perusahaan agar perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian, tetapi juga belum memperoleh keuntungan. Menggunakan analisis *break even point* ini juga akan diketahui berapa tingkat keuntungan atau kerugian untuk berbagai penjualan yang dilakukan (Munawir, 1986). Perlu ditekankan kembali bahwa *break even point* atau titik impas adalah keadaan imbang, yaitu laba operasi sama dengan nol dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau beban yang dikeluarkan, sehingga titik impas ini dijadikan acuan dalam pengembangan suatu produk.

Analisis *Break Even Point* dari segi produksi adalah titik yang menunjukkan tingkat produksi barang/jasa yang dijual tetapi tidak memberikan keuntungan maupun kerugian, atau tingkat produksi barang/jasa dijual di mana total penghasilan dan biaya dalam keadaan impas atau sama besarnya (Alwi, 1993). Titik impas produksi ini menjadi acuan, berapa jumlah produk yang harus dihasilkan dan dipasarkan oleh perusahaan untuk menjadi impas, karena harus untung maka produk yang diproduksi harus di atas dari titik impas.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Break even point umumnya dapat dihitung dengan tiga metode yaitu metode persamaan, metode margin kontribusi dan metode grafis. Ketiga metode tersebut pada dasarnya adalah pendekatan yang mempunyai hasil akhir sama, akan tetapi ketiga metode tersebut memiliki perbedaaan pada bentuk dan variasi dari persamaan laporan laba rugi kontribusi.

1. Metode Persamaan

Metode Persamaan (*equation method*) adalah metode yang berdasarkan pada pendekatan laporan laba rugi. Persamaan dasar dari metode persamaan tersebut menurut Halim (2011:75), adalah sebagai berikut :

Penghasilan total = Biaya total

Penghasilan total = Biaya variabel + Biaya tetap

Persamaan tersebut dapat diuraikan dalam rumus berikut : $pX = a + bX$

Keterangan:

p = Harga jual per unit produk

X= Unit produk yang dijual/yang diproduksi

a= Total Biaya Tetap

b= Biaya variabel setiap unit produk

Dari persamaan di atas, dapat diuraikan menjadi rumus *break even point* sebagai berikut :

1) *Break even point* dalam satuan uang penjualan.

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \dfrac{\text{Biaya variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

2) *Break even point* dalam unit produk

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit produk} - \text{biaya variabel per unit}}$$

Pada keadaaan titik impas laba operasinya sama dengan nol, akan menghasilkan jumlah produk (dalam satuan unit maupun satuan uang penjualan) yang dijual mencapai titik impas.

2. Metode Kontribusi Unit

Menurut Simamora (2012:171) Metode Kontribusi Unit merupakan variasi metode persamaan. Setiap unit atau satuan produk yang terjual akan menghasilkan jumlah tertentu yang menutupi biaya tetap. Metode kontribusi unit ini merupakan metode yang mengukur nilai margin kontribusi, margin kontribusi merupakan hasil dari pendapatan dikurangi penjualan dengan biaya variabel. Untuk mencari titik impas rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Titik Impas (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

$$\text{Titik Impas (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

3. Metode Grafis

Menurut Simamora (2012:173) hal yang penting pada Grafis titik impas yaitu selama harga jual melebihi biaya variabel (margin kontribusinya positif), maka penjualan yang lebih banyak akan memberikan laba perusahaan. Perusahaan dengan

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

bisnis musiman lebih baik tetap beroperasi karena kerugian akan lebih besar lagi jika perusahaan menghentikan atau menutup kegiatan usahanya,.

5. SWOT

SWOT analisis menurut Kurtz (2008,45), adalah suatu alat perencanaan strategik yang penting untuk membantu perencanaan untuk membandingkan kekuatan dan kelemahan organisasi dengan kesempatan dan ancaman. Menurut Pearce and Robinson (2003,134), analisis SWOT perlu dilakukan untuk mencocokkan "*fit*" antara sumberdaya internal dan situasi eksternal perusahaan. Adanya analisis SWOT ini akan membantu perusahaan untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan.

Analisis SWOT merupakan singkatan kekuatan/*strengths*, kelemahan/*weaknesses*, kesempatan/*opportunities*, dan ancaman/*threats*. Analisis ini digunakan untuk perencanaan strategis yang berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu proyek atau bisnis, mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan perusahaan. Analsisis SWOT juga digunakan untuk evaluasi diri suatu perusahaan maupun instansi. Analisis SWOT yang dilakukan akan membantu perusahaan untuk mengembangkan perencanaan strategik agar semakin berkembang.

Perencanaan strategi menurut Robert W.Duncan (2007, 142), dapat dilakukan dengan menganalisa lingkungan internal dan eksternal. Faktor lingkungan internal di dalam perusahaan digolongkan sebagai kekuatan/*Strength*, dan kelemahan/*weakness*, lingkungan eksternal perusahaan digolongkan sebagai peluang/*opportunities* dan ancaman /*threat* yang disebut sebagai analisis SWOT. Dengan adanya analisis SWOT

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

ini perusahaan mengevaluasi faktor internal dan ekternal dari perusahaan, sebagai upaya perencanaan strategik untuk kemajuan perusahaan.

Analisis SWOT menurut Thompson (2008;97), adalah alat bantu untuk memperbesar kapabilitas serta mengetahui ketidak efisienan sumber daya perusahaan. Menurut Fred David (1997,134), analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu perusahaan. Analisis SWOT ini membantu mengembangkan profile perusahaan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang dalam mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada. Matrix SWOT ditunjukkan pada Gambar 2.1.

	Strengths	**Weaknesses**
Opportunities	S-O strategies	W-O strategies
Threats	S-T strategies	W-T strategies

Gambar 2.1. SWOT / TOWS *Matrix*

Keterangan:

- S-O strategi : mengejar peluang yang sesuai dengan kekuatan perusahaan.
- W-O strategi : mengatasi kelemahan untuk meraih peluang.
- S-T strategi: mengidentifikasi cara perusahaan dalam menggunakan kekuatan untuk mengurangi ancaman luar.
- W-T strategi: membuat rencana pencegahan ancaman luar karena kelemahan dari perusahaan.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

B. Penelitian Terdahulu.

Hasil penelitian yang relevan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Mahardana, Ambarwati dan Ustriyana (2015) yang bertujuan untuk menghitung nilai tambah yang diperoleh dari proses pengolahan ikan menjadi produk olahan ikan pada POKLAHSAR "Dwi Tunggal" dan menghitung keuntungan yang diterima. Analisis *Break Even Point* akan menunjukan suatu keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya menjalankan usaha pengolahan ikan tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Usaha dinyatakan layak bila nilai BEP produksi lebih besar dari jumlah unit yang sedang diproduksi saat ini (Effendi dan Oktariza, 2006). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa besarnya keuntungan suatu produk dipengaruhi oleh besarnya nilai tambah.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Putu, Made S dan Wayan (2015), dimana tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui nilai tambah salmon beku yang digunakan sebagai bahan baku salmon asap pasar domestik dan pasar ekspor, meghitung nilai BEP, dan mengetahui kendala yang dialami oleh PT Prasetya Agung Cahaya Utama dalam impor dan ekspor produksi salmon asap. Produk salmon asap di pasar ekspor memiliki nilai tambah yang lebih besar dibandingkan salmon asap yang dipasarkan pada pasar domestik setiap kilogramnya. Hasil dari analisis BEP menunjukan bahwa jumlah produksi ikan salmon asap pasar domestik lebih tinggi namun dengan harga lebih rendah, dibandingkan dengan produksi salmon asap pasar ekspor. Fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap mata uang Amerika Serikat (US$) sangat mempengaruhi biaya pengolahan salmon asap, karena pada dasarnya harga salmon beku menggunakan US$.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Hasil penelitian Aryanto (2015) yang mana penelitian bertujuan untuk mengidentifikasi produk olahan ikan lele di desa Hangtuah dan sistem pemasarannya. Hasil penelitian menunjukkan terdapat tiga produk dari olahan ikan lele yaitu bakso, nuget dan kerupuk. Biaya bahan baku dari produk olahan ikan lele menjadi bakso dan nuget lebih tinggi dibandingkan dengan biaya bahan baku pada produk olahan ikan lele menjadi kerupuk. Rasio nilai tambah untuk produk olahan ikan lele menjadi kerupuk lebih tinggi bila dibandingkan dengan produk olahan bakso dan nuget, serta biaya jasa pengolahan kerupuk lebih kecil.

Hasil penelitian Malini dan Oktarina (2014). Menganalisis nilai tambah dan keuntungan serta pemasaran kerupuk udang di Sungsang Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan. Hasil penelitian ini menunjukan keadaan dimana kerupuk udang akan mengalami balik modal bila dipasarkan pada harga Rp. 21.555, dan penjulan harus mencapai lebih dari 31 kg. Kerupuk udang yang dipasarkan masih belum dikemas dengan baik dan belum memiliki merek. Kerupuk Udang dipasarkan melalui tiga saluran yaitu dipasarkan melalui produsen ke pedagang pengumpul ke pedagang pengecer ke konsumen, produsen langsung ke konsumen serta produsen ke pedagang pengecer ke konsumen.

Hasil penelitian Utami (2016), yang mana tujuan penelitian ini untuk menganalisis nilai tambah usaha kecil pengolahan ikan, studi kasus pada poklahsar (kelompok pengolah dan pemasar) "Agung Sejahtera" di Kabupaten Sleman. Hasil penelitian ini menunjukkan besarnya nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan setiap kg crispi lele adalah Rp 30.300,00/kg ikan lele, dengan rasio nilai tambah sebesar 51,53%. Anggota Poklahsar sebagian besar adalah perempuan ibu-ibu rumah

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

tangga sebesar 90% dan laki-laki sebesar 10%. Kegiatan pengolahan hasil perikanan lebih terfokus pada kaum perempuan baik remaja dan ibu-ibu rumah tangga, sedangkan pada kaum laki-laki lebih terfokus pada kegiatan pembesaran maupun budidaya ikan.

Hasil penelitian Alamsyah, I. (2011), Analisis Nilai Tambah Dan Pendapatan Usaha Industri "Kemplang" Rumah Tangga Berbahan Baku Utama Sagu Dan Ikan. Metode yang digunakan dalam penelitiannya untuk menjawab tujuan yaitu perhitungan biaya penerimaan dan pendapatan usaha, harga pokok, BEP dan nilai tambah. Hasil penelitian menunjukkan keadaan yaitu 1) Pendapatan usaha kemplang "Berkat" sebesar Rp. 979.535,88 per bulan. 2) Harga pokok kemplang ikan sarden Rp. 8.116,58 per kg, kemplang ikan kakap Rp. 10.380,85 per kg. 3) BEP mix dicapai ketika penjualan kemplang ikan sarden sebanyak 573,70 kg atau senilai Rp. 4.876.479,88 per bulan dan penjualan kemplang ikan kakap sebanyak 42,50 kg atau senilai Rp 637.448,35 per bulan, 4) Nilai tambah kemplang ikan sarden sebesar Rp 583,60 per kg dan kemplang ikan kakap sebesar Rp 6.795,83 per kg.

Hasil penelitian Maharani (2013), Nilai Tambah dan Kelayakan Usaha Skala Kecil Dan Skala Menengah Pengolahan Limbah Padat Ubi Kayu (Onggok) Di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur. Alat analisis yang digunakan pada penelitian ini menggunakan analisis nilai tambah, analisis kelayakan usaha, dan analisi sensitivitas. Nilai tambah yang diperoleh dari usaha menengah dan usaha skala kecil bernilai lebih dari nol yaitu Rp 235,50/Kg onggok kering untuk usaha menengah dan Rp 277,56/Kg onggok kering untuk usaha kecil. Dengan demikian usaha pengolahan onggok kering di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Tengah dapat memberikan nilai tambah. Berdasarkan aspek pasar, sosial dan lingkungan serta aspek finansial, usaha onggok memberikan keuntungan dan layak untuk dikembangkan. Ditinjau dari aspek teknis, usaha pengolahan onggok belum melakukan inovasi teknologi sehingga proses penjemuran masih menggunakan cara tradisional.

Hasil penelitian Pertiwi (2105) Nilai Tambah, Pengendalian Persediaan Bahan Baku dan Pendapatan Usaha Pada KUB Bina Sejahtera Di Kelurahan Kangkung Kecamatan Bumi Waras Kota Bandar Lampung. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, analisis digunakan untuk menghitung nilai tambah, pengendalian bahan baku dan pendapatan. Hasil dari penelitin ini berupa pengembangan agroindustri pengolahan ikan pada KUB Bina Sejahtera yang memproduksi bakso, ekado, lumpia, otak-otak dan piletan memberikan nilai tambah. Sistem pengendalian bahan baku ikan di KUB Bina Sejahtera telah optimal pada umumnya 4 hingga 29 kali dalam sebulan. Pendapatan tertinggi diperoleh dari pengolahan piletan ikan dan usaha ini layak untuk diusahakan.

Hasil penelitian Numerdika (2013), Analisis Pendapatan Dan Nilai Tambah Keripik Nangka Pada Industri Rumah Tangga Tiara Di Kota Palu. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode campuran (*mix method*), metode kualitatif digunakan untuk menganalisis pengadaan bahan baku dan peralatan produksi keripik nangka, sedangkan metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis biaya, pendapatan, dan nilai tambah keripik nangka. Hasil dari penelitian ini berupa penerimaan total yang diperoleh industri rumah tangga Tiara dalam memproduksi keripik nangka selama bulan Juli Tahun 2012 sebesar Rp. 58.500.000, setelah

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

dikurangi dengan biaya total didapatkan pendapatan bersih sebesar Rp. 36.307.614,25. Hal ini berarti agroindustri keripik nangka cukup baik untuk diusahakan, karena memberikan keuntungan yang cukup besar bagi produsen. Sedangkan nilai tambah keripik nangka yang diperoleh adalah sebesar Rp. 33.169/kg. Hal ini menunjukkan bahwa setiap satu kilogram buah nangka segar setelah mengalami proses produksi mampu memberikan nilai tambah sebesar Rp. 33.169.

Hasil Penelitian Putri (2014), Analisis Pendapatan dan Setrategi Pengembangan Budidaya Rumput Laut Di Pulau Pahawang Kecamatan Punduh Pidada Kabupaten Pesawaran. Metode yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode campuran (*mix method*), metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis pendapatan usahatani, dan metode kualitatif dengan analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini yaitu berdasarkan hasil perhitungan R/C rasio dan analisis diagram I-E bahwa, budidaya rumput laut di Pulau Pahawang layak untuk diusahakan dan dikembangkan. Pendapatan rata-rata usaha budidaya rumput laut yang diterima selama 40 hari adalah sebesar Rp 2.011.000 untuk luas 1.230 m² dan Rp 482.833 untuk luas 300 m². Strategi prioritas tertinggi yang dapat digunakan dalam pengembangan dan keberlanjutan usaha budidaya rumput laut di Pulau Pahawang, yaitu 1) mengadakan pelatihan tentang budidaya, penanganan penyakit dan pengolahan produk turunan untuk meningkatkan keterampilan pembudidaya sehingga mampu berinovasi dalam menghasilkan produk untuk meningkatkan minat konsumen di dalam provinsi, 2) memanfaatkan lahan budidaya yang masih luas untuk menghasilkan rumput laut dalam jumlah besar agar mampu memperluas jaringan

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

pemasaran, 3) menghasilkan rumput laut yang berkualitas dalam jumlah yang besar sehingga mampu memperluas jaringan pemasaran.

Hasil penelitian Ramli (2009), Penelitian biaya dan keuntungan pemasaran ikan patin budidaya. Metode yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, analisis yang dilakukan yaitu analisis pendapatan usaha tani, dan efesisensi pemasaran. Hasil penelitian ini berupa biaya pemasaran ikan patin dari Kampar ke Rantauprapat cukup tinggi yaitu sekitar 96,51% dari total nilai penjualan ikan. Keuntungan pemasaran ikan patin dari Kampar ke Rantauprapat tiap kilogram ikan yang terjual hanya sebesar Rp 384,00 dari harga jual Rp 11.000,00 atau sekitar 3,49%. Marketing margin pemasaran ikan patin dari Kampar ke Rantauprapat 33,57% dengan *fisherman share* 66,43%. Artinya pemasaran ikan patin dari Kampar ke Rantauprapat masih efisien. Keuntungan terbesar diterima pedagang yang memasarkan ikan patin Kampar ke Rantauprapat diterima oleh pedagang penampung Rantauprapat, kemudian diikuti pengecer Rantauprapat dan terakhir (terkecil) diterima pedagang pengumpul Kampar.

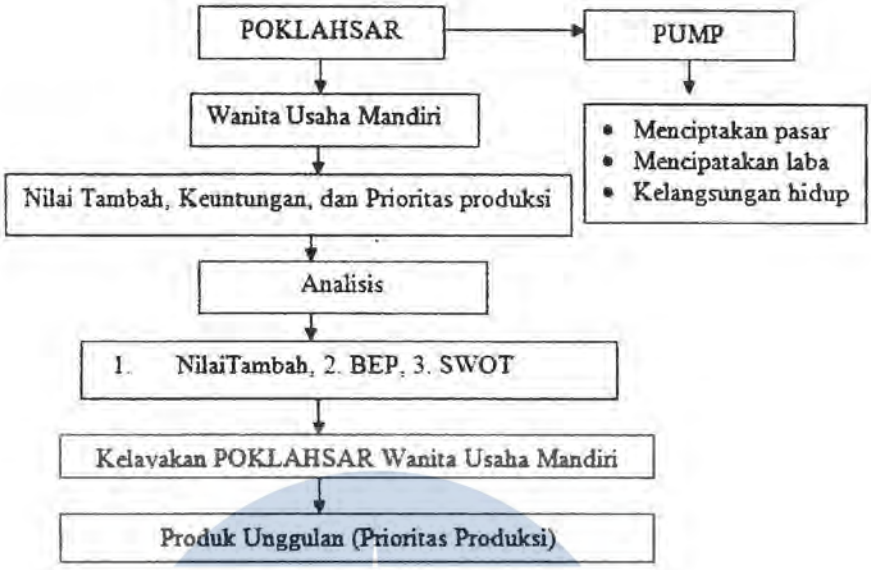
C. Kerangka Berfikir

Kelompok pengolah dan pemasar (Poklahsar) melalui Pengembangan Usaha Mina Pedesaan (PUMP), berupaya menciptakan pasar dan menciptakan laba guna untuk kelangsungan hidupnya. Nilai tambah dari hasil olahan dan keuntungannya menjadi masalah dikarenakan belum dilakukan analisis kelayakan suatu usaha, produk olahan yang berbagai macam sehingga perlu dianalisis sebagai acuan rencana produk yang akan diprioritaskan dalam produksinya.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" merupakan salah satu UMKM yang terdapat di Kecamatan Bunyu, Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara, Kegiatan yang dilaksanakan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" adalah pengolahan hasil perikanan dan pemasaran produk olahan, dengan menciptakan pasar, mendapatkan laba, sehingga Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dapat membantu keuangan (*financial*) keluarga. Pengolahan hasil perikanan yang dilakukan tidak hanya dengan memanfaatkan bahan baku daging ikan saja tapi juga memanfaatan bahan limbah sisa dari pengolahan berupa tulang ikan. Hal ini dilakukan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" untuk mendapatkan nilai tambah dari limbah guna mendapatkan keuntungan. Banyaknya produk olahan yang diolah oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" tentunya diperlukan sebuah analisis usaha untuk memberikan gambaran lapangan mengenai kelayakan usaha yang dijalankan, dan untuk memberikan acuan kepada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" menentukan produk prioritas (unggulan). Skala usaha yang masih bersifat usaha rumahan atau *home industry* pada kelompok ini tentunya belum dilakukan analisis SWOT. Diharapkan dengan dilakukannya analisis SWOT maka dapat memberikan gambaran terhadap Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan acaman, sehingga Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" lebih percaya diri pada kegiatan usaha pengolahan hasil perikanan, dan memberikan pengetahuan, wawasan, sikap prilaku usaha, agar mampu memecahkan permasalahan yang ada serta mampu memanfaatkan/merubah potensi sumberdaya perikanan menjadi peluang yang nyata dan bermanfaat.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka



Gambar 2.2. Kerangka berpikir

D. Operasionalisasi Variabel

1. Nilai Tambah Produk Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri".

Nilai tambah menurut Suryana, A. (1990) merupakan nilai jasa terhadap faktor produksi tetap, tenaga kerja dan keterampilan manajemen pengolahan. Menurut Hayami dalam Maharani (2013) mendefinisikan nilai tambah sebagai penambahan nilai suatu komiditas karena adanya *input* fungsional yang diberlakukan pada komodi yang bersangkutan. *Input* fungsional tersebut berupa proses pengubahan bentuk (*form utility*), pemindahan tempat (*place utility*), maupun proses penyimpanan (*time utility*). Menghitung nilai tambah pada penelitian ini menggunakan metode Hayami dalam Maharani (2013).

2. *Break Event Point* (BEP)

Break even point atau titik impas merupakan suatu tingkat penjualan dimana laba operasinya adalah nol, total pendapatan sama dengan total pengeluaran (Horngren et.all 2006:448). Menurut Henry Simamora (2012:170) "Titik Impas adalah volume

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih."

Analisis BEP pada penelitian ini menggunakan metode persamaan (*equation method*). Metode persamaan adalah metode yang berdasarkan pada pendekatan laporan laba rugi. Dengan persamaan dasar sebagaimana menurut Halim, (2011:75) :

Penghasilan total = Biaya total

Penghasilan total = Biaya variabel + Biaya tetap

Persamaan tersebut dapat diuraikan dalam rumus berikut : $pX = a + bX$

Keterangan:

p = Harga jual per unit produk

X= Unit produk yang dijual/yang diproduksi

a= Total Biaya Tetap

b= Biaya variabel setiap unit produk

Dari persamaan diatas, dapat diuraikan menjadi rumus *break even point* sebagai berikut :

1) *Break even point* dalam satuan uang penjualan.

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \dfrac{\text{Biaya variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}}}$$

2) *Break even point* dalam unit produk

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit produk} - \text{biaya variabel per unit}}$$

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Keadaaan titik impas dimana laba operasinya sama dengan nol akan menghasilkan jumlah produk (dalam satuan unit maupun satuan uang penjualan) yang dijual mencapai titik impas.

3. Analisis SWOT

SWOT analisis menurut Kurtz (2008,45), adalah suatu alat perencanaan strategik yang penting untuk membantu perencana untuk membandingkan kekuatan dan kelemahan internal organisasi dengan kesempatan dan ancaman dari external. Analisis SWOT menurut Thompson (2008,97), adalah alat bantu yang sangat kuat untuk memperbesar kapabilitas serta mengetahui ketidakefisienan sumberdaya perusahaan, kesempatan dari pasar dan ancaman eksternal untuk masa depan agar lebih baik lagi. Dalam penelitian ini menggunakan diagram SWOT *matrix* sebagai analisisnya.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian dilakukan di Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara. Lokasi ditentukan secara *purposive* dengan pertimbangan bahwa daerah ini merupakan salah satu daerah yang memiliki kegiatan usaha pengolahan hasil perikanan khususnya usaha Budidaya Perikanan dan Pengolahan Hasil Perikanan. Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" merupakan UMKM yang pertama kali melakukan pengolahan hasil perikanan di Kecamatan Bunyu. Kegiatan usaha produk perikanan di Kabupaten Bulungan pada umumnya masih berkisar dalam bentuk usaha rumah tangga (*Home Industry*/ Poklahsar) seperti pembuatan abon tulang ikan tengiri, pempek tengiri, batagor tengiri, sarundeng tulang ikan tengiri, sistick ikan tenggiri, rengginang udang, keripik kulit ikan tenggiri dan bakso tekwan.

B. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh anggota Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" yang terdiri dari 12 orang. Maka sampel terdiri dari 12 orang secara keseluruhan.

C. Instrumen Penelitian

1) Data Kualitatif

Data kualitatif diperoleh melalui teknik observasi, wawancara dan studi dokumen yang dilakukan di Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" Kecamatan Bunyu

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara. Secara jelas, teknik-teknik tersebut adalah sebagai berikut:

a. Observasi, teknik ini merupakan cara pengumpulan data dengan cara mendatangi langsung subyek penelitian. Kegiatan ini bertujuan untuk mengumpulkan data tentang analisis kelengkapan fasilitas usaha Poklahsar, sistem administrasi dan peralatan yang digunakan dalam mengolah usaha, tempat usaha, dll
b. Wawancara, teknik wawancara yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah wawancara tidak terstruktur. Kegiatan wawancara ini dilakukan untuk memperkuat analisis dengan melakukan wawancara kepada sumber informasi secara langsung yaitu pengelola usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri". Data yang dihasilkan seperti jumlah produksi dan produk yang dipasarkan. Sampai dengan menganalisis peluang usaha yang mereka produksi.
c. Studi dokumen, kegiatan ini dilakukan untuk menyempurnakan informasi yang telah diperoleh melalui observasi dan wawancara. Dokumen yang telah diperoleh kemudian dibuat dalam bentuk dokumentasi. Data yang diperoleh dalam kegiatan ini berupa dokumen kegiatan usaha, sistem administrasi, khususnya sistem penjualan dan pemasarannya.

D. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu dengan metode triangulasi sumber. Triangulasi adalah proses pengecekan data antara sumber data kepada informan yang berbeda maupun teori yang satu dengan yang lainnya. Sugiyono, (2013:329) menyatakan bahwa nilai dari teknik pengumpulan data dengan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh *convergen* (meluas), tidak konsisten

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

atau kontradiksi. Triangulasi data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Hal ini dikarenakan peneliti menggunakan metode pengumpulan data pada sumber yang berbeda untuk mendapatkan data yang sama antara lain dengan observasi, wawancara dan studi dokumen, yaitu mengecek kembali kebenaran data yang diperoleh kepada beberapa sumber informan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" yang lain seperti responden yang memiliki tugas dan wewenang dalam Poklahsar, yaitu ketua Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri", bendahara, sekretaris, bagian produksi, dan bagian pemasaran.

E. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis nilai tambah, BEP dan SWOT. Penelitian ini menggunakan metode survei melalui wawancara dengan kelompok usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri". Survei dilakukan pada kelompok usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" yang berada di Kecamatan Bunyu Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara Tahun 2016. Data yang dikumpulkan yaitu data usaha pengolahan meliputi biaya produksi, jumlah produksi, harga produk, dan keuntungan. Data dianalisis untuk memperoleh nilai tambah produk, keuntungan atau efisiensi dan titik impas (*Break Even Point* / BEP) produk dari usaha pengolahan dan SWOT . Besarnya nilai tambah dihitung dengan Metode Hayami sehingga diperoleh nilai tambah produk yang dihasilkan dari usaha Poklahsar menjadi produk yang siap jadi dan produksi. sedangkan analisis titik impas (BEP) dihitung dengan menggunakan metode persamaan untuk mengetahui BEP Produksi dan BEP Harga.

1. Nilai Tambah Pengolahan Ikan

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Pada penelitian ini dilakukan analisis nilai tambah terhadap hasil pengolahan ikan tenggiri dengan menggunakan metode Hayami dalam Maharani (2013), yang telah di modifikasi seperti yang telah dijelaskan di tinjauan pustaka.

2. BEP

Analisis BEP pada penelitian ini menggunakan metode persamaan (*equation method*), Metode persamaan adalah metode yang berdasarkan pada pendekatan laporan laba rugi, seperti yang dikembangkan oleh Halim, (2011:75). Penjelasan tentang hal ini tersaji di Tinjauan Pustaka.

3. SWOT Analisis.

Metode analisis data yang digunakan untuk SWOT, menggunakan pendekatan deskriptif, dengan memanfaatkan matriks SWOT analisis. Matriks SWOT menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi, seperti digambarkan pada diagram dibawah ini :

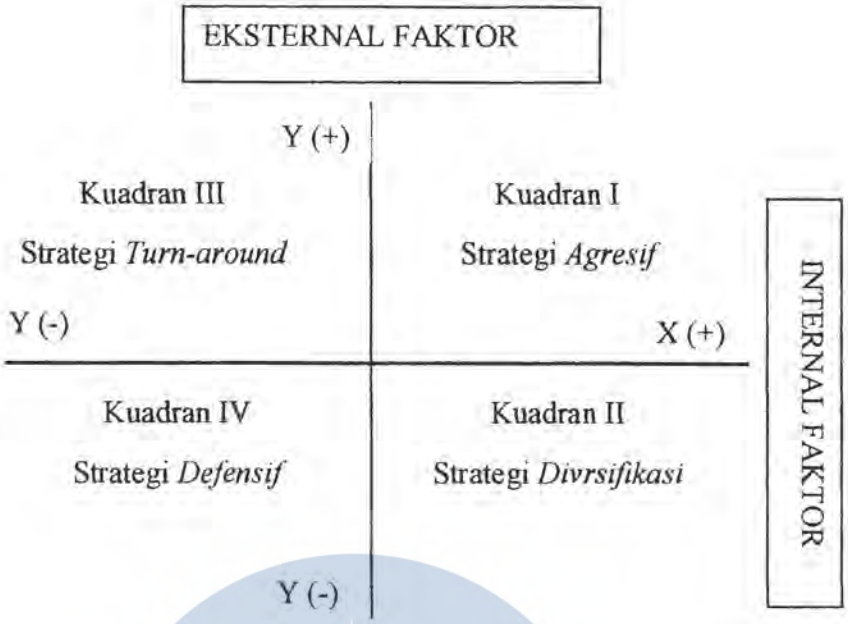
Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Tabel 3.1. Matriks SWOT Analisis.

IFAS / EFAS	Strenght (S) (Kekuatan)	Weakness (W) (Kelemahan)
Oportunity (O) (Peluang)	Strategi SO. Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memafaatkan peluang	Strategi WO. Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memafaatkan peluang
Threats (T) (Ancaman)	Satrategi ST. Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi kelemahan	Strategi WT. Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Dari hasil matriks SWOT analisis, setiap komponen diberikan rating 1-4, dan diberikan bobot, pemberian bobot ditentukan peneliti dengan mempertimbangkan komponen yang paling berpengaruh dalam usaha pengolahan ikan, setelah pemberian rating dan bobot, dilakukan perhitungan skoring dengan cara rating dikali bobot (rating x bobot) setiap komponen. Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal, kemudian dianalisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi pengembangan nilai tambah produk perikanan pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri". Adapun gambar dari matriks pososi sebagai berikut:

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka



Gambar 3.1 Matrik posisi SWOT

Penelitian ini dilakukan pada tahun 2016. Waktu pengambilan data dilakukan pada bulan Mei-Juni 2016. Responden dalam penelitian ini adalah pelaku usaha bidang kelembagaan di wilayah pesisir yang tergabung dalam kelompok pengolah dan pemasar (Poklahsar) "Wanita Usaha Mandiri". Prosedur dari pengumpulan data, metode serta alat analisis pada penelitian ini dijabarkan pada tabel 3.2 berikut ini.

Tabel 3.2 Prosedur penelitian

NO	Rumusan	Metode	Analisis
1	Nilai tambah pengolahan ikan	Kuantitatif	Hayami (1987)
2	Titik impas *(break event point)*	Kuantitatif	Metode persamaan
3	Strategi pengambangan	Kualitatif	Matriks SWOT

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Prosedur pada penelitian ini menggunakan dua metode yaitu kuantiatif dan kualitatif, Metode kuantiatif digunakan untuk menganalisis nilai tambah dan titik impas, sedangkan metode kualitatif digunakan untuk strategi pengembangan dengan mengekplorisasi faktor internal dan faktor ekternal yang terdiri dari kekuatan, kelamahan, peluang dan ancaman.

Tabel 3.3 Kisi-Kisi Penelitian

No	Tujuan	Variabel	Pengumpul Data	Analisis
	Nilai Tambah	Nilai Tambah	1. Produksi Produk 2. Bahan Baku 3. Tenaga kerja 4. Harga Produk	Formulasi nilai tambah Hayami (1987)
	Titik Impas	1. Titik Impas Harga 2. Titik Impas Produk	1. Harga Produk 2. Jumlah penjualan (Kg/Bulan) 3. Total Biaya Produksi	1. Metode Persamaan 2. Metode Grafis
	Strategi Pengembangan	SWOT	1. Faktor Internal a. Kekuatan b. Kelemahan 2. Faktor Eksternal a. Peluang b. Ancaman	1. Matriks Faktor Strategi Internal-Eksternal 2. Matrik Posisi SWOT 3. Matriks Analisis SWOT

Tabel 3.3 merupakan kisi-kisi pada penelitian ini, dimana terdapat tiga analisis yang akan dilakukan yang pertama adalah analisis nilai tambah, alat analisis yang digunakan menggunakan formulasi nilai tambah Hayami, ke dua analisis titik impas, alat analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan metode persamaan dan metode grafis, yang ke tiga strategi pengembangan (SWOT) dengan menggunakan

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

matrik faktor strategi internal-eksternal, matrik posisi swot dan matrik analisis SWOT.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

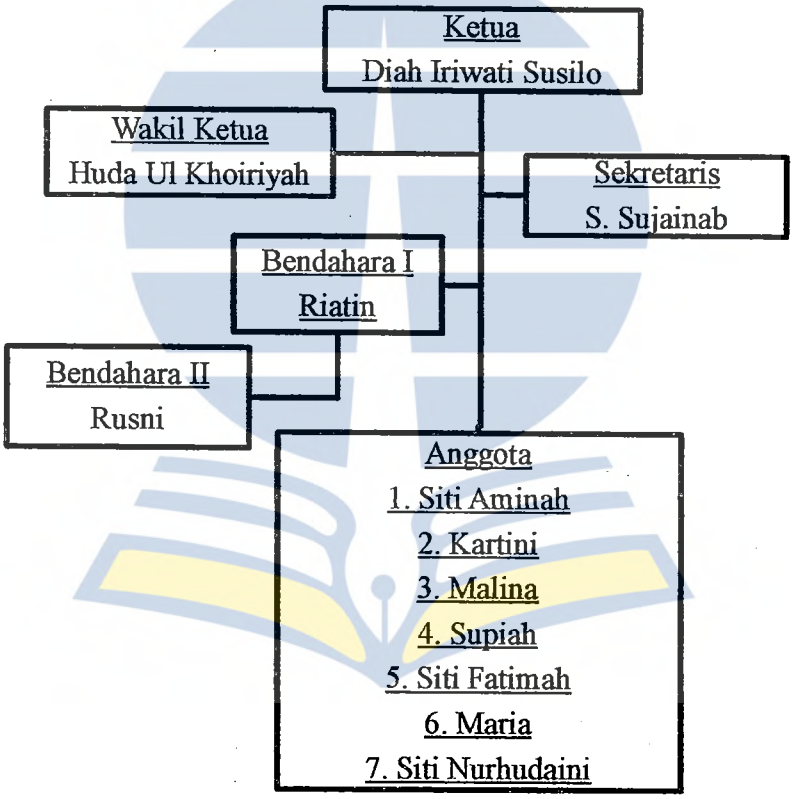
A. Subjek Penelitian

Kelompok pengolah dan pemasar (Poklahsar) "Wanita Usaha Mandiri" terletak di Jl. Sei Kura RT 13, Desa Bunyu Selatan, Kecamatan Bunyu, Kabupaten Bulungan, Provinsi Kalimantan Utara. Kelompok ini terbentuk pada Juli 2011, dengan jumlah anggota 12 orang. Kelompok ini terbentuk karena insprasi dari ibu-ibu nelayan untuk membuat suatu produk-produk olahan yang berbahan baku ikan setelah melihat dari potensi sumber daya perikanan yang besar dan hasil laut yang melimpah. Selain itu pada tahun tersebut belum ada yang melakukan usaha pengolahan hasil perikanan yang bernilai ekonomis. Seiring berjalannya waktu, Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Bulungan yang melihat potensi usaha pengolahan ini mencoba memfasilitasi ibu-ibu nelayan dengan membentuk satu kelompok yang kemudian diberi nama Kelompok Pengolah dan Pemasar (Poklahsar) "Wanita Usaha Mandiri", Kelompok ini mengolah dan memasarkan berbagai aneka produk olahan dari bahan baku ikan.

Produk yang dihasilkan dan dipasarkan berupa olahan ikan yang terdiri dari, 1) pempek tenggiri, 2) abon tulang ikan tenggiri, 3) batagor tenggiri, 4) sarundeng tulang ikan tenggiri, dan 5) bakso ikan tenggiri. Visi Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" yaitu mensejahterakan anggota kelompok melalui pengolahan ikan dan pemasaran yang berdaya saing dan berkelanjutan, dan misinya yaitu menciptakan produk-produk perikanan yang berkualitas dan berdaya saing melalui pemanfaatan

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

sumber daya perikanan yang bernilai ekonomis rendah. Fungsi dari kelopok ini adalah 1) sebagai wadah proses pembelajaran, 2) wahana kerjasama, 3) unit penyedia sarana dan prasarana produksi perikanan, 4) unit produksi perikanan, 5) unit pengelola dan pemasar, 6) unit jasa penunjang, 7) organisasi kegiatan bersama, 8) kesatuan swadaya dan swadana. Jenjang pendidikan pada kelompok ini dari tingkat SD hingga SLTA, adapun struktur organisasi dari kelompok ini terlihat pada gambar 4.1 sebagai berikut:



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Poklahsar" Wanita Usaha Mandiri"

Aturan yang berlaku pada kelompok ini yaitu 1) pertemuan kelompok rutin dilakukan dua kali setiap bulannya dan bisa dilakukan diluar jadwal disesuaikan

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

dengan kebutuhan kelompok, 2) keputusan dalam setiap rapat/pertemuan dianggap sah dan mengikat semua kolompok jika dihadiri minimal 7 orang.

B. Hasil

B.1. Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Ikan Tenggiri

Hasil analisis nilai tambah produk olahan ikan tenggiri pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" disajikan pada tabel 4.1 dan tabel 4.2 sebagai berikut.

Tabel 4.1 Perhitungan Nilai Tambah Produk Olahan Ikan Tenggiri

No	Variabel	Formula	Pempek	Batagor	Bakso
			Nilai		
	I. Output, Input, dan Harga				
1	Ouput (Kg)	A	24	4.5	24
2	Input (Kg)	B	20	6	20
3	Tenaga Kerja (HKP)	C	2	2	2
4	Faktor Konversi	D=A/B	1.2	0.75	1.20
5	Koofiensi Tenaga Kerja (HKP/Kg)	E=C/B	0.1	0.33	0.1
6	Harga Output (Rp)	F	90.000	150.000	65.000
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HKP)	G	60.000	60.000	60.000
	II. Penerimaan dan Nilai Tambah				
8	Harga Input Bahan Baku (Rp/Kg)	H	45.000	45.000	45.000
9	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	I	35.745	14.096	17.980
10	Nilai Otput (Rp/Kg)	J=DxF	108.000	112.500	78.000
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	K = J-I-H	27.255	53.404	15.020
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	I%=(K/J)100%	25,24	47.47	19,26
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	M=ExG	6.000	20.000	6.000
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	N=(M/K)x100%	22.01	37.45	39.95
	III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi				
13	Marjin	Q=J-H	63.000	67.500	33.000
	a. Pendapatan Tenaga Kerja	R=(M/Q)x100%	9.52	29.63	18.18
	b. Sumbangan Input Lain	S=(I/Q)x100%	56.74	20.88	54.48

Sumber : Data Yang Diolah (2017)

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Tabel 4.2 Perhitungan Nilai Tambah Produk Olahan Tulang Ikan Tenggiri

No	Variabel	Formula	Abon	Serundeng
			Nilai	
	I. Output, Input, dan Harga			
1	Ouput (Kg)	A	11	4.5
2	Input (Kg)	B	14	7
3	Tenaga Kerja (HKP)	C	2	2
4	Faktor Konversi	D=A/B	0.79	0.64
5	Koofiensi Tenaga Kerja (HKP/Kg)	E=C/B	0.14	0.29
6	Harga Output (Rp)	F	150.000	150.000
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HKP)	G	60.000	60.000
	II. Penerimaan dan Nilai Tambah			
8	Harga Input Bahan Baku (Rp/Kg)	H	0	0
9	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	I	44.714	40.643
10	Nilai Otput (Rp/Kg)	J=DxF	117.857	96.429
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	K = J-I-H	73.143	55.786
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	I%=(K/J)100%	62.06	57.85
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	M=ExG	8.571	17.143
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	N=(M/K)x100%	11.72	30.73
	III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi			
13	Marjin	Q=J-H	117.857	96.429
	a. Pendapatan Tenaga Kerja	R=(M/Q)x100%	7.27	17.78
	b. Sumbangan Input Lain	S=(I/Q)x100%	37.94	42.15

Sumber : Data Yang Diolah (2017)

Produk yang dihasilkan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri", adalah produk dengan menggunakan bahan baku daging ikan tenggiri dan produk dengan bahan baku dari tulang ikan tenggiri yang merupakan bahan sampingan dari ikan tenggiri. Produk dengan bahan baku daging ikan tenggiri berupa pempek, batagor dan bakso dan untuk produk dengan bahan baku tulang ikan tenggiri adalah serundeng dan abon tulang ikan. Produk yang dihasilkan dalam satu kali produksi pada produk pempek ikan tenggiri sebanyak 24 kg dengan menggunakan 20 kg bahan baku ikan tenggiri ditambah bahan input, batagor sebanyak 4,5 kg menggunakan bahan baku ikan

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

tenggiri sebanyak 6 kg, bakso sebanyak 24 kg dengan menggunakan bahan baku ikan tenggiri sebanyak 20 kg, abon tulang ikan tenggiri 11 kg dengan memanfaatkan limbah dari ikan tenggiri berupa tulang sebanyak 14 kg, dan serundeng tulang ikan tenggiri sebanyak 4,5 kg, dengan menggunakan tulang ikan tenggiri sebanyak 7 kg. Faktor konversi diperoleh dari membandingkan antara nilai output dengan nilai input produksi, faktor konversi pada pempek ikan tenggiri 1,2 batagor 0,7 bakso 1,2 abon tulang ikan tenggiri 0,79 dan serundeng tulang ikan tenggiri 0,64. Faktor konversi ini menunjukan bahwa setiap 1 kg ikan tenggiri yang diolah akan menghasilkan pempek ikan tenggiri seberat 1,2 kg, batagor seberat 0,7 kg, bakso seberat 1,2 abon tulang ikan tenggiri seberat 0,79 dan serundeng tulang ikan tenggiri seberat 0,64 kg. Tenaga kerja yang digunakan dalam pengolahan ikan tenggiri ini sebanyak 2 orang.

Koefisien tenaga kerja yang digunakan dalam mengolah ikan tenggiri pada produk pempek ikan tenggiri sebesar 0,1 batagor 0,33 bakso 0,1 abon tulang ikan tenggiri 0,14 dan serundeng ikan tenggiri 0,29. Koefisien tenaga kerja diperoleh dari perbandingan tenaga kerja yang digunakan dengan jumlah input yang digunakan dalam proses pengolahan pempek, batagor, bakso, abon tulang, dan serundeng tulang ikan tenggiri. Upah tenaga kerja sebesar Rp 60.000, dibayarkan setiap kali produksi, penerimaan dan nilai tambah pada olahan ikan tenggiri berdasarkan produk yang dihasilkan memiliki nilai yang beragam.

Harga bahan baku yang digunakan dalam pengolahan produk pempek, batagor dan bakso dengan menggunakan bahan baku daging ikan tenggiri adalah sebesar Rp 45.000/kg ikan tenggiri segar, dan untuk produk serundeng dan abon tulang ikan dengan menggunakan bahan baku berupa tulang ikan, maka harga bahan baku adalah

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Rp 0/kg tulang ikan tenggiri. Sumbangan input lain diperoleh dari hasil kali harga bahan sumbangan pembuat produk per kilogram dengan banyaknya bahan sumbangan pembuat produk yang digunakan untuk 1 kg ikan tenggiri segar. Sehingga sumbangan bahan pembuat pempek sebesar Rp 35.745, batagor Rp 14.096, bakso 17.980, abon tulang Rp 44.714, dan serundeng tulang ikan tenggiri Rp 40.643. Nilai output yang diperoleh oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri", yakni sebesar Rp 108.000 pada pempek, batagor Rp 112.500, bakso Rp 78.000, abon tulang Rp 117.857, dan serundeng tulang ikan tenggiri Rp 96.429. Nilai output ini diperoleh dengan mengalikan faktor konversi dengan harga output.

Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dalam mengolah produk dengan bahan baku daging ikan tenggiri berupa pempek dengan harga jual produk sebesar Rp 90.000/kg diperoleh nilai tambah sebesar Rp 27.255/kg pempek, batagor dengan harga jual Rp 150.000/kg diperoleh nilai tambah sebesar Rp 53.404/kg batagor, bakso dengan harga jual produk sebesar Rp 65.000/kg diperoleh nilai tambah sebesar Rp 15.020/kg. Ketiga produk dengan bahan baku daging ikan tenggiri, nilai tambah tertinggi pada produk batagor. Tingginya nilai tambah batagor dipengaruhi oleh kecilnya sumbangan input lain yakni Rp 14.096, dibandingkan sumbangan input lain pada produk pempek sebesar Rp 35.745, dan sumbangan input lain pada produk bakso sebesar Rp. 17.980. Faktor lain yang mempengaruhi besarnya nilai tambah produk batagor adalah harga jual produk batagor yang lebih tinggi dibandingkan harga jual pempek dan bakso, sebagimana tersaji pada table 4.1. Nilai tambah pempek masih lebih besar dari nilai tambah bakso karena harga jual produk pempek yang lebih

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

tinggi dari harga jual bakso meskipun sumbangan input lain produk pempek masih lebih besar dari sumbangan input lain produk bakso.

Produk dengan bahan baku tulang ikan, yaitu abon tulang ikan dengan harga jual Rp 150.000/kg diperoleh nilai tambah sebesar Rp 73.143/kg, dan serundeng tulang ikan tenggiri dengan harga jual produk sebesar Rp 150.000/kg diperoleh nilai tambah sebesar Rp 55.786/kg. Nilai output produk abon lebih tinggi dari produk serundeng, dimana nilai output ini dipengaruhi oleh faktor konfersi. Faktor konfersi produk abon lebih tinggi dari faktor konversi produk serundeng sehingga dengan harga jual produk yang sama didapatkan nilai tambah produk abon lebih tinggi dari produk serundeng.

Nilai tambah tertinggi dari kelima produk yang dihasilkan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" diketahui dihasilkan oleh produk dengan bahan baku tulang ikan dibandingkan produk dengan bahan baku daging ikan tenggiri, hal ini karena tidak adanya biaya yang dikeluarkan untuk bahan baku berupa tulang ikan yang merupakan bahan sampingan dari ikan tenggiri disamping itu harga jual produk juga tinggi.

Balas jasa pemilik faktor produksi pada margin diperoleh dari pengurangan nilai output. Nilai margin yang diperoleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" sebesar Rp 63.000/kg pempek, Rp 67.500/kg batagor, Rp 33.000/kg bakso, Rp 117.857/kg dan Rp 96.429/kg Serundeng tulang ikan tenggiri.

B.2. Analisis *Break Event Point* (BEP)

Hasil analisis *break event point* (BEP) atau titik impas disajikan pada tabel 4.5. Laporan mengenai laba rugi disajikan guna memudahkan dalam analisis dari usaha pengolahan ikan tenggiri oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri".

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Tabel 4.3. Laporan Laba Rugi Usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri"1

Laporan Laba Rugi POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri"					
No	Variabel	Produksi Kg/bulan	Harga Rp/Kg		Nilai
Penjualan					
1	Pempek	240	Rp 90.000		Rp 21.600.000
2	Batagor	9	Rp 150.000		Rp 1.350.000
3	Bakso	48	Rp 65.000		Rp 3.120.000
	Biaya	Biaya penyusutan			Biaya/Bulan
4	Biaya Tetap : Listirik dan Air				Rp 1 Juta
5	Biaya tetap Amortisasi : Sertifikat Halal				Rp 41.667
6	Pempek	Rp 3.111.528	Total Biaya Penysutan		Rp 4.153.195
7	Batagor	Rp 123.055	Total biaya penyusutan		Rp 123.055
8	Bakso	Rp 94.584	Total biaya penyusutan		Rp 94.584
	Biaya Tidak Tetap	Harga (Rp/Kg)	Bahan Baku (Kg/bulan)		Nilai
9	Pempek	Rp 45.000	200		Rp 9.000.000
10	Batagor	Rp 45.000	12		Rp 540.000
11	Bakso	Rp 45.000	40		Rp 1.800.000
Biaya Input		Biaya Lain	Harga	Produksi/bulan	Nilai
12	Pempek	Rp 350.000	Rp 364.600	10	Rp 3.646.000
13	Batagor	Rp 210.000	Rp 84.575	2	Rp 169.150
14	Bakso	Rp 140.000	Rp 359.600	2	Rp 719.200
Biaya Tenaga Kerja		Upah	Tenaga Kerja	Produksi/bulan	Nilai
15	Pempek	Rp 60.000	2	10	Rp 1.200.000
16	Batagor	Rp 60.000	2	2	Rp 240.000
17	Bakso	Rp 60.000	2	2	Rp 240.000
Variabel		Total Penjualan	Total Biaya	Laba	
18	Pempek	Rp 21.600.000	Rp 18.349.195	Rp 3.250.805	
19	Batagor	Rp 1.350.000	Rp 1.282.205	Rp 67.795	
20	Bakso	Rp 3.120.000	Rp 2.993.784	Rp 126.216	

Sumber : Data yang diolah (2016)

Tabel 4.3 menunjukan laporan mengenai laba rugi pada produk pempek, batagor dan bakso ikan tenggiri. Laba yang dihasilkan merupakan laba bersih, dimana laba bersih ini didapatkan dari hasil pengurangan antara total penjualan dalam satu bulan dengan total biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk dalam satu bulan.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Total penjualan didapatkan dengan cara mengalikan banyaknya produk terjual setiap produk, dengan harga jual per kilogram. Sedangkan total biaya merupakan total atau keseluruhan biaya yang digunakan dalam pembuatan produk dimana biaya ini merupakan penjumlahan dari biaya penyusutan, biaya tetap dan biaya tidak tetap, biaya input, biaya lain, serta biaya tenaga kerja. Laba bersih untuk produk pempek sebesar Rp 3.250.805, batagor Rp 67.795, dan bakso ikan tenggiri sebesar Rp 126.216, dalam satu bulan. Laba bersih produk dengan bahan baku tulang ikan dapat dilihat pada table 4.4. Laba bersih produk abon tulang dan serundeng tulang ikan tenggiri sebesar Rp 1.471.334, dan Rp 16.334, perbulan. Total laba bersih yang diterima oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dalam satu bulan sebesar Rp 4.932.484. Adapun Laporan Laba Rugi untuk produk dengan bahan baku tulang ikan pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri", disajikan pada tabel 4.4 sebagai berikut ini:

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Tabel 4.4 laporan Laba Rugi Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" 2.

Laporan Laba Rugi Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri"					
No	Variabel	Produksi Kg/bulan	Harga Rp/Kg		Nilai
Penjualan					
1	Abon Tulang Ikan Tenggiri	22	Rp 150.000		Rp 3.300.000
2	Serundeng Tulang Ikan Tenggiri	4.5	Rp 150.000		Rp 675.000
	Biaya		Biaya penyusutan		Biaya/bulan
3	Abon Tulang Ikan Tenggiri		206.666	Total biaya penyusutan	206.666
4	Serundeng Tulang Ikan Tenggiri		84.166	Total biaya penyusutan	84.166
	Biaya Tidak Tetap		Harga (Rp/Kg)	Bahan Baku (Kg/bulan)	Nilai
5	Abon Tulan Ikan Tenggiri		0	28	0
6	Serundeng Tulan Ikan Tenggiri		0	7	0
Biaya Input		Biaya Lain	Harga Bahan Input	Produksi/bulan	Nilai
7	Abon Tulang Ikan Tenggiri	Rp 130.000	Rp 626.000	2	Rp 1.252.000
8	Serundeng Tulang Ikan Tenggiri	Rp 170.000	Rp 284.500	1	Rp 284.500
Biaya Tenaga Kerja		Upah	Tenaga Kerja	Produksi/bulan	Nilai
9	Abon Tulang Ikan Tenggiri	Rp 60.000	2	2	Rp 240.000
10	Serundeng Tulang Ikan Tenggiri	Rp 60.000	2	1	Rp 120.000
Variabel		Total Penjualan	Total Biaya	Laba	
11	Abon Tulang Ikan Tenggiri	Rp 3.300.000	Rp 1.828.666	Rp 1.471.334	
12	Serundeng Tulang Ikan Tenggiri	Rp 675.000	Rp 658.666	Rp 16.334	
13	Laba Keseluruhan			Rp 4.932.484,-	

Sumber : Data Yang Diolah (2016)

Tabel 4.5 BEP Produk Olahan Ikan Tenggiri POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri"

No	Variabel	Harga Jual Rp/Kg	Produkusi Kg/Bulan	Total biaya	BEP Produksi	BEP Harga
1	Pempek Ikan tenggiri	Rp 90.000	240	Rp 18.349.195	204	76.455
2	Abon Tulang	Rp 150.000	22	Rp 1.828.666	12	83.121
3	Serundeng Tulang	Rp 150.000	4.5	Rp 658.666	4	146.370
4	Batagor	Rp 150.000	9	Rp 1.282.205	9	142.467
5	Bakso	Rp 65.000	48	Rp 2.993.784	46	62.371

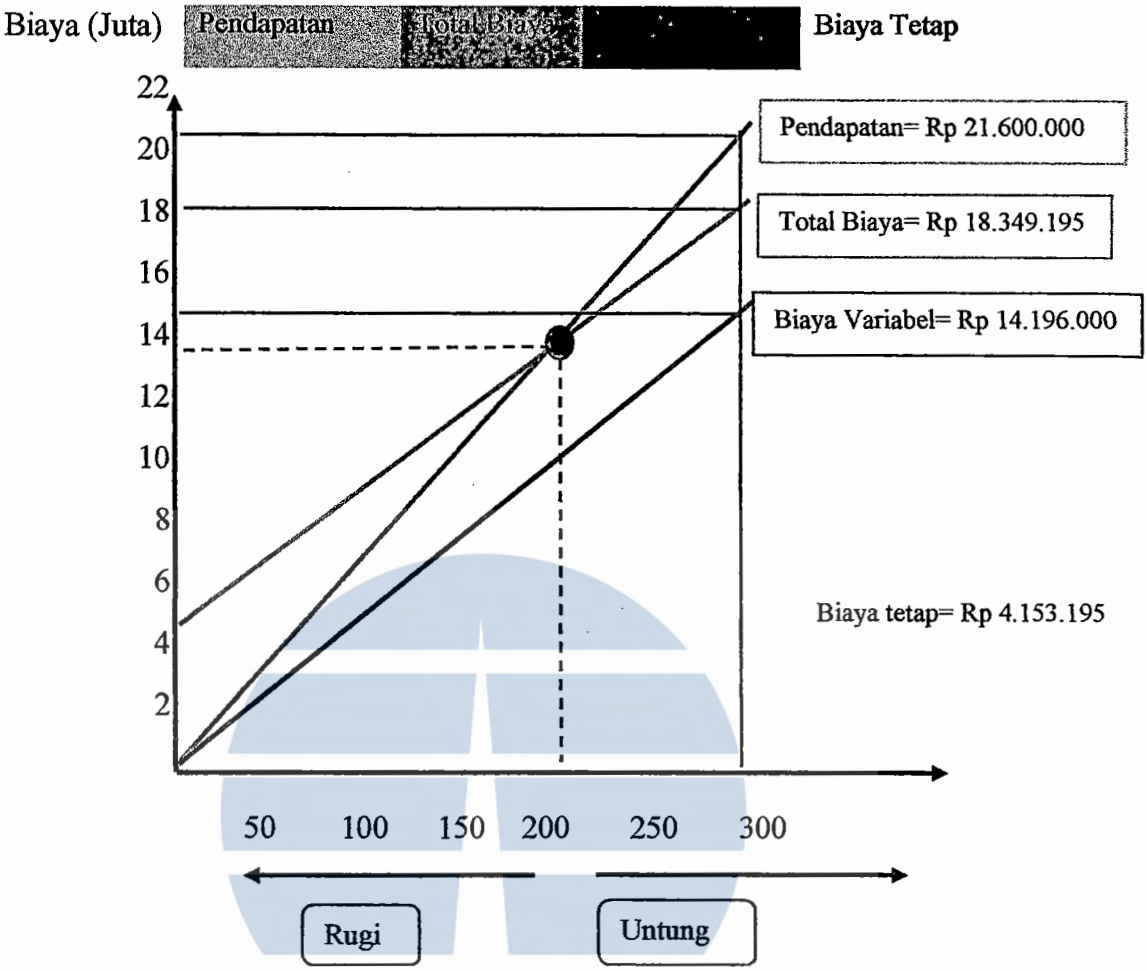
Sumber : Data Yang Diolah (2016)

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Tabel 4.5 merupakan laporan mengenai nilai BEP produksi dan BEP harga, tabel di atas menunjukan bahwa produksi pempek ikan tenggiri di lapangan 240 kg > BEP produksi = 204, harga produk > BEP harga, produksi abon tulang ikan di lapangan 22 kg > BEP produksi, harga produk > BEP harga, produksi serundeng tulang ikan di lapangan 4,5 kg > BEP produksi, harga produk > BEP harga, produksi batagor di lapangan 9 kg = BEP produksi, harga produk > BEP harga, dan produksi bakso di lapangan 48 kg > BEP produk, dan harga bakso yang dijual > BEP harga.

Untuk menentukan BEP juga dapat menggunakan pendekatan garis grafik, dimana sumbu X menunjukan volume kegiatan, dan sumbu Y merupakan nilai rupiah dari penghasilan dan biaya. Titik impas akan diketahui dari perpotongan antara kurva penghasilan keseluruhan dengan biaya keseluruhan, adapun gambar grafik titik impas pada produk olahan ikan tenggiri terlihat pada grafik 4.1. Produksi pempek ikan tenggiri di lapangan 240 kg > BEP produksi = 204, harga produk > BEP harga, produksi pempek ikan tenggiri telah mencapai titik impas artinya produksi pempek ikan tenggiri telah mengalami keuntungan.

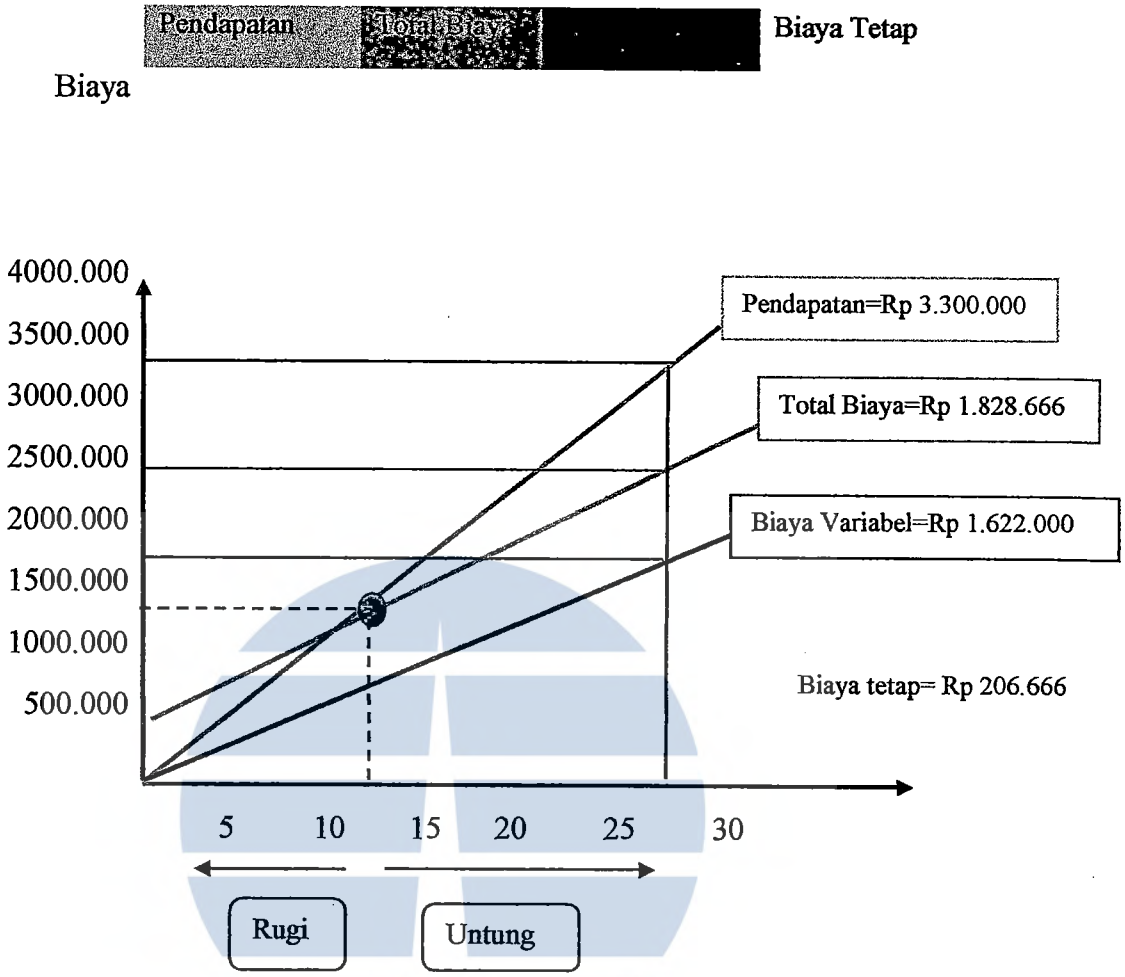
Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka



Grafik 4.1 Grafik BEP Produk Pempek Ikan Tenggiri

Produksi abon tulang ikan tenggiri di lapangan 22 kg > BEP produksi = 12, harga produk > BEP harga, produksi abon tulang ikan tenggiri telah mencapai titik impas, penggambaran grafik titik impas dibuat dengan meletakan garis biaya total di atas garis biaya variable, selisih garis antara total penjualan dan garis total biaya merupakan nilai keuntungan bersih. Adapun gambar grafik titik impas pada produk abon tulang ikan tenggiri adalah sebagai berikut :

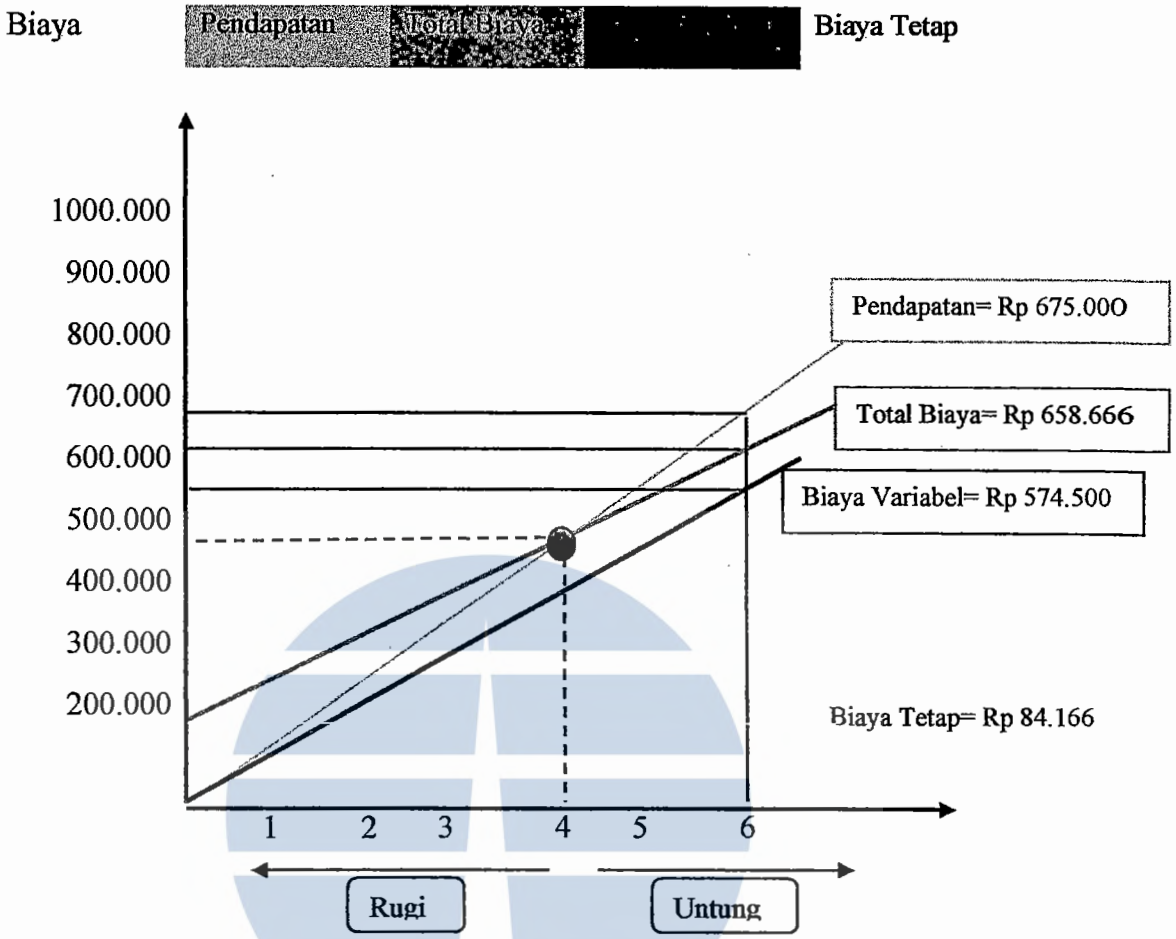
Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka



Grafik 4.2 Grafik BEP Produk Abon Tulang Ikan Tenggiri

Produksi serundeng tulang ikan di lapangan 4,5 kg > BEP Produksi = 4 kg, harga produk > BEP harga, dengan pendapatan Rp. 675.000,- dan total biaya Rp 658.666,- telah mencapai titik impas, namun keuntungan dari produk ini tidak terlalu tinggi, sehingga perlu dipertimbangkan kembali. Adapun penentuan titik impas pada produk serundeng tulang ikan tenggiri digambarkan dengan grafik 4.3. berikut ini :

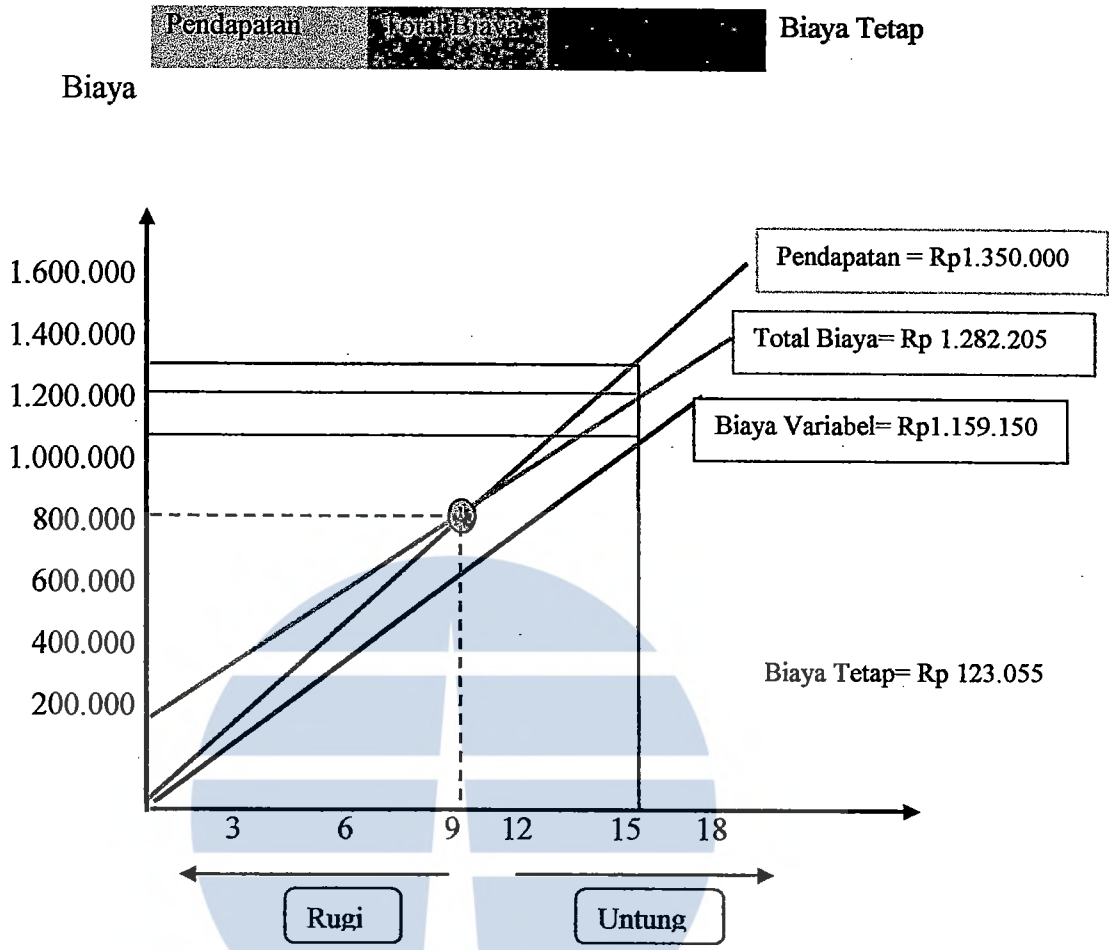
Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka



Gambar 4.3. Grafik BEP Produk Serundeng Tulang Ikan Tenggiri

Produksi batagor di lapangan 9 kg = BEP produksi, harga produk di atas BEP harga. Produk batagor yang diproduksi oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" mencapai titik impas, dimana nilai produksi batagor ini di lapangan sama dengan nilai titik impas. Keuntungan dari produk batagor ini sebesar Rp. 1.350.000,- dan biaya total Rp 1.282.205,-. Harga jual yang tinggi dari produk batagor ini memberikan nilai keuntungan yang baik, sehingga meskipun jumlah produksi sama dengan titik impas produk batagor tetap memberi keuntungan yang baik. Adapun penentuan nilai titik impas dari produk batagor digambarkan pada grafik 4.4.

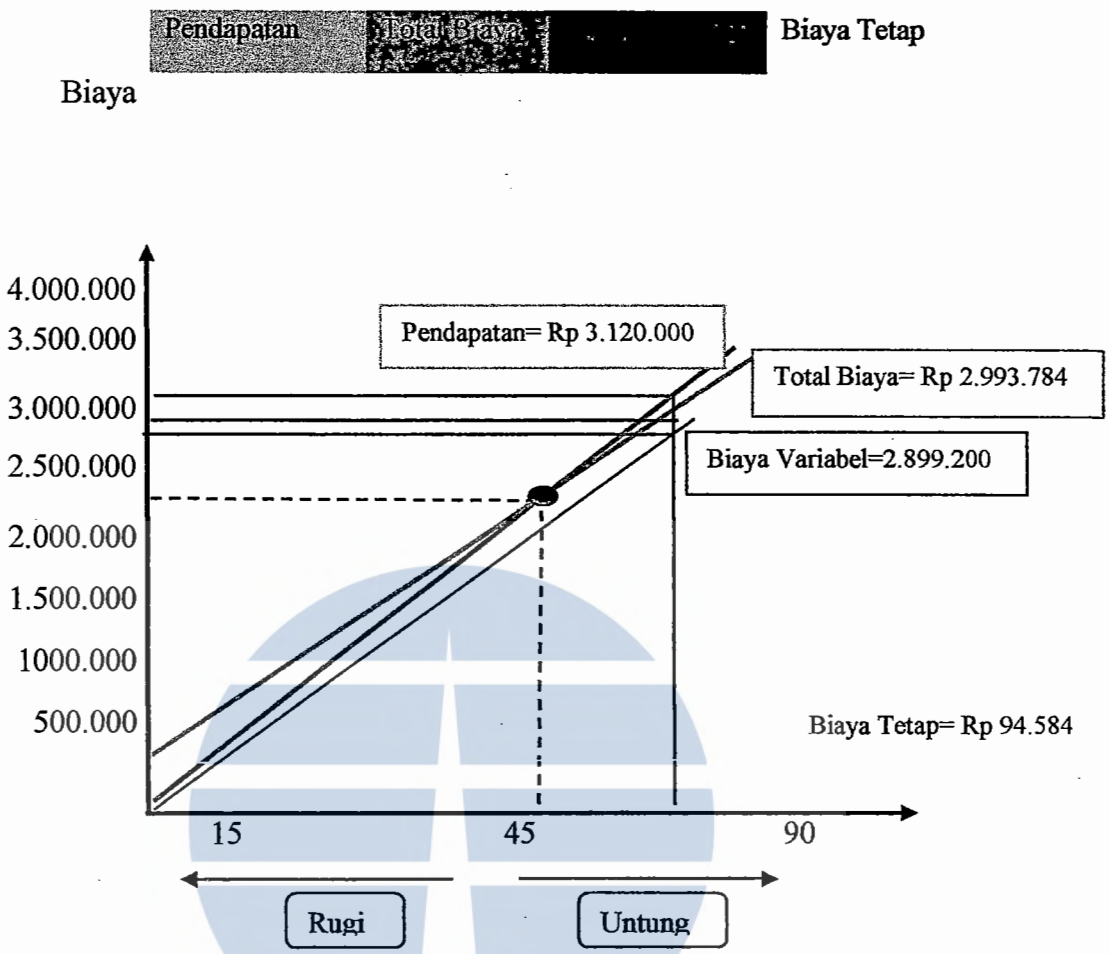
Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka



Gambar 4.4. Grafik BEP Produk Batagor Ikan Tenggiri

Produksi bakso di lapangan 48 kg > BEP produksi = 46, dan harga bakso yang dijual > BEP harga. Bakso yang diproduksi oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" telah mencapai nilai titik impas, dimana pendapatan yang dihasilkan dari produk bakso Rp 3.120.000,-- dengan total biaya Rp. 2.993.784 dengan demikian produk bakso mengalami keuntungan. Adapun penentuan nilai titik impas pada produk bakso digambarkan pada grafik 4.5 sebagai berikut :

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka



Grafik 4.5 Grafik BEP Produk Bakso Ikan Tenggiri

Grafik 4.1 sampai grafik 4.5 merupakan penentuan titik impas produk olahan ikan tenggiri pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri". Penggambaran grafik titik impas dibuat dengan meletakan garis biaya total di atas biaya variabel, selisih garis antara total penjualan dan garis total biaya merupakan nilai keuntungan bersih. Titik-titik putus merupakan garis temu antara pendapatan dan biaya total, sedangkan *spot* merah merupakan titik impasnya. Sebelum penghasilan digunakan untuk menutup biaya tetap, terlebih dahulu digunakan untuk menutup biaya variabel, hal ini dikarenakan biaya tetap merupakan biaya yang sudah terlanjur (*sunk cost*). Grafik titik impas di atas menunjukan seluruh produksi dari penjualan produk olahan ikan tenggiri telah mencapai titik impas dan mengalami

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

keuntungan, namun terdapat produk yang lemah yaitu produk batagor dimana nilai titik impas sama dengan jumlah produksi saat ini. Keputusan untuk meneruskan atau menghentikan produksi tetap harus didasarkan pada keadaan bahwa selama penghasilan dari penjualan masih dapat menutup biaya variabel keseluruhan, dan masih ada penghasilan yang tersedia untuk menutup sebagian beban tetap, maka produk tetap diteruskan, sehingga kerugian akan lebih kecil, dibandingkan dengan kerugian yang harus diterima apabila menghentikan produksi. Dari data produksi yang identik dengan penjualan diketahui bahwa permintaan konsumen pada produk batagor cukup baik, namun tidak sebaik permintaan konsumen pada produk pempek. Keterbatasan bahan baku ikan tenggiri dapat disikapi dengan melakukan produksi secara bergantian antara produk pempek dan batagor atau melakukan inovasi bahan baku pada kedua produk tersebut.

B.3. Strategi Pengembangan Usaha

Analisis SWOT bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal. Matriks faktor strategi internal dan ekternal ini digunakan untuk melihat skor faktor strategi internal. Skor diperoleh dengan mengalikan rating dan bobot. Rating diperoleh dari jawaban responden terhadap pernyataan kekuatan dan kelemahan. Nilai bobot untuk masing-masing elemen strategi internal ditentukan sendiri oleh peneliti dengan mempertimbangkan elemen yang paling berpengaruh di dalam usaha pengolahan ikan. Adapun matriks gabungan faktor internal dan eksternal di sajikan pada tabel 4.6 berikut ini.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Tabel 4.6 Gabungan Matriks Faktor Strategi Internal-Eksternal Usaha Pengolahan Ikan Tenggiri

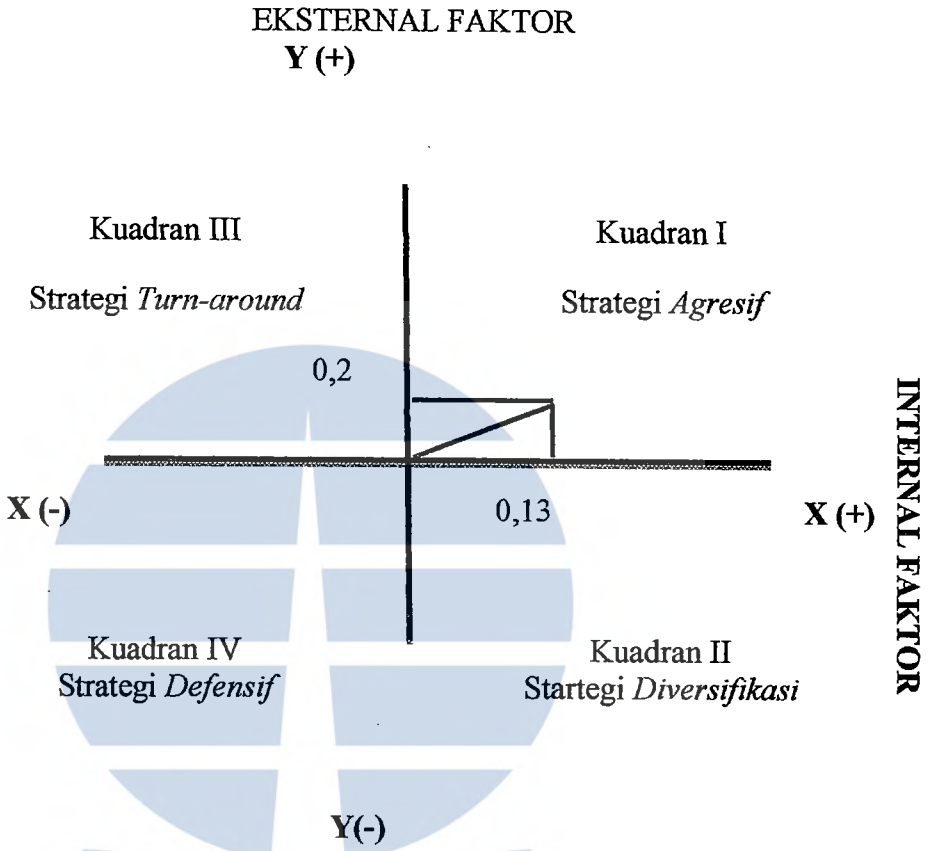
No	Faktor dan elemen strategis internal	Rating	Bobot	Skoring
I.	Kekuatan (Strength)			
1	Produk yang dihasilkan memiliki mutu yang mampu bersaing	3	0.1	0.3
2	Tidak ada hambatan dalam upah tenaga kerja	4	0.07	0.28
3	Proses pengolahan ikan yang tidak rumit	3	0.07	0.21
4	Teknologi yang mutakhir	4	0.2	0.8
5	Jumlah Produksi tidak dibatasi modal	4	0.06	0.24
	Total Skor Kekutan		0.5	1.83
II.	Kelemahan (Weaknes)			
6	Kurang tersedianya tenaga kerja yang terampil	-3	0.08	-0.24
7	Anggota kurang terampil dalam mengholah ikan	-3	0.15	-0.45
8	Ketersediaan bahan baku yang tidak stabil	-4	0.1	-0.4
9	Kemasan yang tidak menarik	-4	0.1	-0.4
10	Tingginya biaya input	-3	0.07	-0.21
	Total Skor Kelemahan		0.5	-1.7
	Selisih Antara Kekuatan dan Kelemahan			0.13
III.	Peluang (Oportunities)			
11	Adanya pelanggan tetap	4	0.13	0.52
12	Tersedianya sarana pendukung	3	0.05	0.15
13	Harga jual produk relatif tinggi	2	0.1	0.2
14	Permintaan pasar lokal cenderung meningkat	3	0.08	0.24
15	konsistennya cuaca yang baik	3	0.07	0.21
16	Kurang pesaing usaha	4	0.07	0.28
	Total Skor Peluang		0.5	1.6
IV.	Ancaman (Treat)			
17	Ombak besar mengurangi ketersediaan bahan baku	-4	0.3	-1.2
18	Gaya hidup masyarakat semakin modern	-1	0.2	-0.2
	Total skor ancaman		0.5	-1.4
	Selisih Antara Skoring Peluang dan Ancaman			0.2

Sumber : Data yang diolah (2016)

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal, kemudian dianalisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi pengembangan nilai tambah produk perikanan pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri". Berdasarkan tabel

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

diperoleh nilai x yaitu 0,13 > 0 dan nilai y yaitu 0,2< 0. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada koordinat kartesius berikut ini :



Gambar 4.2 Koordinat Posisi SWOT Poklahsar "Wanita usaha Mandiri"

Hasil ini menunjukkan bagaimana usaha tersebut berada pada kuadran I, hal ini menyatakan bahwa situasi pada kuadran I adalah situasi yang menguntungkan. Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" memiliki peluang dan kekuatan yang baik, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Setelah menentukan matriks posisi tahap selanjutnya dari analisis SWOT yaitu tahap analisis data, adapun tahap analisis SWOT ini dijabarkan pada gambar 4.3 sebagai berikut ini.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

	STRENGTH (S) 1. Produk yang dihasilkan memiliki mutu yang mampu bersaing 2. Tidak ada hambatan dalam upah tenaga kerja 3. Proses pengolahan ikan yang tidak rumit 4. Teknologi yang mutakhir 5. Jumlah Produksi tidak dibatasi modal	WEAKNES (W) 1. Kurang tersedianya tenaga kerja yang terampil 2. Anggota kurang terampil dalam mengholah ikan 3. Ketersediaan bahan baku yang tidak stabil 4. Kemasan yang tidak menarik 5. Tingginya biaya input
OPORTUNITIS (O) 1. Adanya pelanggan tetap 2. Tersedianya sarana pendukung 3. Harga jual produk relatif tinggi 4. Permintaan pasar lokal cenderung meningkat 5. Konsistennya cuaca yang baik 6. Kurangnya pesaing usaha	STRATEGI SO • Meningkatkan produksi dan mempertahankan mutu produk (S1,S4,S5,O1,O3 O4,O5,O6) • Melakukan inovasi produk (S3,S4, O2) • Menekan atau meminimal kan biaya prdoduksi untuk menaikan nilai tambah atau tingkat keuntungan (S2, O3)	STRATEGI WO • Membuat kemasan yang menarik minat konsumen (W4, O2,O3,O4) • Gunakan bahan baku dengan harga relatif murah dengan kualitas bagus (W3,W5,O4, O5) • Menambah tenaga kerja yang terampil untuk meningkatkan produksi (W1,W2, O1,O3,O4)
TREATH (T) 1. Ombak besar mengurangi ketersediaan bahan baku 2. Gaya hidup masyarakat semakin modern	STRATEGI ST • Mencari atau menciptakan bahan baku alternatif (S4, S5,O1) • Melakukan promisi, dan penjualan secara online (S1,S4,T2)	STRATEGI OT • Melatih keterampilan dalam pengolahan, pengemasan, dan strategi pemasaran (W1,W2,W4,T2) • Mencari mitra usaha guna pengembangan skala luas (W3,W5,O1) • Usaha pemerintah untuk melakukan upaya budidaya ikan tenggiri (W3,O1)

Gambar 4.3 Matriks Analisis SWOT Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri"

Tahap akhir dari analisis SWOT yaitu tahap pengambilan keputusan, tahap ini bertujuan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matriks SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan acuan untuk dapat

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

mengembangkan usaha pengolahan ikan tenggiri oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri". Adapun strategi yang dimaksud adalah :

a. Strategi SO

1. Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" harus meningkatkan jumlah produksi dan mempertahankan kualitas produk olahan ikan tenggiri yang dihasilkan. Adanya pelanggan tetap dan permintaan yang cenderung meningkat membuat Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" harus meningkatkan produksinya dengan kualitas yang lebih baik agar pelanggan tetap membeli produk olahan ikan tenggiri.
2. Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dapat melakukan inovasi produk, dengan proses pengolahan ikan yang tidak rumit dengan menggunakan teknologi yang mutakhir. Sarana pendukung yang memadai dapat mendukung upaya dalam melakukan inovasi produk agar konsumen tidak bosan dengan produk yang telah ada.
3. Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dalam melakukan produksi dapat menekan atau meminimalkan biaya poduksi, sehingga semakin rendah biaya produksi yang dikeluarkan dengan harga jual yang relatif tetap, maka nilai tambah yang diperoleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" akan semakin tinggi. Melalui upaya itu maka tingkat keuntungan yang diperoleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" juga akan semakin tinggi.

b. Startegi WO

1. Membuat kemasan yang lebih menarik minat konsumen pada produk yang dihasilkan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri". Ketersediaan sarana pendukung dapat menjadi faktor dalam mencari dan membuat kemasan yang lebih bagus.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Permintaan lokal yang terus meningkat dan pelanggan tetap dapat menjadi dasar pertimbangan untuk menciptakan suatu inovasi baru dalam mengembangkan usaha pengolahan ikan tenggiri.

2. Menggunakan bahan baku yang relative murah namun masih berkualitas baik, sehingga biaya produksi akan lebih berkurang. Mempertahankan kualitas produk dan harga jual yang tetap akan memberikan nilai tambah atau tingkat keuntungan yang lebih tinggi.
3. Menambah atau mencari tenaga kerja yang terampil, sehingga dapat meningkatkan jumlah produksi, dengan permintaan lokal yang terus meningkat dan adanya pelanggan tetap sehingga produksi lebih meningkat dan dapat mendukung upaya inovasi produk.

c. Strategi ST

1. Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dapat menciptakan sumber bahan baku alternatif. Ancaman yang berasal dari alam seperti ombak besar dapat menjadi ancaman serius terhadap pemasokan bahan baku berupa ikan segar dari para nelayan. Ketiadaan pasokan akan menyebabkan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" tidak dapat berproduksi, hal ini seharusnya menjadi dasar pemikiran Poklahsar "Wanita usaha Mandiri" guna menciptakan sumber bahan baku alternatif. Upaya yang dapat dilakukan misalnya dengan menggunakan ikan selain ikan tenggiri baik dari ikan air laut maupun ikan air tawar. Selain itu juga dapat menambah tenaga kerja dalam menciptakan sumber bahan baku alternatif tersebut.
2. Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dapat memanfaatkan teknologi yang mutakhir, guna melakukan promosi dan penjualan secara *online*, untuk

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

menarik minat konsumen yang begaya hidup semakin modern. Promosi dan penjualan secara *online* tentunya dapat pula menjadi upaya untuk melakukan ekspansi usaha secara luas.

d. Strategi WT

1. Melatih keterampilan dalam pengemasan dan strategi pemasaran. Dalam persaingan usaha, mutu produk bukanlah satu-satunya yang menjadi faktor keberhasilan, strategi pemasaran juga memegang peranan penting dalam mencapai keberhasilan tersebut. Oleh Karena itu, Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" perlu untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam hal strategi pemasaran agar mampu bersaing dalam dunia usaha pengolahan ikan tenggiri.
2. Mencari mitra usaha guna mengembangkan usaha pengolahan ikan tenggiri, persaingan yang tidak ketat dapat menjadi penyemangat untuk lebih meningkatkan produksi dan mutu produk. Tidak ada hambatan modal untuk meningkatkan jumlah produksi namun ketersediaan bahan baku menjadi hal serius, untuk mengatasi hal tersebut pengusaha dapat mencari mitra usaha yang mau berinvestasi dalam usaha pengolahan ikan tenggiri tersebut guna mengatasi keterbatasan bahan baku dari daerah pengolahan ikan tenggiri.
3. Ketersediaan bahan baku, yang dikarenakan bahan baku produk didapatkan dari hasil tangkapan nelayan, sedangkan ombak besar mempengaruhi hasil tangkapan nelayan sehingga ketersediaan bahan baku menjadi tidak stabil, tentunya harus ada upaya dari dalam Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" seperti menggunakan bahan baku alternative. Diperlukan juga keterlibatan pemerintah untuk melakukan upaya pembudidayaan ikan tenggiri, disamping upaya pemerintah untuk melakukan pelatihan untuk kelompok pengolah dan pemasar, mengenai

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

pemanfaatan bahan baku alternatif yang dapat mendukung kegiatan usaha pengolahan ikan tenggiri.

C. Pembahasan

Nilai tambah menurut Hayami dalam Maharani (2000) adalah selisih antara komoditas yang mendapat perlakuan pada tahap tertentu dan nilai biaya yang digunakan selama proses berlangsung. Terdapat dua cara menghitung nilai tambah yaitu : (1) nilai tambah untuk pengolahan dan (2) nilai tambah untuk pemasaran. Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri", mengolah ikan tenggiri menjadi beberapa produk. Produk dengan bahan dasar ikan tenggiri, diantaranya; (1) pempek ikan tenggiri, (2) Batagor, (3) bakso, dan produk dengan bahan baku dari hasil sampingan ikan tenggiri yaitu tulang ikan, berupa produk (4) Abon tulang ikan tenggiri, dan (5) Serundeng, dengan harga produk yang bervariasi per kg nya. Pempek ikan tenggiri yang dipasarkan memiliki harga produk sebesar Rp 90.000/kg, batagor Rp 150.000/kg, bakso Rp 65.000/kg , serundeng tulang ikan Rp 150.000/kg, abon Rp 150.000/kg.

Perhitungan nilai tambah bertujuan untuk mengetahui penambahan nilai dari proses pengolahan bahan baku menjadi produk olahan (Imani 2016). Nilai tambah diperoleh dari hasil nilai produk dikurangi sumbangan input lain per kg bahan baku (Ramadani, 2013), seluruh komponen analisis diukur dan dinyatakan dalam satuan satu kilogram (1 kg) bahan baku, tujuannya agar diketahui besarnya pertambahan nilai dari 1 kg bahan baku yang dibentuk oleh kegiatan pengolahan. Sesuai dengan tabel 4.1 dan 4.2 nilai tambah yang diperoleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri", dalam mengolah ikan tenggiri menjadi pempek sebesar Rp 27.255/kg pempek, batagor Rp 53.404/kg batagor, bakso Rp 15.020/kg bakso,

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

abon tulang Rp 73.143/kg abon tulang, dan serundeng tulang ikan tenggiri sebesar Rp 55.786/kg serundeng tulang ikan tenggiri. Angka ini merupakan selisih antara nilai produk dengan harga bahan baku dan sumbangan input lain.

Besarnya nilai tambah produk yang diperoleh dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya biaya sumbangan input lainnya selain biaya bahan baku serta kuantitas produk yang dihasilkan. Rasio nilai tambah terhadap nilai produk pempek sebesar 25,24%, 47,47% pada batagor, 19,26% pada bakso 62,06% pada abon tulang, dan 57,85% pada serundeng tulang, Artinya, untuk setiap Rp 100 nilai produk akan diperoleh nilai tambah Rp 25 pada pempek, Rp 47 pada batagor, Rp 19 pada bakso, Rp 62 pada abon tulang dan Rp 57 pada serundeng tulang.

Nilai tambah menunjukkan nilai bervariasi setiap produk, nilai tambah pada produk dengan bahan baku ikan tenggiri paling tinggi pada produk batagor. Tingginya nilai tambah pada produk batagor dipengaruhi oleh kecilnya biaya input lainnya serta harga jual produk batagor yang lebih tinggi dibandingkan biaya input dan harga jual untuk produk pempek dan bakso. Produk dengan bahan baku tulang ikan yaitu serundeng dan abon tulang ikan, nilai tambah tertinggi adalah produk abon, hal ini juga karena bahan input lain yang digunakan untuk produk abon lebih kecil dari bahan input untuk produk serundeng. Nilai tambah tertinggi untuk keseluruhan hasil produksi pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" adalah pada produk hasil olahan tulang ikan. Tingginya nilai tambah untuk produk dengan bahan baku tulang ikan ini disebabkan tidak adanya biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan bahan baku. Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi abon dan serundeng adalah merupakan hasil samping dari olahan pempek ikan, batagor dan bakso ikan tenggiri. Selain itu harga produk abon dan

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

serundeng relatif tinggi. Sedangkan nilai tambah paling kecil pada produk bakso diikuti pempek. Meskipun produk pempek, batagor dan bakso djual dengan harga dan jumlah produksi relatif tinggi, namun harga bahan baku dan sumbangan input lain begitu besar, sesuai dengan hasil penelitian Imani (2016) yang menyatakan "besarnya nilai tambah disebabkan oleh tingginya nilai produk, bila harga bahan baku dan sumbangan input lain tidak begitu besar". Sementara itu menurut Firdaus (2014), perbedaan nilai tambah yang didapatkan disebabkan oleh perbedaan besarnya nilai output dan sumbangan input lainnya.

Analisis BEP *(Break Event Point)* merupakan analisis yang menunjukkan hubungan antara investasi dan volume produksi atau penjualan untuk mendapatkan suatu tingkat profitabilitas (Muslich. 2000). Hasil analisis BEP produksi dan BEP harga, setiap produk yang dihasilkan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" untuk produk dengan bahan baku daging ikan tenggiri, yaitu produksi pempek ikan tenggiri di lapangan 240 kg > BEP produksi = 204 kg, harga produk pempek Rp 90.000 > BEP harga sebesar Rp 76.455/kg, produksi batagor di lapangan 9 kg = BEP produksi batagor 9 kg, harga produk batagor Rp 150.000/kg > BEP harga batagor yang mencapai Rp 142.467/kg, dan produksi bakso di lapangan 48 kg > BEP produk bakso sebesar 46 kg, harga bakso yang dijual Rp 65.000/kg > BEP harga bakso sebesar Rp 62.371/kg. BEP harga dan BEP produk untuk ketiga produk tersebut telah mencapai titik impas, ini berarti produksi untuk ketiga produk layak untuk diteruskan meskipun untuk produk batagor produksi yang dilakukan sama dengan titik impas namun dengan harga produk batagor sudah lebih besar dari titik impas maka produksi batagor masih layak utnuk diteruskan. BEP produk dengan bahan baku dari tulang ikan, untuk

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

produksi abon tulang ikan di lapangan 22 kg > BEP produksi sebesar 12 kg, harga produk abon sebesar Rp 150.000 > BEP harga abon sebesar Rp 83.121/kg, produksi serundeng tulang ikan di lapangan 4,5 kg > BEP produksi sebesar 4 kg, harga produk serundeng Rp 150.000/kg > BEP harga serundeng sebesar Rp 146.370/kg. BEP produk dan BEP harga untuk produk abon dan serundeng lebih besar dari titik impas, hal ini menunjukan bahwa produk abon dan tulang ikan sangat baik untuk diteruskan. BEP harga untuk produk abon memiliki nilai yang cukup baik, dimana harga jual di lapangan memiliki selisih yang cukup jauh dengan BEP harga yakni sebesar Rp 66.879,/kg abon dibandingkan harga jual serundeng yang memiliki selisih Rp 3.670,/kg serundeng. Data produksi yang juga merupakan data penjualan sebagaimana terlihat pada lampiran 2, menunjukan bahwa abon lebih diminati dibandingkan serundeng dengan jumlah produksi abon yang lebih banyak dibandingkan produksi serundeng. Nilai BEP produksi dan BEP harga untuk setiap produk baik produk yang menggunakan bahan baku ikan tenggiri maupun tulang ikan tenggiri telah melewati titik impas dan sama dengan titik impas. Usaha pengolahan ikan tenggiri pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" telah menguntungkan, hal ini sesuai dengan pernyataan dari penelitian oleh Suhardi (2016), apabila jumlah produksi dan harga produk di lapangan lebih tinggi dibandingkan nilai BEP produksi dan BEP harga, maka usaha mengalami keuntungan. Selain itu sesuai dengan peryataan dari Siagian (2014), apabila penjualan mampu di atas nilai titik impas maka dipastikan perusahaan akan mendapatkan laba atau keuntungan. Produk batagor memiliki nilai BEP produk sama dengan jumlah produksi batagor saat ini, produk ini dapat dinilai sebagai produk yang kurang prospek namun hasil penjualan masih dapat

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

menutupi beban dari biaya variebel keseluruhan yang dikeluarkan, maka perlu dilakukan strategi. strategi ini dapat diterapkan pada seluruh produk Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri", yaitu mengusahakan agar menekan biaya variabel serendah mungkin dan volume keuntungan dinaikan setinggi mungkin. Strategi perubahan harga dapat digunakan untuk menaikan volume keuntungan.

Hasil analisis SWOT pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri", sesuai dengan gambar matrik posisi, bahwa usaha pengolahan ikan tenggiri menempati posisi kuadran I strategi *agresif*, situasi yang menguntungkan. Usaha Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" memiliki peluang dan kekuatan yang baik, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Adapun strategi yang dimaksud dapat dilakukan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" berdasarkan hasil analisis sebagai berikut;

Strategi SO, strategi yang dapat dilakukan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dalam mengembangkan usahanya adalah dengan cara (1), Meningkatkan jumlah produksi untuk produk dengan bahan baku daging ikan tenggiri (pempek, batagor, bakso) dan mempertahankan kualitas produk olahan ikan tenggiri yang dihasilkan. Hasil sampingan berupa tulang ikan dari produk bakso, pempek dan batagor akan menjadi bahan baku produk abon dan serundeng. Keputusan untuk menetapkann jenis produk yang diproduksi dari tiga produk yang berbahan baku daging ikan tenggiri juga dipengaruhi oleh permintaan konsumen. Lampiran 3 menyajikan data produksi yang identik dengan data penjualan, diketahui bahwa produk pempek diperoduksi lebih banyak dari produk bakso dan batagor, menunjukkan bahwa produk pempek memiliki daya jual yang cukup baik untuk

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

produk dengan bahan baku daging ikan tenggiri. Abon merupakan produk dengan bahan baku tulang ikan tenggiri lebih banyak diproduksi dibandingkan serundeng. Tingginya produksi abon dibandingkan produksi serundeng juga dikarenakan konsumen lebih senang membeli abon. Keuntungan yang diperoleh untuk pempek dan abon lebih tinggi dibandingkan produk yang lainnya sebagaimana tersaji pada table 4.3. dan table 4.4. Pelanggan tetap dan permintaan yang cenderung meningkat dari konsumen membuat Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" harus meningkatkan produksinya dengan kualitas yang lebih baik agar pelanggan tetap membeli produk olahan ikan tenggiri, (2) Melakukan inovasi produk dapat berupa produk dengan bahan baku selain ikan tenggiri baik ikan air tawar atau ikan laut dengan proses pengolahan ikan yang tidak rumit atau sederhana. Inovasi produk juga menjadi solusi agar konsumen tidak bosan. Tersedianya teknologi yang mutakhir dalam hal pemasaran menjadi jalan keluar dalam pemasaran yakni promosi dan penjualan dilakukan secara *online* (3) Biaya produksi yang tinggi harus disikapi dengan menekan atau meminimalkan biaya poduksi, upaya ini dapat dilakukan dengan menggunakan bahan baku ikan tenggiri dengan harga yang lebih murah meskipun bukan mutu terbaik namun masih layak untuk dimanfaatkan. Bahan baku dengan harga lebih murah tentunya akan menekan biaya produksi yang dikeluarkan sehingga produk juga dapat dijual dengan harga yang relatif tetap, maka nilai tambah yang diperoleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" akan semakin tinggi, dengan demikian maka tingkat keuntungan yang diperoleh juga akan semakin tinggi.

Pada strategi WO dapat dilakukan beberapa startegi diantaranya: (1) Poklahsar "Wanita usaha Mandiri" dapat melakukan strategi dengan membuat kemasan yang

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

lebih menarik minat konsumen. Ketersediaan sarana pendukung dapat menjadi faktor pendukung dalam mencari dan membuat kemasan yang lebih bagus. Permintaan lokal yang terus meningkat dan pelanggan tetap dapat menjadi dasar pertimbangan untuk menciptakan suatu inovasi baru dalam mengembangkan usaha pengolahan ikan tenggiri, (2) Menggunakan bahan baku yang relative murah namun masih berkualitas baik, sehingga biaya produksi akan lebih berkurang, dengan mempertahankan produk dan harga jual yang tetap akan memberikan nilai tambah atau tingkat keuntungan yang lebih tinggi, (3) Hambatan dalam hal tenaga kerja yang ada kurang terampil harus dilakukan penambahan atau mencari tenaga kerja yang terampil, sehingga dapat meningkatkan jumlah produksi. Permintaan lokal yang terus meningkat dan adanya pelanggan tetap akan dapat meningkatkan produksi dan dapat mendukung upaya inovasi produk.

Strategi ST yang dapat diupayakan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" sebagai berikut: (1) Menciptakan sumber bahan baku alternatif. Ombak besar dapat menjadi ancaman serius terhadap pemasokan bahan baku berupa ikan segar dari para nelayan. Ketiadaan pasokan akan menyebabkan Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" tidak dapat berproduksi. Hal ini seharusnya menjadi dasar pemikiran Poklahsar "Wanita usaha Mandiri" guna menciptakan sumber bahan baku alternatif. Seperti menggunakan ikan selain tenggiri baik dari ikan air laut maupun ikan air tawar. Menambah tenaga kerja dalam menciptakan sumber bahan baku alternatif tersebut, (2) Manfaatkan teknologi yang mutakhir, guna melakukan promosi dan penjualan secara *online*, untuk menarik minat konsumen yang bergaya hidup semakin modern. Promosi dan penjualan secara *online* tentunya dapat pula menjadi upaya untuk melakukan ekspansi usaha secara luas.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Strategi dari WT, upaya-upaya yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha pengolahan ikan tenggiri ini pemerintah juga dapat mengambil alih untuk mengatasi kendala yang dihadapi oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" dalam melakukan pengolahan ikan tenggiri, adapun strategi WT ini antara lain: (1) Melatih keterampilan dalam pengemasan dan strategi pemasaran. Dalam persaingan usaha, mutu produk bukanlah satu-satunya yang menjadi faktor keberhasilan. Strategi pemasaran juga memegang peranan penting dalam mencapai keberhasilan tersebut. Mengatasi hal itu Poklahsar "Wanita usaha Mandiri" perlu untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam hal strategi pemasaran agar mampu bersaing dalam dunia usaha pengolahan ikan tenggiri, (2) Mencari mitra usaha guna mengembangkan usaha pengolahan ikan tenggiri. Persaingan yang tidak ketat dan tidak adanya hambatan modal dapat menjadi penyemangat untuk lebih meningkatkan produksi dan mutu produk. Mitra usaha yang dibutuhkan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" adalah mitra usaha yang mau berinvestasi dalam usaha pengolahan guna mengatasi keterbatasan bahan baku dari Kecamatan Bunyu sebagai daerah dimana pengolahan dilakukan, (3) Ketersediaan bahan baku, yang dikarenakan bahan baku produk didapatkan dari hasil tangkapan nelayan, sedangkan ombak besar mempengaruhi hasil tangkapan nelayan sehingga ketersediaan bahan baku menjadi tidak stabil, tentunya harus ada upaya dari dalam Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" seperti menggunakan bahan baku alternatif, maupun dari usaha pemerintah untuk melakukan upaya pembudidayaan ikan tenggiri, maupun upaya pemerintah untuk melakukan pelatihan untuk kelompok pengolah dan pemasar, mengenai pemanfaatan bahan baku alternatif yang dapat mendukung kegiatan usaha pengolahan ikan tenggiri.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian ini dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Nilai Tambah

   Pengolahan ikan tenggiri pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" layak untuk diteruskan karena telah memberi keuntungan. Usaha pengolahan memiliki nilai tambah yang baik dengan BEP produksi dan BEP harga setiap produk telah melewati titik impas dan sama dengan titik impas.

2. Produk yang paling berpengaruh dalam usaha olahan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" adalah produk dengan bahan baku daging ikan tenggiri, terutama pempek. Banyaknya permintaan pada pempek menaingkatkan keuntungan dan hasil sampingan berupa tulang ikan menjadi bahan baku produk abon dan serundeng yang juga diminati konsumen terutama abon.

3. Dalam mengembangkan usaha pengolahan ikan tenggiri pada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" beberapa strategi dapat dilakukan seperti, meningkatkan jumlah produksi dan mempertahankan kualitas produk olahan ikan tenggiri yang dihasilkan, melakukan inovasi produk, menekan atau meminimalkan biaya poduksi, membuat kemasan yang lebih menarik minat konsumen, menggunakan bahan baku yang relatif murah namun masih berkualitas baik, menambah atau mencari tenaga kerja yang terampil, menciptakan sumber bahan baku alternatif, manfaatkan teknologi yang mutakhir, guna melakukan promosi dan penjualan secara online, melatih

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

keterampilan dalam pengemasan dan strategi pemasaran, mencari mitra usaha guna mengembangkan usaha pengolahan ikan tenggiri.

B. SARAN

1. Kepada Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri"

Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" harus mempertimbangkan produk yang diolah, menekan biaya produksi dengan menggunakan bahan baku yang relatif murah namun masih berkualitas baik, melakukan inovasi terhadap produk yang diolah, menggunakan kemasan yang lebih menarik sehingga produk yang dihasilkan mampu bersaing bukan saja di pasar tradisional atau di kalangan menengah ke bawah, tetapi juga mampu bersaing untuk taraf pasar modern dan di kalangan menengah keatas.

2. Kepada Pemerintah

Pemerintah diharapkan mulai memperhatikan ketersediaan bahan baku berupa ikan tenggiri dari hasil tangkapan yang tidak stabil, sehingga upaya untuk melakukan domestikasi terhadap ikan tenggiri mulai direncanakan, dan upaya untuk memberikan pelatihan kepada kelompok pengolah dan pemasar, mengenai pemanfaatan bahan baku alternatif yang dapat mendukung kegiatan usaha pengolahan ikan tenggiri. Diharapkan pemerintah juga dapat membangun unit bangunan penyimpanan bahan baku baik berupa unit pembekuan (penyimpanan jangka panjang) maupun unit pendinginan (penyimpanan jangka pendek), dengan tujuan apabila bahan baku tersedia berlimpah maka bahan baku dapat disimpan pada unit pembekuan maupun pendinginan, dengan demikian bahan baku akan tetap tersedia walau bahan baku ketersediaannya terbatas.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

DAFTAR PUSTAKA

Aryanto. 2015. Analisis Nilai Tambah Dan Pemasaran Produk Olahan Ikan Lele (*Clarias Sp.*) Di Desa Hangtuah Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar Provinsi Riau. *Skripsi*. Universitas Riau. Riau.

Alamsyah I. 2011. Analisis Nilai Tambah dan Pendapatan Usaha Industri "Kemplang" Rumah Tangga Berbahan Baku Utama Sagu Dan Ikan. Jurnal Pembangunan Manusia, Universitas Sriwijaya. Malang.

Charles W. Lamb, Joseph F. Hair, Carl Mcdaniel. 2001. Pemasaran. Edisi Pertama, Salemba Empat. Jakarta.

(DITJEN P2HP DKP) Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan Departemen Kelautan dan Perikanan. 2006. Pedoman Umum Penyusunan Statistik Pegolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan. Jakarta.

Effendi T dan Oktariza. 2006. Analisis Finansial dan Nilai Tambah Agribisnis Nilam. Laporan Penelitian. Lembaga Penelitian, Unpad. Bandung.

Firdaus. 2014. Analisis Nilai Tambah Usaha Pemindangan Ikan (Studi Kasus di UD. Cindy Group, Kabupaten Bogor), *Skripsi*, Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor. Bogor

Halim, Abdul. 2011. Analisis Investasi. Edisi kedua. Salemba Empat. Jakarta

Haryati La Kamisi. 2011. Analisis Usaha dan Nilai Tambah Agroindustri Kerupuk Singkong. Jurnal Ilmiah Agribisnis dan Perikanan (Agrikan UMMU-Ternate) 4(2):82-87.

Hasyim, A.I. 2003. Tataniaga Pertanian. Fakultas Pertanian Universitas Lampung. Bandar Lampung.

Hayami, Y., and Barker. 1987. *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java : Perpective From Sunda Village*, CGRPT Bogor.

Hidayat, T. Ryan. 2009. Analisis Nilai Tambah Pisang *Awak* (*Musa Paradisiaca, L*) Dan Distribusinya Pada Perusahaan "Na Raseuki" Dan "Berkah" Di Kabupaten Bireun, Pemerintah Aceh", Skripsi, Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor.

Imani. 2016. "Analisis Keuntungan Dan Nilai Tambah Pengolahan Ubikayu (*Manihot Esculenta*) Menjadi Tela-Tela (Studi Kasus Usaha Tela Steak Di

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Kelurahan Mandonga Kecamatan Mandonga Kota Kendari), *Skripsi,* Fakultas Pertanian Universitas Halu Oleo Kendari

Kasmir. (2004). Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada

Kotler Philip. 1987. Dasar-dasar Pemasaran PT Prenhalindo. Jakarta

Kotler Philip dan Gary Amstrong. 2001. Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi Kedelapan, Penerbit Erlangga. Jakarta.

Kotler Philip dan Kevin Lane Keller. 2007. Manajemen Pemasaran. Edisi Keduabelas, PT Indeks. Jakarta.

Kementrian Koperasi dan UMKM. 2011. Data Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM dan Usaha Besar UB. Retrieved 22 Maret, 2016 from http://www.depkop.go.id

Maharani CND, Lestari DAH, Kasymir E. 2013. Analisis Nilai Tambah dan Kelayakan Usaha Pengolahan Limbah Padat Ubi Kayu (Onggok) Di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur. *JIIA* Vol 01 (4) 284-290.

Mahardana, Ambarwati dan I Nyoman G.U. 2015. Analisis Nilai Tambah Usaha Olahan Ikan (Kasus pada Kelompok Pengolah dan Pemasar Dwi Tunggal di Banjar Penganggahan, Desa Tengkudak, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan). *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata.* Vol. 4, No. 2, April 2015.

Malini dan Oktarina (2014). Analisis Keuntungan Dan Nilai Tambah (*Added Value*) Pengolahan Kerupuk Udang dan Pemasarannya Di Sungsang I Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan. *Prosiding Seminar Nasional Lahan Suboptimal 2014, ISBN : 979-587-529-9.* Palembang .

Munawir. 1979. Analisis Laporan keuangan. Liberty. Yogyakarta.

Nurmedika. 2013. Analisis Pendapatan dan Nilai Tambah Keripik Nangka Pada Industri Rumah Tangga Tiara di Kota Palu. *e-J. Agrotekbis 1 (3)* : 267-273, Agustus 2013

Pertiwi KA, Affandi MI, Kasymir E. 2015. Nilai Tambah, Pengendalian Persediaan Bahan Baku Dan Pendapatan Usaha Pada KUB Bina Sejahtera

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Di Kelurahan Kangkung Kecamatan Bumi Waras Kota Bandar Lampung. *JIIA* Vol 03 (1) 26-31.

Putu, I Made S & NI Wayan P.A 2015 .Nilai Tambah Produk Olahan Ikan Salmon di PT Prasetya Agung Cahaya Utama, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan. *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata.* Vol. 4, No. 1, Januari 2015.

Ramli, M. 2009. Biaya dan Keuntungan Pemasaran Ikan Patin Budidaya. Berkala Perikanan Terubuk Juli 2009, halaman 104-116 Vol. 37 No. 2.

Rangkuti, Freddy. 2001. Analisis SWOT Teknik Membelah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta

Ramadani. 2013. Analisis Dan Penyusunan Strategi Pengembangan Nilai Tambah Produk Ikan Asin (Kasus: Kecamatan Teluk Mengkudu Kabupaten Serdang Bedagai), *Tesis.* Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara Medan.

Robert G. Dyson (1990). *Strategic development and SWOT analysis at the University of Warwick In Elsevier European Journal of Operational Research*

Robert W., Lisa K. Scheer, & Jan Benedict E.M. Steenkamp. 2007. *Customer Loyalty to Whom? Managing the Benefits and Risks of Salesperson Owned Loyalty. Journal of Marketing Research, 44 (May), 185-99*

Siagian, Sondang, P. 2014. Manajemen Sumber Daya Manusia. Bumi Aksara. Jakarta.

Simamora. 2002. Panduan Riset Perilaku Konsumen. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Sofyan, Iban 2003. Studi kelayakan Bisnis. Edisi Pertama. Graha Ilmu. Yogyakarta.

Suhardi. 2016. Analisis *Break Even Point* (BEP) Usaha Ikan Asin di Desa Tanjun Aru Kecamatan Tanjung Harapan Kabupaten Paser. *eJournal* Administrasi Bisnis, 4 (1): 142-156

Suryana, A. 1990. Diversifikasi Pertanian Dalam Proses Mempercepat Laju Pembangunan Nasional. Pustaka Sinar Harapan. Jakarta.

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Suyadi, Prawirosentono. 2000. Kebijakan Kinerja Karyawan Kiat Membangun Organisasi Kompetitif Menjelang Perdagangan Bebas Dunia, BPFE, Yogyakarta.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Undang-Undang Perikanan. No. 45 Tahun 2009. Departemen Kelautan dan Perikanan, Jakarta

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

43678.pdf

Lampiran 1

DAFTAR KUESIONER PENELITIAN

IBU,SAUDARA YANG SAYA HORMATI,

SAYA MAHASISWA JURUSAN MANAJEMEN PERIKANAN, PROGRAM PASCASARJANA, UNIVERSITAS TERBUKA. DALAM HAL INI SAYA SEDANG MENGADAKAN PENELITIAN TUGAS AKHIR. KUISIONER INI BERHUBUNGAN PRESEPSI STRATEGIK INTERNAL DAN EXTERNAL DALAM ORGANISASI TERHDADAP KONDISI POKLAHASAR "WANITA USAHA MANDIRI". HASIL KUISIONER INI TIDAK UNTUK DIPUBLIKASIKAN, MELAINKAN UNTUK KEPENTINGAN PENELITIAN SEMATA. ATAS BANTUAN, KESEDIAAN WAKTU, DAN KERJASAMANYA SAYA UCAPKAN TERIMA KASIH.

JUDUL PENELITIAN : ANALISIS USAHA POKLAHSAR "WANITA USAHA MANDIRI" DI KECAMATAN BUNYU KABUPATEN BULUNGAN PROVINSI KALIMANTAN UTARA

Berikan Tanda Checklist (√) pada kotak jawaban yang benar atau sesuai menurut pendapat Ibu/Sdr.

I. Identitas Responden

1. Nama :
2. Umur :
3. Jenis Kelamin :
4. Jabatan dalam Organisasi :
5. Pendidikan : (a). Tidak Sekolah
   (b). Tidak Tamat SD/MI
   (c). Tamat SD/MI
   (d). SMP/MTs
   (e). SMA/MA,
   (f). Perguruan Tinggi

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

II. Persepsi anggota kelompok terhadap produk POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri"

1. Berapa jenis produk yang dihasilkan oleh POKLAHSAR WUM, sebutkan

……

……

2. Apakah bahan baku selalu tersedia, ceritakan

……

3. Berapa kebutuhan bahan baku untuk masing-masing jenis (menggunakan form tambahan)

4. Apakah proses pengolahan ikan di POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri tidak rumit?

☐ Ya ☐ Tidak

5. Apakah tersedia teknologi yang mutakhir untuk pengolahan maupun pemasaran di Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" ?

☐ Ya ☐ Tidak

6. Apakah Ibu/Saudari selalu ikut bekerja/membantu dalam proses produksi di Poklahsar "WUM"

☐ Ya ☐ Tidak

7. Apakah produk yang dihasilkan oleh Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" memiliki mutu yang mampu bersaing

☐ Ya ☐ Tidak

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

8. Apakah tersedia tenaga kerja yang terampil di Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri"

☐ Ya ☐ Tidak

9. Apakah ada atau tidak hambatan dalam upah tenaga kerja di Poklahsar "Wanita Usaha Mandri"

☐ Ya ☐ Tidak

10. Apakah Seluruh anggota Poklahsar "Wanita Usaha Mandri" terampil dalam mengolah ikan

☐ Ya ☐ Tidak

11. Ketersediaan bahan baku yang stabil

☐ Ya ☐ Tidak

12. Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" mengemas produk dengan kemasan yang menarik?

☐ Ya ☐ Tidak

13. Apakah jumlah produksi tidak dibatasi modal?

☐ Ya ☐ Tidak

14. Biaya input untuk pengolahan ikan sangat tinggi ?

☐ Ya ☐ Tidak

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

15. Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" sudah memiliki pelanggan yang tetap ?

☐ Ya ☐ Tidak

16. Tersedianya sarana dan prasarana pendukung di Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri ?

☐ Ya ☐ Tidak

17. Produk yang dijual Poklahsar "Wanita Usaha Mandiri" memiliki harga yang realtif tinggi?

☐ Ya ☐ Tidak

18. Permintaan pasar lokal untuk produk yang dihasilkan Poklahsar "Wanita Usaha Mandri cenderung meningkat?

☐ Ya ☐ Tidak

19. Tidak konsisten cuaca baik menyebabkan bahan baku tidak stabil dan menghambat pemasaran ?

☐ Ya ☐ Tidak

20. Persaingan usaha yang tinggi ?

☐ Ya ☐ Tidak

21. Ombak besar mempengaruhi ketersediaan bahan baku, sehingga bahan baku tidak stabil ?

☐ Ya ☐ Tidak

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

22. Gaya hidup masyarakat semakin modern sehingga mempengaruhi jumlah penjualan dan permintaan produk yang dihasilkan POKLAHSAR "Wanita Usaha Mandiri"?

☐ Ya ☐ Tidak

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka

Lampiran 2

DATA POKLAHSAR "WANITA USAHA MANDIRI" BUNYU

NAMA : WANITA USAHA MANDIRI
TAHUN BERDIRI : Juni, 2011
ALAMAT : JL. Sei Kura RT 13 Desa Bunyu Selatan Kec. Bunyu Kab. Bulungan Prov. Kalimantan Utara
JUMLAH ANGGOTA : 12 (DUABELAS) ORANG
DAFTAR ANGGOTA

NO	NAMA	UMUR (TH)	PENDIDIKAN TERAKHIR	JENIS USAHA	KET
1	Diah Irawati	44	SMP	Pempek,batagor,bakso	Ketua
2	Titi Sujainab	53	SMA	Roti, Stick, Kripik Pisang, singkong	Sekretaris
3	Huda`ul Haeriyah	42	SMA	Stick, Kaktus,pastel, mie basah	Bendahara
4	Siti Aminah	39	SMP	kripik pisang,sukun,budidaya lele	Anggota
5	Siti Fatimah	35	SMA	kripik tempe	Anggota
6	Riatin	45	SMP	kripik buah,peyek,rengginang	Anggota
7	Kartini	57	SR	kue semprong,kue kanji,kue minyak	Anggota
8	Marlina	31	SMA	kue semprong,kue kanji,kue minyak	Anggota
9	Rusmi	39	SMA	tri kering	Anggota
10	Supiah	66	SR	jual hasil pertanian	Anggota
11	Mariah Belaong S	52	SMP	ternak ayam	Anggota
12	Siti Nur Hudaini	52	SMP	ternak ayam, hsl kebun	Anggota

Koleksi Perpustakaan Universitas Terbuka