

PERENCANAAN PENGEMBANGAN BISNIS PENGOLAHAN IKAN PADA RUMAH MAKAN MINA SARI TLOGOMAS, MALANG, JAWA TIMUR

Linda Yulandari Y¹, Agus Tjahjono² dan Harsuko Riniwati³

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 30 September-16 Oktober 2012 di Rumah Makan Mina Sari, Tlogomas, Malang, Jawa Timur. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis aspek bisnis pengolahan ikan; mengetahui perencanaan pengembangan finansial bisnis pengolahan ikan; dan mengetahui perencanaan pengembangan bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan penentuan responden menggunakan metode studi kasus dan respondennya adalah pemilik usaha ini, sedangkan pada konsumen penentuan sampel menggunakan metode survei dengan pengambilan sampel secara *non random sampling* dan penentuan jumlah sampel dengan menggunakan *Sample Linier Time Function*. Cara pengumpulan data dengan observasi, wawancara, kuesioner dan studi kepustakaan. Penganalisisan data dengan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Aspek bisnis pengolahan ikan meliputi: 1) aspek teknis yang terdiri dari bahan produksi, penanganan bahan baku, sarana dan prasarana produksi, jenis-jenis produk olahan dan proses pengolahan produk; 2) aspek pasar yaitu selera dan kepuasan konsumen; 3) aspek finansial dianalisis selama satu tahun produksi dengan analisis jangka pendek dan hasilnya usaha ini menguntungkan; dan 4) aspek manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan. Perencanaan pengembangan finansial bisnis pengolahan ikan dilakukan dengan tiga cara yaitu: 1) perencanaan dengan analisis *Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)*; 2) perencanaan dengan analisis rentabilitas; dan 3) perencanaan dengan analisis *Break Even Point (BEP)*. Perencanaan pengembangan bisnis pengolahan ikan dilakukan dengan perencanaan operasional berdasarkan analisis dari keadaan aktual yang meliputi aspek teknis, aspek pasar, aspek finansial dan aspek manajemen; dan perencanaan strategis pengembangan yang dianalisis dengan analisis jangka panjang. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa usaha rumah makan ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Kata Kunci : Perencanaan, Pengembangan, Menguntungkan dan Layak

¹Mahasiswa Sosial Ekonomi Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu kelautan, Universitas Brawijaya.

² Dosen Sosial Ekonomi Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu kelautan, Universitas Brawijaya.

³ Dosen Sosial Ekonomi Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu kelautan, Universitas Brawijaya.

FISH PROCESSING BUSINESS DEVELOPMENT PLAN ON MINA SARI RESTAURANT, TLOGOMAS MALANG, EAST JAVA

Linda Yulandari Y, AgusTjahjono and HarsukoRiniwati

ABSTRACT

The research was conducted on September 30th to October 16th 2012 in the Mina Sari Restaurant, Tlogomas, Malang, East Java. The purposes of this study to analyze the business aspects of fish processing; understand the financial of fish processing business development plan, and knowing the fish processing business development plan in the Mina Sari Restaurant. This research is descriptive, respondents' determination used case study method, the respondent is the owner of this business, while in the consumer level, sampling gained by non-random sampling survey and determination of the number of samples using Sample Linear Time Function. The data was collected through observation, interviews, questionnaires and literature study. Data analyzing used qualitative and quantitative descriptive methods. Businesses aspects on fish processing include: 1) technical aspects involve production material, handling raw materials, production facilities and infrastructure, the types of processed products and processed products, 2) market aspects involve taste and customer satisfaction, 3) financial aspects analyzed one year production with short-term analysis and the results of this business is profitable, and 4) management aspects include planning, organizing, actuating and controlling. Financial planning business development of fish processing done in three ways: 1) Revenue Cost Ratio (R / C ratio) analysis, 2) profitability analysis, and 3) Break Even Point (BEP) analysis. Business Development Planning of fish processing conducted with operational planning based on analysis of the actual situation that includes technical, market, financial and management aspects, and strategic planning development was analyzed by long-term analysis. From the results of this study, it can be concluded that business of restaurant is feasible to run and developed.

Keywords: Planning, Development, Profitable and Feasible

PENDAHULUAN

Ikan merupakan bahan makanan yang mudah busuk (*perishable food*) karena daging ikan merupakan substrat yang baik untuk pertumbuhan mikrobia terutama bakteri. Oleh karena itu diperlukan penanganan yang tepat agar nilai guna dan daya simpan produk meningkat. Penanganan tersebut dapat dilakukan dengan cara pengolahan (Arfianto dan Liviawati, 1989).

Saat ini banyak bisnis pengolahan perikanan yang berkembang. Hal ini dikarenakan tingginya permintaan akan produk olahan perikanan. Permintaan akan produk perikanan semakin meningkat dengan seiringnya pertumbuhan jumlah penduduk dan adanya kesadaran masyarakat untuk hidup sehat. Adanya kesadaran masyarakat untuk hidup sehat dikarenakan ikan merupakan salah satu makanan yang mengandung banyak nutrisi dan salah satunya adalah omega-3 dimana omega-3 dalam ikan ini dapat menurunkan kolesterol (Hapsari, 2010).

Permintaan akan produk perikanan semakin meningkat juga dikarenakan harga ikan relatif murah jika dibanding dengan harga daging ayam, kambing dan sapi. Dan

juga karena adanya pergeseran selera konsumen dari *red meat* ke *white meat*. Dengan semakin meningkatnya permintaan akan produk olahan perikanan, seharusnya usaha pengolahan ikan khususnya usaha rumah makan pun juga ikut tumbuh pesat. Sehingga usaha Rumah Makan Mina Sari ini juga memungkinkan untuk dikembangkan. Maka dari itu dibutuhlah perencanaan pengembangan untuk usaha rumah makan tersebut.

Berdasarkan uraian di atas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana aspek bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari?
2. Bagaimana perencanaan pengembangan finansial bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari?
3. Bagaimana perencanaan pengembangan bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari?

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis aspek bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari yang meliputi aspek teknis, aspek pasar, aspek finansial dan aspek manajemen.
2. Mengetahui perencanaan pengembangan finansial bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari.
3. Mengetahui perencanaan pengembangan bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari..

Hasil dari Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

1. Rumah Makan
Sebagai bahan informasi dalam pengelolaan, peningkatan dan pengembangan usaha serta kebijakan yang berkenaan dengan prospek usaha tersebut.
2. Pemerintah
Sebagai informasi dan alternatif bahan pertimbangan dalam merumuskan dan menyusun kebijakan pembangunan sektor kelautan dan perikanan sehingga memberikan manfaat bagi perekonomian nasional.
3. Peneliti
Sebagai informasi keilmuan untuk menambah wawasan pengetahuan dan ketrampilan serta bahan informasi dan pedoman untuk mengadakan penelitian lebih lanjut.

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Tlogomas, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Propinsi Jawa Timur. Waktu pelaksanaannya adalah pada tanggal 30 September sampai dengan 16 Oktober 2012.

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif.

Penentuan Responden

Penentuan responden dalam penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Responden pada kasus ini adalah pemilik usaha pengolahan ikan Rumah Makan Mina Sari.

Untuk mengetahui selera dan kepuasan konsumen atas produk olahan perikanan Rumah Makan Mina Sari, maka diperlukan pengambilan sampel. Metode yang digunakan dalam penentuan sampel adalah metode survei dan metode pengambilan sampel secara *non random sampling*. Dimana penentuan jumlah pengambilan sampel ini dilakukan dengan menggunakan *Sample Linier Time Function*.

Cara Pengumpulan Data

Cara pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, kuesioner dan studi kepustakaan.

Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif meliputi aspek teknis, aspek pasar dan aspek manajemen sedangkan deskriptif kuantitatif menganalisis aspek finansial kegiatan usaha pengolahan ikan. Aspek finansial dianalisis dengan penilaian jangka pendek dan jangka panjang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Bisnis Pengolahan Ikan Pada Rumah Makan Mina Sari

Aspek bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari ini meliputi aspek teknis, aspek pasar, aspek finansial dan aspek manajemen.

1. Aspek Teknis

Aspek teknis pada usaha pengolahan ini meliputi bahan produksi, penanganan bahan baku, sarana dan prasarana produksi, jenis-jenis produk olahan dan proses pengolahan produk. Bahan produksi terdiri dari bahan baku berupa ikan dan bahan tambahan berupa garam, gula, terasi, tomat, bawang merah, bawang putih, bawang bombay, cabai, minyak goreng, tepung maizena, jeruk nipis, jahe, lada, kunyit, laos, ketumbar, daun jeruk, daun serai, kecap, saos tomat, kelapa, nanas, sayur-sayuran (slada, kemangi, mentimun, kangkung, sawi hijau dan terong) dan tempurung kelapa. Penanganan bahan bakunya adalah sebagai berikut ikan yang didapat dari pasar maupun dari agen dibersihkan sisik-sisiknya dan bagian dalamnya (pada bagian isi perut dan insang). Kemudian direndam dengan bumbu, dimana bumbunya terdiri dari garam, jahe dan gula. Ikan yang telah direndam bumbu lalu dimasukkan ke dalam *cool box* untuk ditiriskan. Baru terakhir dimasukkan ke dalam *freezer* agar tidak mudah membusuk dan terjaga kesegarannya. Sarana yang digunakan pada usaha ini meliputi tanah, bangunan, peralatan dan arang. Sedangkan prasarannya yaitu sumber air, keadaan jalan dan transportasi, sistem penyediaan listrik dan komunikasi. Jenis-jenis produk olahan yaitu dibakar, digoreng, di bumbu rica-rica, kare dan asam manis. Proses pengolahan produk dari bentuk persiapan, penimbangan, pembakaran, penggorengan, pemasakan dan penyajian.

2. Aspek Pasar

Aspek pasar yang dibahas dalam penelitian ini adalah selera konsumen dan kepuasan konsumen. Dimana Hal-hal yang dilihat yaitu produk olahan ikan yang pernah dibeli konsumen, produk olahan ikan yang paling favorit, jenis ikan yang paling favorit, keinginan konsumen untuk mencoba produk olahan, hal yang mendorong konsumen mengkonsumsi ikan di Rumah Makan Mina Sari, frekuensi konsumsi konsumen dalam satu bulan, pertimbangan yang membuat konsumen mengkonsumsi ikan, sumber informasi konsumen mengetahui Rumah Makan Mina Sari dan konsumen merekomendasikan Rumah Makan Mina Sari kepada orang lain.

3. Aspek Finansial

Aspek finansial pada penelitian ini dianalisis dengan analisis jangka pendek karena analisis jangka pendek ini dapat menggambarkan keadaan aktual usaha pada saat ini. Hasil analisis jangka pendek Aspek finansial pada usaha ini dianalisis selama satu tahun produksi yang meliputi permodalan, dimana modal ini merupakan modal sendiri

yang terdiri dari modal tetap, modal kerja dan modal lancar. Modal tetap yang digunakan sebesar Rp 241.572.750,00. Sedangkan modal kerja yang terpakai sebesar Rp 185.471.082,00 dan modal lancar sebesar Rp 167.902.140,00. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel, secara berurut yaitu sebesar Rp 17.568.942,00 dan Rp 167.902.140,00. Penerimaan yang diperoleh usaha ini adalah Rp 325.176.000,00. Sedangkan pendapatan dan keuntungan yaitu Rp 139.704.918,00 dan Rp 104.604.918,00. Nilai *R/C Ratio* pada usaha ini adalah $1,75 > 1$ yang menunjukkan usaha ini memberikan keuntungan bagi pemiliknya. Rentabilitas yang diperoleh pada usaha ini sebesar 56,4%. BEP totalitas/*sales mix* untuk produk makanan dan minuman secara berurut pada usaha ini adalah sebesar Rp 36.747.936,00 dan Rp 2.265.179,00. Dapat disimpulkan berdasarkan analisis jangka pendek ini usaha Rumah Makan Mina Sari menguntungkan.

4. Aspek Manajemen

Aspek manajemen pada usaha ini meliputi 4 fungsi manajemen yaitu perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penggerakan (*actuating*) dan pengawasan (*controlling*). Perencanaan pada Rumah Makan Mina Sari dilakukan dengan menyiapkan segala sarana dan prasarana serta kelengkapan fasilitas rumah makan. Mulai dari pemilihan lokasi yang cukup strategis, tersedianya sarana dan prasarana yang dibutuhkan dan penyediaan bahan-bahan produksi. Untuk pengorganisasian usaha ini tidak memiliki struktur organisasi. Sistem yang berjalan di dalam rumah makan ini masih bersifat sangat sederhana dan kekeluargaan. Dimana pemilik usaha yang melakukan semua pekerjaan yang ada dalam usahanya dan beberapa bagian pekerjaan dibantu oleh keluarganya yaitu istrinya. Pengorganisasian terhadap sumberdaya-sumberdaya yang dimiliki baik sumberdaya fisik dan nonfisik juga masih belum optimal. Hal ini dapat terlihat dari adanya beberapa sumberdaya yang belum difungsikan secara maksimal. Bentuk *actuating* seperti motivasi, komunikasi dan kedisiplinan dilakukan pada diri mereka masing-masing. Mereka memotivasi diri agar terus bergerak dalam menjalankan usahanya sehingga apa yang menjadi tujuan dapat tercapai.. Pengawasan pada Rumah Makan Mina Sari pastinya dilakukan sendiri dan secara langsung oleh pemilik usaha. Pengawasan ini meliputi *input*, proses dan *output*.

Perencanaan Pengembangan Finansial Bisnis Pengolahan Ikan Pada Rumah Makan Mina Sari

Perencanaan pengembangan finansial bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari ini dilakukan dengan tiga analisis finansial yaitu:

1. Perencanaan Dengan Analisis *Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)*

Perencanaan dengan menggunakan analisis *Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)* dimana suatu usaha dikatakan menguntungkan jika *R/C Ratio* lebih dari satu, oleh karena itu perencanaan pada rumah makan harusnya merencanakan bagaimana *R/C Ratio* lebih dari satu. Perencanaan dengan analisis *R/C Ratio* ini dapat dilakukan dengan memperhatikan unsur *R/C* yang terdiri dari *price (P)*, *quantity (Q)* dan *total cost (TC)*. Dalam perencanaan ini terdapat berbagai pilihan untuk membuat *R/C* naik, yaitu 1) menaikkan *revenue (price dan quantity keduanya naik)* sedangkan *total cost* bisa tetap atau turun maka *R/C* akan naik; 2) menaikkan *price* sementara *quantity* tetap dan *total cost* bisa tetap atau turun maka *R/C* akan naik; dan 3) *price* tetap sementara *quantity* naik dan *total cost* tetap atau turun maka *R/C* akan naik. Perencanaan yang cocok untuk

Rumah Makan Mina Sari ini berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik adalah membuat *margin price* tetap, *quantity* naik dan *total cost* tetap atau turun.

2. Perencanaan Dengan Analisis Rentabilitas

Perencanaan dengan analisis rentabilitas, dimana dalam analisis ini membandingkan antara keuntungan yang diperoleh dalam jangka waktu tertentu dengan modal yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan tersebut. Suatu usaha dikatakan menguntungkan jika memiliki nilai rentabilitas usaha yang jauh lebih tinggi dari suku bunga pinjaman, oleh karena itu perencanaan pada rumah makan harusnya merencanakan bagaimana mencapai tujuan usahanya tersebut yaitu mencapai nilai rentabilitas usaha yang jauh lebih tinggi dari suku bunga pinjaman.

Perencanaan dengan analisis rentabilitas ini dapat dilakukan dengan memperhatikan unsur rentabilitas yang terdiri dari laba (L) dan modal (M). Dalam perencanaan ini terdapat berbagai pilihan untuk membuat nilai rentabilitas naik, yaitu 1) menaikkan laba usaha namun modalnya tetap, dalam menaikkan laba dapat dilakukan dengan mengkombinasikan unsur-unsur dalam *total revenue* (TR) dan *total cost*nya seperti yang dilakukan pada analisis *R/C Ratio*; 2) laba tetap dan modal diturunkan, maksud dari menurunkan modal adalah membuat nilai dari modal menjadi turun atau berkurang dari nilai total modal semula, rata-rata jenis modal yang dapat diturunkan adalah modal barang *liquid*, misalnya tanah, mobil, bangunan dan emas karena jenis modal barang tersebut merupakan jenis modal yang mudah untuk diuangkan/dijual; dan 3) laba dan modal sama-sama dinaikkan, dalam hal menaikkan modal ini dapat dilakukan dengan penambahan modal sendiri atau modal asing.

Perencanaan yang sesuai dengan Rumah Makan Mina Sari berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik adalah menaikkan laba usaha namun modalnya tetap atau laba dan modal sama-sama dinaikkan.

3. Perencanaan Dengan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Perencanaan dengan analisis *Break Even Point* (BEP) adalah dimana jika dari analisis BEP itu didapatkan hasil Q (unit) dalam kondisi tidak untung dan tidak rugi maka rumah makan ini untuk mencapai keuntungan harus memproduksi di atas titik BEP. Analisis BEP yang digunakan pada Rumah Makan Mina Sari adalah BEP *mix*, karena rumah makan ini menghasilkan produk lebih dari satu macam. Produk-produk yang dijual terbagi menjadi dua kategori, yaitu makanan dan minuman. Untuk menentukan tingkat keuntungan yang diinginkan adalah harus disesuaikan dengan jumlah permintaan yang ada pada saat ini. Pertama dilakukan analisis terhadap penerimaan rumah makan, dari penerimaan ini diperoleh data mengenai *quantity* ikan yang terjual (dalam satuan kilogram). Setelah itu dicarilah nilai Q BEP (dalam satuan kilogram), jika nilai Q BEP sudah diperoleh barulah ditentukan tingkat keuntungannya. Caranya adalah dengan membandingkan antara Q penjualan dengan Q BEP, kemudian dari hasil tersebut digunakan sebagai persentase tingkat keuntungan dari BEP. Mengacu pada tingkat keuntungan ini maka langkah selanjutnya adalah menentukan rencana jumlah produksi yaitu dengan menggunakan rumus tingkat keuntungan dari BEP dikalikan Q penjualan kemudian hasilnya dijumlahkan dengan Q penjualan. Dan dari hasil akhir tersebut diperoleh rencana jumlah produksi.

Rumah Makan Mina Sari ini untuk masing-masing produk harus diproduksi sebagai berikut:

1. Ikan gurami diproduksi sebanyak 745,8 kg dengan keuntungan 700% dari BEP.
2. Ikan selar diproduksi sebanyak 248,4 kg dengan keuntungan 700% dari BEP.
3. Ikan dorang diproduksi sebanyak 248,6 kg dengan keuntungan 700% dari BEP.

4. Ikan kakap diproduksi sebanyak 560,46 kg dengan keuntungan 300% dari BEP.
5. Ikan tengiri diproduksi sebanyak 87,096 kg dengan keuntungan 700% dari BEP.
6. Ikan baronang sebanyak 186,4 kg dengan keuntungan 700% dari BEP.
7. Ikan kerapu sebanyak 186,472 kg dengan keuntungan 700% dari BEP.
8. Ikan bandeng sebanyak 86,856 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
9. Ikan nila sebanyak 373,192 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
10. Ikan patin sebanyak 186,888 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
11. Ikan putihan sebanyak 310,6 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
12. Ikan tuna sebanyak 497,096 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
13. Ikan tongkol sebanyak 497,24 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
14. Cumi sebanyak 99,456 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
15. Udang sebanyak 69,921 kg dengan tingkat keuntungan 800% dari BEP.
16. Kepiting sebanyak 69,921 kg dengan tingkat keuntungan 800% dari BEP.
17. Kerang sebanyak 129,8564 kg dengan tingkat keuntungan 800% dari BEP.
18. Beras sebanyak 1864,8 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
19. Kangkung sebanyak 1119,096 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
20. Sawi hijau sebanyak 186,48 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
21. Terong sebanyak 372,944 kg dengan tingkat keuntungan 700% dari BEP.
22. Teh sebanyak 13091 gelas dengan tingkat keuntungan 1800% dari BEP.
23. Jeruk sebanyak 5605 gelas dengan tingkat keuntungan 1800% dari BEP.

Perencanaan Pengembangan Bisnis Pengolahan Ikan Pada Rumah Makan Mina Sari

Perencanaan pengembangan bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari adalah sebagai berikut:

1. Perencanaan Operasional

Perencanaan operasional merupakan perencanaan yang akan dilakukan dalam jangka waktu pendek. Berdasarkan analisis dari keadaan aktual maka perencanaan yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

- Aspek Teknis

Hal-hal yang perlu dikembangkan dari keadaan aktual pada aspek ini adalah:

1. Peningkatan *input* produksi, yaitu dengan meningkatkan modal lancar usaha guna meningkatkan jumlah dan jenis ikan yang akan dijual agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen.
2. Menjalinkan kerja sama dengan penyuplai ikan dalam bentuk ikatan kontrak, sehingga ketersediaan ikan akan tetap terjaga.
3. Menambah jumlah peralatan dan mengganti peralatan yang sudah rusak untuk menunjang pengembangan usaha.
4. Memperluas tempat rumah makan agar konsumen merasa nyaman ketika banyak pengunjung di rumah makan tersebut.
5. Mengubah tampilan rumah makan dengan desain yang menarik hati konsumen.
6. Menyediakan wastafel sebagai kebutuhan dasar konsumen pada suatu usaha rumah makan.
7. Mengatur *lay out* rumah makan, dari pengaturan tempat makan, dapur, tempat bahan-bahan produksi, tempat peralatan, fasilitas untuk konsumen (seperti toilet, musholla dan lahan parkir) agar kinerja semakin efektif dan efisien.

8. Mempercepat waktu pengolahan sampai penyajian yaitu dengan menambah tenaga kerja, menggunakan peralatan yang lebih modern dan menyiapkan bahan tambahan seperti bumbu-bumbu yang siap saji sehingga konsumen tidak perlu menunggu terlalu lama.
 9. Membuat daftar menu yang menampilkan informasi menu-menu hasil olahan bukan daftar harga dari bahan bakunya. Karena daftar harga bahan baku itu tidak selalu sama dalam setiap harinya, dimana harga itu selalu berubah-ubah/tidak konstan.
- Aspek Pasar
Hal-hal yang perlu dikembangkan dari keadaan aktual pada aspek ini adalah:
 1. Memberikan hiburan pada konsumen saat mereka menunggu pesanan yang sedang diolah yaitu bisa dengan menyediakan koran, televisi, jaringan *wi-fi* atau alunan musik.
 2. Melakukan promosi dalam bentuk iklan di koran, majalah, tabloid, brosur atau *leaflet*, dapat juga melalui media elektronik dan internet. Serta spanduk yang telah di depan rumah makan seharusnya diletakkan di tempat yang strategis sehingga akan banyak orang yang mengetahuinya.
 3. Menghilangkan menu olahan ikan kare karena produk olahan ini tidak ada peminatnya dan menjaga kualitas menu olahan ikan bakar karena ikan bakar merupakan menu paling favorit yang dipilih oleh konsumen pada rumah makan ini.
 4. Memperbanyak kuantitas jenis ikan kakap karena ikan kakap merupakan ikan terfavorit pilihan konsumen pada rumah makan ini.
 5. Terus menjaga dan meningkatkan kualitas produk olahan karena sebagian besar alasan konsumen memilih makan di rumah makan ini adalah kualitas produk yang diberikan dapat memberikan kepuasan pada mereka.
 - Aspek Finansiil
Hal-hal yang perlu dikembangkan dari keadaan aktual pada aspek ini adalah:
 1. Menambah modal usaha sehingga dapat digunakan untuk menambah bahan baku, sarana dan prasarana yang diperlukan dan memperluas tempat usaha.
 2. Membuat perencanaan dengan analisis *R/C Ratio* yaitu dengan membuat *margin price* tetap dan menaikkan *quantity* agar *total revenue* (TR) usaha dapat meningkat.
 3. Membuat perencanaan dengan analisis rentabilitas yaitu dengan menaikkan laba usaha namun modalnya tetap atau laba dan modal sama-sama dinaikkan.
 4. Membuat perencanaan dengan analisis *Break Even Point* (BEP) ini dilakukan dengan memproduksi pada masing-masing produk di atas titik BEP dengan tingkat keuntungan yang diinginkan.
 - Aspek Manajemen
Hal-hal yang perlu dikembangkan dari keadaan aktual pada aspek ini adalah:
 1. Memanajemen pelaksanaan perencanaan pengembangan usaha agar tujuan usaha dapat tercapai.
 2. Menambah tenaga kerja untuk kebutuhan pengembangan usaha.
 3. Membuat struktur organisasi dalam usaha agar jelas *job description* masing-masing tenaga kerja.
 4. Mengorganisir sumberdaya yang dimiliki baik fisik maupun nonfisik sebaik mungkin, seperti sumberdaya-sumberdaya di bawah ini:

a. Tanah : seharusnya bangunan tempat tinggal pemilik digeser ke belakang dengan mengambil alih tanah bercocok tanamnya sehingga lahan untuk bangunan rumah makan bisa semakin diperluas guna mendukung pengembangan usaha.

b. Bangunan : seharusnya bangunan untuk rumah makan diperluas lagi dan memiliki desain nuansa khas rumah makan serta penataan *lay out* (tata letak) mungkin bisa diperbaiki lagi agar mempermudah pekerjaan.

c. Peralatan :

-Kipas listrik yang ada dapat digunakan untuk mempercepat proses pembakaran karena membakar hanya dengan kipas bambu membutuhkan waktu yang lebih lama.

-Bentuk kursi bermacam-macam dan tidak enak dipandang mata, alangkah baiknya jika bentuk kursi hanya satu macam saja biar terlihat enak dipandang mata atau jika menginginkan bentuk yang berbeda-beda mungkin perlu diperhatikan dalam penataannya agar tidak semrawut.

d. Tenaga kerja : perlu penambahan tenaga kerja agar segala proses usaha dapat berjalan efektif dan efisien.

e. Sepeda motor : seharusnya pemilik usaha dapat memanfaatkan kendaraan yang ada untuk kegiatan usaha daripada setiap kali berpergian misalnya belanja bahan-bahan produksi harus naik angkutan kota. Karena jelas biaya transportasi lebih murah naik sepeda motor sendiri daripada naik angkutan kota.

f. Finansial : diperlukan penambahan modal jika menginginkan pengembangan usaha.

g. Penyediaan bahan baku : seharusnya pemilik usaha mulai mempertimbangkan untuk bekerja sama dengan agen yang bisa menyuplai stok ikan dengan pasti agar usaha ini tidak kehabisan stok ikan. Kerja sama tersebut dapat dilakukan dalam bentuk ikatan kotrak, agar saling terikat dan saling berkomitmen antara penjual dan pembeli.

2. Perencanaan Strategis Pengembangan

Perencanaan strategis pengembangan merupakan perencanaan yang akan dilakukan dalam jangka waktu panjang. Perencanaan ini berdasarkan analisis jangka panjang. Analisis jangka panjang pada Rumah Makan Mina Sari ini dilakukan dalam jangka waktu 5 tahun dan hasil analisis jangka panjang dapat dilihat pada Tabel 1, sedangkan hasil analisis sensitivitas dimana melihat kesensitivitasan usaha pada saat tidak layak dapat dilihat pada Tabel 2. Untuk biaya re-investasi yang harus dikeluarkan dari tahun ke 1 (tahun 2012) sampai tahun ke 5 (tahun 2017) adalah sebagai berikut a)tahun ke 1 Rp155.540,00; b)tahun ke 2 Rp157.080,00; c)tahun ke 3 Rp 270.890,00; d)tahun ke 4 Rp 580.840,00 dan e)tahun ke 5 Rp 603.750,00. Dengan nilai sisa sebesar Rp 6.332.258,00. Nilai-nilai tersebut diperoleh dengan asumsi bahwa terjadi kenaikan harga barang sebesar 1% tiap tahunnya.

Tabel 1. Analisis jangka panjang

| No. | Metode | Hasil | Keterangan |
|-----|---------|-------------|--------------------------------|
| 1. | NPV | 554.204.002 | > 0 (layak) |
| 2. | Net B/C | 44,0 | > 1 (layak) |
| 3. | IRR | 1096% | > BI rate |
| 4. | PP | 0,1 | Periode pengembalian investasi |

Tabel 2. Analisis sensitivitas

| No. | Sensitivitas | Hasil |
|-----|--------------------------|------------------|
| 1. | <i>Benefit</i> turun 43% | NPV = -4.079.394 |
| | | Net B/C = 0,3 |

| | | |
|----|---|------------------|
| | | IRR = -2% |
| | | PP = 11 |
| 2. | Biaya naik 76% | NPV = -8.600.508 |
| | | Net B/C = 0,7 |
| | | IRR = -14% |
| | | PP = 82 |
| 3. | <i>Benefit</i> turun 20% dan biaya naik 41% | NPV = -9.080.916 |
| | | Net B/C = 0 |
| | | IRR = -15% |
| | | PP = 282 |
| 4. | <i>Benefit</i> turun 35% dan biaya naik 14% | NPV = -3.887.230 |
| | | Net B/C = 0,7 |
| | | IRR = -2% |
| | | PP = 10 |
| 5. | <i>Benefit</i> turun 36% dan biaya naik 30% | NPV = -5.522.377 |
| | | Net B/C = 0,6 |
| | | IRR = -6% |
| | | PP = 15 |

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Aspek bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari meliputi:

- a) Aspek teknis pada usaha ini meliputi pemilihan bahan produksi yaitu bahan baku ikan dan bahan tambahan. Setelah itu dilakukan penanganan bahan baku ikan. Lalu diolah dengan berbagai proses pengolahan seperti pembakaran, penggorengan dan pemasakan untuk disajikan dalam berbagai jenis hasil olahan seperti ikan bakar, ikan goreng, ikan rica-rica, dll. Untuk melaksanakan kegiatan usaha ini diperlukan sarana dan prasarana yang dapat memperlancar usaha.
- b) Aspek pasar pada usaha ini meliputi selera dan kepuasan konsumen. Dimana ikan bakar dan ikan kakap merupakan jenis produk olahan dan jenis ikan yang paling favorit menurut selera konsumen. Konsumen juga sudah merasa puas dengan produk olahan yang tersedia, hal ini dapat terlihat dari motivasi mereka membeli produk olahan ikan di rumah makan ini karena kualitas produk yang baik dan mereka juga merekomendasikan rumah makan ini kepada orang lain.
- c) Aspek finansial pada usaha ini dianalisis selama satu tahun produksi yang meliputi permodalan, dimana modal ini merupakan modal sendiri yang terdiri dari modal tetap, modal kerja dan modal lancar. Modal tetap yang digunakan sebesar Rp 241.572.750,00. Sedangkan modal kerja yang terpakai sebesar Rp 185.471.082,00 dan modal lancar sebesar Rp 167.902.140,00. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel, secara berurutan yaitu sebesar Rp 17.568.942,00 dan Rp 167.902.140,00. Penerimaan yang diperoleh usaha ini adalah Rp 325.176.000,00. Sedangkan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh usaha ini adalah sebesar Rp 139.704.918,00 dan Rp 104.604.918,00. Nilai *R/C Ratio* pada usaha ini adalah $1,75 > 1$ yang menunjukkan usaha ini

memberikan keuntungan bagi pemiliknya. Rentabilitas yang diperoleh pada usaha ini sebesar 56,4%. BEP totalitas/*sales mix* untuk produk makanan dan minuman secara berurut pada usaha ini adalah sebesar Rp 36.747.936,00 dan Rp 2.265.179,00. Dimana titik impas dari usaha adalah pada saat usaha tersebut memperoleh penerimaan sebesar Rp 36.747.936,00 untuk makanan dan Rp2.265.179,00 untuk minuman.

- d) Aspek manajemen pada usaha pengolahan ini meliputi perencanaan yaitu pemilihan lokasi usaha, perencanaan penyediaan bahan-bahan produksi, sarana dan prasarana usaha, dll. Pengorganisasian dimana belum terdapat struktur organisasi, karena manajemen rumah makan ini bersifat sangat sederhana dan kekeluargaan. Pengorganisasian terhadap sumberdaya fisik dan nonfisik yang dimiliki pun belum optimal, masih ada sumberdaya yang belum termanfaatkan secara maksimal seperti tanah, bangunan, peralatan, tenaga kerja, sepeda motor, finansial, keberanian mengambil resiko dan kecerdasan untuk memanfaatkan setiap peluang yang ada. Penggerak, dimana bentuk *actuating* ini seperti motivasi, komunikasi dan kedisiplinan yang dilakukan/diterapkan pada dirinya sendiri (pemilik usaha) dan keluarganya. Pengawasan pada usaha ini dilakukan sendiri dan secara langsung oleh pemilik usaha. Pengawasannya meliputi *input*, proses dan *output* dalam kegiatan usaha pengolahan ini.

2. Perencanaan pengembangan finansial bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari ini dilakukan dengan tiga cara yaitu:

- Perencanaan dengan analisis *Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)* dimana suatu usaha dikatakan menguntungkan jika *R/C Ratio* lebih dari satu. Perencanaan yang cocok untuk Rumah Makan Mina Sari ini adalah dengan membuat *margin price* tetap dan menaikkan *quantity* agar *total revenue (TR)* usaha dapat meningkat.
- Perencanaan dengan analisis rentabilitas, dimana dalam analisis ini membandingkan antara keuntungan yang diperoleh dalam jangka waktu tertentu dengan modal yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan tersebut. Perencanaan yang sesuai dengan Rumah Makan Mina Sari adalah menaikkan laba usaha namun modalnya tetap atau laba dan modal sama-sama dinaikkan.
- Perencanaan dengan analisis *Break Even Point (BEP)* adalah dimana jika dari analisis BEP itu didapatkan hasil Q (unit) dalam kondisi tidak untung dan tidak rugi maka rumah makan ini untuk mencapai keuntungan harus memproduksi di atas titik BEP. Dari hasil analisis ini diperoleh tingkat keuntungan dan *quantity (Q)* yang harus diproduksi dari titik BEP pada masing-masing produk baik dari kategori makanan maupun minuman.

3. Perencanaan pengembangan bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari adalah sebagai berikut:

- Perencanaan operasional merupakan perencanaan yang akan dilakukan dalam jangka waktu pendek. Perencanaan ini berdasarkan analisis dari keadaan aktual yang meliputi aspek teknis, aspek pasar, aspek finansial dan aspek manajemen.
- Perencanaan strategis pengembangan merupakan perencanaan yang akan dilakukan dalam jangka waktu panjang. Perencanaan finansial dengan analisis jangka panjang pada Rumah Makan Mina Sari menunjukkan bahwa pengembangan usaha ini layak dilaksanakan, terlihat dari nilai NPV (Rp 554.204.002,00), IRR (1096%), Net B/C Ratio (44,0) dan PP (1,2 bulan).

Sedangkan analisis sensitivitas pada usaha Rumah Makan Mina Sari ini dilakukan dengan beberapa asumsi, di antaranya *benefit* turun 43%, biaya naik 76%, *benefit* turun 22% dan biaya naik 25%, *benefit* turun 35% dan biaya naik 12% dan *benefit* turun 20% dan biaya naik 37%. Adapun biaya re-investasi yang harus dikeluarkan dari tahun ke 1 (tahun 2012) sampai tahun ke 5 (tahun 2017) adalah sebagai berikut a) tahun ke 1 sebesar Rp 155.540,00 ; b) tahun ke 2 sebesar Rp 157.080,00 ; c) tahun ke 3 sebesar Rp 270.890,00 ; d) tahun ke 4 sebesar Rp 580.840,00 dan e) tahun ke 5 sebesar Rp 603.750,00 dengan nilai sisa sebesar Rp 6.332.258,00.

Saran

Saran yang dapat diberikan setelah melakukan penelitian pada usaha pengolahan ikan di Rumah Makan Mina Sari ini adalah:

- 1) Pengusaha Rumah Makan, sebaiknya melakukan pengembangan usaha rumah makannya; 2) Pemerintah, diharapkan Pemerintah terus mendukung pertumbuhan ekonomi nasional melalui masyarakat entrepreneur; dan 3) Perguruan Tinggi, diharapkan adanya penelitian lebih lanjut dari kalangan akademisi.

DAFTAR PUSTAKA

- Arfianto, A dan E. Liviawati. 1989. **Pengawetan Dan Pengolahan Ikan**. Kanisius. Yogyakarta
- Hapsari. 2010. **Tips Mencegah Dan Menurunkan Kolesterol**. <http://informatips.com/tips-mencegah-dan-menurunkan-kolesterol>. Diakses tanggal 8 Agustus 2012
- Umar, Z.A. 2012. **Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ikan Tuna Olah pada PT. Betel Citra Seyan Gorontalo**. Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Gorontalo