PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK IKAN PAYUS (*Elops hawaiensis*) PADA UD. SUMBER REZEKI KELURAHAN GUNUNG ANYAR TAMBAK, KECAMATAN GUNUNG ANYAR, KOTA SURABAYA, JAWA TIMUR

(Andriani Mifrahul Wahida[1], Mimit Primyastanto[2], Tiwi Nurjannati Utami[3])

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis potensi usaha, aspek kelayakan usaha, dan strategi yang digunakan dalam analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*) pada UD. Sumber Rezeki Surabaya. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, kuisioner, dan studi pustaka. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa potensi usaha cukup mendukung. Pada aspek hukum UD. Sumber Rezeki telah memiliki SIUP, TDI, PIRT, sertifikat merek, sertifikat halal. Pada aspek teknis UD. Sumber Rezeki menggunakan sarana dan prasarana yang mudah diperoleh, dengan proses produksi selama 209 hari orang kerja dalam 1 tahun. Pada aspek finansial meliputi analisis finansial jangka pendek dapat dikatakan usaha ini menguntungkan dengan permodalan Rp354.982.100,-; TC Rp321.714.100,-; TR Rp 534.960.000; RC ratio 1,66; (π) Rp213.245.900,-; REC 54,77%; BEP (Sales) produk A Rp88.156,84204,B Rp176.313,6841, C Rp73.464,03503, D Rp88.156,84204, E Rp146.928,0701, F Rp7.934.115,784, G Rp2.424.313,156; BEP unit (Q) produk A 15 bungkus, B 22 bungkus, C 7 bungkus, D 7 bungkus, E 10 bungkus, F 661 bungkus, G 73 bungkus. Aspek finansial jangka panjang, usaha ini layak untuk dijalankan 10 tahun ke depan, NPV Rp1.082.713.378,63; IRR 639%; *Profitability Index* (*Net* B/C) 32; *Payback Periode* 0,15 tahun atau 1 bulan 24 hari. Pada aspek manajemen dijalankan dengan partisipatif. Pada aspek pemasaran, meliputi rantai pemasaran, bauran pemasaran, saluran distribusi secara langsung ke konsumen akhir dan melalui perantara. Dengan analisis SWOT diketahui posisi UD. Sumber Rezeki terletak di kuadran II, ST (*strength, threat*). Strategi yang digunakan untuk kondisi sekarang dan masa yang akan datang adalah memanfaatkan peluang di dalam usaha untuk mengatasi ancaman di luar usaha, melalui strategi diversifikasi produk.

Kata Kunci: Potensi, Aspek Kelayakan, Analisis SWOT.

BUSINESS DEVELOPMENT ON PAYUS FISH (*Elops hawaiensis*) CRACKER BUSINESS OF UD. SUMBER REZEKI DISTRICT OF GUNUNG ANYAR TAMBAK, GUNUNG ANYAR, CITY OF SURABAYA, EAST JAVA

(Andriani Mifrahul Wahida[1], Mimit Primyastanto[2], Tiwi Nurjannati Utami[3])

ABSTRACT

The purpose of the research are to know ascertain and analyze potency of business, aspect of business, and the strategy in SWOT analysis (strength, weakness, opportunity, threat) at UD. Sumber Rezeki Surabaya. The data was collected through observation, interview, questionnaire, and literature review. The analysis method use qualitative and quantitative descriptif analysis. The result showed that potency of business was support enough. On the law aspect this business has been completed with SIUP, TDI, PIRT, brand certificate, and certificate of halal. Technical aspect UD. Sumber Rezeki use several tools which it easy to find, process of production needed 209 days (HOK) in a year. Financial aspect on short-time financial show that the business profitability. The capital was IDR 354.982.100,-; TC was IDR321.714.100,-; TR was IDR 534.960.000; RC ratiowas 1,66; (π) was IDR 213.245.900,-; REC was 54,77%; BEP (Sales) product A was IDR 88.156,84204, B was IDR 176.313,6841, C was IDR 73.464,03503, D was IDR88.156,84204, E was IDR146.928,0701, F was IDR 7.934.115,784, G was IDR 2.424.313,156;BEP unit (Q)of product A was 15 packs, B was 22packs, C was 7 packs, D was 7 packs, E was 10 packs, F was 661 packs, G was 73 packs. Whereas, long-time financial

[1] Mahasiswa Agrobisnis Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya Malang
[2] Dosen Agrobisnis Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya Malang
[3] Dosen Agrobisnis Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya Malang

aspect feasible for 10 years later, NPV was IDR1.082.713.378,63; IRR was 639%; Profitability Index (Net B/C) was 32;Payback Periode was 0,15 year or 1 month 24 days. Management aspects of the business use participant technique. Marketing aspect consist of marketing chain, marketing mix, distribution channel use zero level and one level. SWOT analysis showed that the business on second of quadran II, ST (strength, threat). Based on the position of SWOT analysis, the business must use diversification strategy the develop it. It can do with diversification of products.

Key words: Potency, Aspect Of Advisability, SWOT Analysis.

PENDAHULUAN

Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidaklah orang-orang itu menyangka, bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari yang besar, (yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam? Sekali-kali jangan curang, karena sesungguhnya kitab orang yang durhaka tersimpan dalam sijjin. Tahukah kamu apakah sijjin itu? (Ialah) kitab yang bertulis. Kecelakaan yang besarlah pada hari itu bagi orang-orang yang mendustakan, (yaitu) orang-orang yang mendustakan hari pembalasan (Q. S. Al-Mutaffifin : 83).

Potensi sumber daya alam perikanan dan kelautan di Indonesia tersebar secara merata di 33 provisni salah satunya Provinsi Jawa Timur yang memiliki luas wilayah ± 47.154 km^2 dengan jumlah penduduk sekitar 38.052.950 jiwa (0,84%), pada tahun 2012 total produksi perikanan tangkap mencapai 367.922 ton, sedangkan potensi lainnya di bidang industri, perdagangan, pertanian, perkebunan, niaga, dan holtikultura. Potensi-potensi tersebut dapat mengatasi masalah perekonomian yang berada di wilayah tersebut, dapat diketahui pertumbuhan perekonomiannya mencapai 7,20% dan produk Domestik Regional Bruto (PDRB) tahun 2013 mencapai 6,55% (Jatimprov, 2014).

Berbagai potensi di Provinsi Jawa Timur seperti halnya di bidang perikanan dan kelautan telah menyebar luas di kota dan kabupaten salah satunya adalah Kota Surabaya, wilayah terbesar kedua setelah Kota Jakarta yang memiliki lokasi yang strategis dengan luas wilayah mencapai ± 333.063 km^2 dan jumlah penduduk tahun 2014 sekitar 2.813.847 jiwa. Dari potensi perikanan dan kelautan yang ada di Kota Surabaya, langkah selanjutnya adlaah pemanfaatan dan pengolah yang dapat dilakukan di setiap wilayah pesisir dan sekitarnya. Dengan adanya kegiatan tersebut dapat diperoleh hasil berupa produk perikanan dan kelautan khas Kota Surabaya seperti kerupuk ikan Payus. Tujuan dari pemanfaatan dan pengelolaan tersebut adalah untuk meningkatkan perekonomian dan memandirikan masyarakat pesisir dan sekitarnya (Kusnadi dan Rahim, 2007).

Untuk mengetahui kerupuk ikan Payus lebih dalam, maka perlu diketahui definisi kerupuk adalah makanan ringan yang disukai oleh semua kalangan masyarakat, terbuat dari bahan dasar tepung dan bumbu lainnya, biasanya digunakan sebagai pendamping makanan pokok seperti nasi (Prayitno dan Susanto, 2001). Sedangkan definisi ikan Payus adalah nama latin *Elops hawaiensis*, biasa disebut dengan ikan bandeng laki atau sesuai dengan nama daerahnya masing-masing, ciri-cirinya berupa jenis ikan predator atau karnivora, biasa memakan ikan-ikan kecil dan krustasea, habitat terletak di laut, tambak, mangrove, bentuk pipih memanjang dengan ukuran 18 cm, warna tubuh keperakan, berbeda dengan ikan Bandeng yang memiliki bentuk tubuh dengan perut membuncit (Purnomowati, dkk, 2007).

Komponen yang terkandung di dalam ikan Payus meliputi air (76,00%), protein (17,00%), lemak (4,50%), mineral dan vitamin (2,52%-4,50%), serta omega 3 (14,2%). Adapun manfaat yang diperoleh dari kandungan omega 3 adalah sebagai pencegah penyakit jantung dan kolesterol, sebagai pertumbuhan dan perkembangan tubuh serta otak usia anak-anak, dan sebagainya (Mustahal, 2013). Manfaat yang terkandung di dalam komponen ikan Payus dapat mempengaruhi permintaan konsumen yang terbukti setiap tahun meningkat sebesar 6,33% dan untuk produksi meningkat 3,82% (Purnomowati, dkk., 2007).

Dengan adanya peningkatan produksi dan permintaan kosnumen, langkah selanjutnya adalah memproduksi produk olahan ikan Payus yaitu kerupuk ikan Payus. Menurut Afrianto dan Liviawaty (1989) menyatakan bahwa, proses pengolahan kerupuk ikan melalui tahapan pembersihan, persiapan adonan, pengukusan adonan, pendinginan, pemotongan, penjemuran, penggorengan, dan pengemasan.

Kerupuk ikan Payus merupakan produk unggulan Kota Surabaya yang berlokasi di Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar. Potensi di wilayah tersebut dapat dikatakan

cukup produktif, dikarenakan termasuk wilayah pesisir yang dekat dengan Pantai Timur Surabaya (Pamurbaya), tambak, serta wisata mangrove. Dengan adanya potensi di wilayah tersebut penduduk sekitar memanfaatkannya dengan bantuan Dinas yang terkait, seperti memproduksi kerupuk ikan Payus dan wisata mangrove. Sebagian besar penduduk di wilayah tersebut memproduksi kerupuk ikan Payus, sehingga disebut kampung kerupuk. Faktor yang mendukung dalam produksi tersebut adalah sebagian besar penduduk memiliki tambak, bahan baku mudah diperoleh, dekat dengan jalan raya, pasar, serta jalan yang cukup lebar sehingga dapat dilewati berbagai kendaraan.

Di wilayah tersebut terdapat ketua UKM (usaha kecil menengah) yang memimpin 10 anggota, manfaat yang diperolah sebagai anggota dan pimpinan adalah usaha pengolahan kerupuk Ikan Payus terdaftar secara legal atau terdaftar dengan label UD (Usaha Dagang) Sumber Rezeki, memiliki wawasan produksi dan pemasaran lebih bagus untuk ke depannya. Namun hanya beberapa penduduk sekitar yang tidak beranggotakan sebagai UKM (usaha kecil menengah), sehingga usaha yang dijalankan hanya memproduksi berdasarkan jumlah pemesanan.

Pada usaha kerupuk ikan Payus UD. Sumber Rezeki yang berlokasi di Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar diperlukan penelitian lebih lanjut, dikarenakan terdapat potensi sumber daya perikanan dan kelautan yang mendukung dan pemilik usaha UD. Sumber Rezeki juga berperan sebagai ketua UKM beranggotakan 10 UKM kerupuk ikan Payus yang memiliki wawasan, pengetahuan, dan pengalaman yang cukup dalam usaha tersebut. Kemudian untuk mengetahui kondisi usaha saat ini maupun masa yang akan datang, dan strategi yang digunakan dalam mengembangkan usaha sesuai dengan informasi yang diperoleh. Sehingga dapat dianalisis menggunakan kelayakan usaha (aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, serta aspek pemasaran) dan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*).

Tujuan dari penelitian tentang pengembangan usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiensis*) pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Potensi pengembangan usaha kerupuk ikan Payus pada UD. Sumber Rezeki.
2. Aspek kelayakan usaha pada pengembangan usaha tersebut, jika dilihat dari aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, serta aspek pemasaran.
3. Strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha kerupuk ikan payus pada UD. Sumber Rezeki, jika menggunakan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*).

Penelitian tentang pengembangan usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiensis*) pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, diharapkan dapat memberikan kegunaan dan manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Mahasiswa

Menambah informasi berupa pengetahuan, wawasan, dan pengalaman yang digunakan untuk mengetahui potensi dan perkembangan usaha perikanan dan kelautan yang berlokasi di Kota Surabaya dan sekitarnya.

2. Pemerintah

Sebagai bahan informasi untuk mengembangkan usaha perikanan dan kelautan lebih lanjut, dalam hal ini berperan sebagai fasilitator serta menentukan kebijakan setiap permasalahan di lapang.

3. Masyarakat

Sebagai pedoman untuk menambah pengetahuan, wawasan, pengalaman, serta tindakan selanjutnya mengenai usaha perikanan dan kelautan yang memiliki nilai ekonomis tinggi.

4. Pemilik Usaha

Sebagai bahan informasi berupa pengetahuan dan wawasan dalam segala hal khususnya di bidang perikanan dan kelautan, teknologi, dan komunikasi, yang bertujuan untuk menentukan langkah-langkah selanjutnya dalam mengembangkan usahanya.

Lokasi penelitian dilaksanakan pada pengembangan usaha kerupuk ikan Payus (*Elops hawaiensis*) UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur. Waktu pelaksanaan pada Bulan Februari-Maret 2015.

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Hal tersebut dilakukan untuk mengetahui keseimbangan antara keduanya, dengan membuktikan bahwa keadaan lokasi penelitian sesuai dengan penggambaran, peramalan, serta perhitungan yang dilakukan.

Pada penelitian ini, pengumpulan data dilakukan antara lain melalui pengamatan (*observasi*), wawancara, kuisioner, serta studi pustaka.

Proses *observasi* (pengamatan) dilakukan mulai dari penyediaan bahan baku, proses produksi, pengemasan, sampai dengan pemasaran. Proses wawancara mengenai keadaan umum lokasi penelitian, sejarah berdirinya, pengembangan usaha, strategi yang digunakan, proses produksi, serta mengenai aspek kelayakan usaha seperti aspek hukum, aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen, dan aspek pemasaran.

Pada kuisioner akan ditujukan kepada pemilik usaha dan tenaga kerja keluarga yang berperan dalam proses produksi, pengemasan, sampai dengan pemasaran. Kuisioner tersebut digunakan untuk mengetahui aspek kelayakan usaha dan riset SWOT. Menurut Rangkuti (2002), menyatakan bahwa kusisioner riset SWOT disebarluaskan kepada responden yang berpengaruh kepada suatu usaha yang dijalankan, berfungsi untuk menganalisis dan meneliti dengan menggunakan langkah-langkah SWOT seperti menghitung hasil responden, menghitung pembobotan dan rating pada tabel IFAS(SW) EFAS (OT), kemudian hasil perhitungan tersebut antara eksternal dan internal digambarkan pada diagram analisis SWOT. Sehingga, dapat diketahui strategi usaha yang akan digunakan untuk kondisi sekarang dan ke depannya.

Pada studi pustaka, yang berfungsi untuk membandingkan data di lapang dengan data yang diperoleh dari sumber lain seperti buku, jurnal, internet, dan lain-lain. Serta untuk memperoleh informasi data yang lebih banyak, yang nantinya akan diolah menjadi hasil dan pembahasan.

Pada penelitian ini, jenis dan sumber data yang digunakan meliputi data primer dan data sekunder.

Data primer yang diperoleh secara langsung dari pemilik usaha yang meliputi sejarah berdirinya, perkembangan usaha, proses produksi, strategi yang digunakan, proses produksi, pemasaran, jumlah penerimaan, jumlah output yang dikeluarkan, serta aspek kelayakan usaha.

Data sekunder diperoleh dari pihak kedua yaitu dari Kelurahan Gunung Anyar Tambak dan data yang dibutuhkan berupa jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin dan mata pencaharian, topografi, serta geografi.

Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini meliputi analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif.

- **Analisis Deskriptif Kualitatif**

Pada penelitian ini meliputi aspek hukum, aspek teknis, aspek manajemen, aspek manajemen, serta aspek pemasaran.

- **Aspek Hukum**, meliputi sertifikat-sertifikat yang terkait seperti sertifikat merek, sertifikat halal, sertifikat suratizin usaha perdagangan (mikro), serta sertifikat tanda daftar industri.
- **Aspek Teknis**, meliputi sarana dan prasarana dan proses produksi usaha.
- **Aspek Manajemen**, meliputi *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (pergerakan), serta *controlling* (pengawasan).
- **Aspek Pemasaran**, meliputi rantai pemasaran, sistem distribusi, dan bauran pemasaran.

- **Analisis Deskriptif Kuantitatif**

Pada penelitian ini, meliputi aspek finansial yang terdiri dari aspek finansial jangka pendek yaitu Permodalan, Biaya Total (*Total Cost*), Total Penerimaan (*Total Revenue*), *Revenue Cost Ratio* (RC ratio), Keuntungan (π), *Return To Equity Capital* (REC), *Break Even Point* (BEP). Dan aspek finansial jangka panjang yaitu *Payback Periode* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR), serta *Profitability Index* (PI) atau *Net* B/C dan Analisis SWOT

Hasil dan Pembahasan

1. Sejarah Perkembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus

Lokasi penelitian usaha kerupuk ikan Payus terletak di sebelah barat dengan suhu rata-rata 36ºC yang memiliki sumber daya alam berpeluang besar dan memiliki nilai ekonomis tinggi seperti keadaan Pantai Timur Surabaya, dengan hasil perikanan dan kelautannya dapat dimanfaatkan sebagai sumber bahanbaku dalam kegiatan pengolahan. Sedangkan untuk sumber daya manusia di lokasi tersebut memiliki jumlah penduduk mendominasi laki-laki dengan umur 26 sampai 40 tahun dan jenis mata pencaharian swasta dengan pendidikan yang mendominasi adalah S1 (sarjana), hal ini dapat dibuktikan bahwa potensi sumber daya manusia yang berada di lokasi tersebut dapat memperluas jaringan pemasaran dan mengembangkan potensi usaha perikanan dan kelautan.

Usaha kerupuk ikan Payus didirikan pada tahun 1986 hingga sekarang (tahun 2015), yang didirikan oleh Ibu Lianah selaku orang tua dari Ibu Inayah dengan menggunakan 6 tenaga kerja keluarga yang terdiri dari 3 bagian yaitu bagian produksi, bagian penjemuran dan pengemasan, serta bagian pemasaran. Pendirian usaha dilatarbelakangi dengan adanya potensi usaha, produk hanya terdapat di Kota Surabaya, dan dekat dengan sumber bahan baku. Belum terdapat visi dan misi, namun tujuan pendirian usaha ini adalah untuk menyalurkan hobi dan memperoleh penghasilan tambahan sebagai ibu rumah tangga.

Pada awal pendirian usaha, modal yang digunakan adalah sebesar Rp 100.000,- dan kapasitas produksi yang dihasilkan 2 kilogram setiap kali produksi. Jika dibandingkan dengan kondisi saat ini permodalan dan kapasitas yang dihasilkan setiap kali produksi mengalami peningkatan.

2. Potensi Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus

Potensi dari pengembangan usaha kerupuk ikan Payus ini berupa sumber daya alam termasuk ketersediaan bahan baku yang tergolong jenis ikan musiman yang dapat diperbaruhi dengan cara memperhatikan proses budidaya di tambak sendiri dan pembudidaya lain yang digunakan untuk menambah jumlah produksi. Kemudian untuk memperluas pemasaran adalah memperhatikan persaingan produk dan cara mengatasinya dengan mendiversifikasikan produk seperti membuat bermacam-macam bentuk kerupuk ikan Payus dan bentuk kemasan, contoh: bentuk binatang, buah-buahan, dan sayur-sayuran dan bentuk kemasan contoh: bentuk kemasan ikan Payus, toples kerupuk, buah-buahan, dan sayur-sayuran. Serta membuka cabang-cabang baru mulai dari sekitar Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo.

Aspek Kelayakan Usaha Kerupuk Ikan Payus

a. Aspek Hukum

Aspek hukum meliputi sertifikat-sertifikat dan surat ijin dalam mendirikan dan menjalankan usaha ini. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) (mikro) berfungsi sebagai izin melakukan kegiatan usaha perdagangan di seluruh wilyah republik Indonesia, selama perusahaan masih menjalankan usahanya, dan wajib didaftar ulang setiap 5 tahun sekali. Penerbitan surat ijin ini tidak dipungut retribusi. Surat ini telah disetujui dan diterbitkan oleh Pemerintah Kota Surabaya, Sinas Perdagangan Dan Perindustrian dengan nomor surat: 503/8503A/436.6.11/2010.

Sertifikat Taanda Daftar Industri (TDI) berfungsi untuk menyampaikan informasi industri dengan mengisi formulir yang terlampir pada setiap tahun palung lambat tanggal 31 Januari tahun berikutnya. Kemudian Tanda Daftar Industri akan ditinjau kembali apabila dikemudian hari terdapat kesalahan. Tanda Daftar Industri berlaku sebagai Ijin Usaha Industri dan berlaku sampai dengan tanggal yang terlampir. Sertifikat ini telah disetujui dan diterbitkan oleh Pemerintah Kota Surabaya, Dinas Perdagangan Dan Perindustrian dengan nomor sertifikat: 535/386.F/436.6.11/2011.

Ssertifikat Halal berfungsi sebagai pernyataan halal menurut hukum Islam, selama bahan-bahan dan proses produksinya masih sesuai dengan Keputusan Komisis Fatwa MUI. Sertifikat Halal tersebut disetujui dan diterbitkan oleh Majelis Ulama Indonesia-Jawa Timur, dengan nomor sertifikat: 07220011991211.

Serifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) berfungsi sebagai pernyataan bahwa produksi pangan yang dihasilkan telah memnuhi Persyaratan Sertifikasi Pangan Industri Rumah Tangga Berdasarkan: Surat Keputusan Menteri Kesehatan RI. Nomor 02912/B/Sk/Ix/86 Tentang Penyuluhan Bagi Perusahaan Makanan Industri Rumah Tangga Tanggal 10 September 1986. Sertifikat tersebut telah disetujui dan diterbitkan pada 10 Agustus 2010 oleh Pemerintah Kota Surabaya, Dinas Kesehatan.

Sertifikat Merek berfungsi untuk perlindungan hak merek tersebut yang diberikan untuk jangka waktu 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal penerimaan dan jangka waktu perlindungan itu dapat diperpanjang (pasal 28). Sertifikat merek ini dilampiri dengan contoh merek dan jenis barang/jasa yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini. Disetujui dan disahkan oleh Republik Indonesia, Kementerian Hukum Dan Hak Asasi Manusia.

b. Aspek Teknis

Pada aspek teknis ini meliputi sarana, prasarana, dan proses produksi. Untuk sarana usaha ini, terdapat luas tanah 6x25 m^2, luas bangunan 6x23m^2, dengan 5 ruang produksi (1 ruangan pemasaran dan 4 ruangan produksi). Alat yang digunakan sejumlah 59 unit dan bahan 10 macam. Prasarana yang digunakan adalah kondisi jalan lokasi usaha dapat dijangkau oleh semua kendaraan, dengan luas jalan ± 6 meter, jarak lokasi usaha dengan sumber bahan baku ± 2 kilometer, jarak lokasi usaha

dengan jalan raya ± 1 kilometer, dengan pasar rungkut ± 3 kilometer. Transportasi yang digunakan untuk usaha adalah sepeda motor dan jasa pengiriman, sedangkan komunikasinya berupa handphone (HP), email, blog, instagram, dan kartu nama.

Proses produksi dilakukan mulai dari proses penerimaan bahan baku, proses pembersihan dan pemisahan (*pemfilletan*), proses pembuatan adonan, proses pendinginan, proses penjemuran, proses pengemasan, sampai proses penyimpanan, yang telah dilakukan oleh tenaga kerja keluarga sesuai dengan bagiannya masing-masing.

c. Aspek Finansial

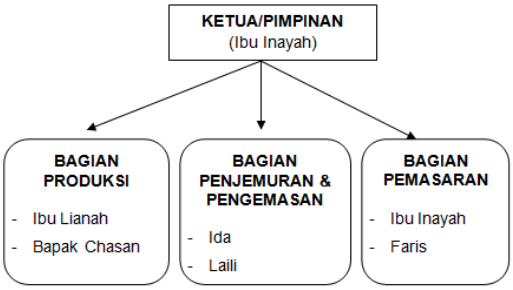
Aspek finansial usaha ini meliputi analisis finansial jangka pendek dan analisis finansial jangka panjang. Pada analisis finansial jangka pendek dalam satu tahun analisis finansial jangka pendek dalam satu tahunAspek Finansial meliputi analisis finansial jangka pendek dapat dikatakan layak untuk kondisi saat ini, permodalan Rp 354.982.100,-; TC Rp321.714.100,-; TR Rp 534.960.000; RC ratio 1,66; keuntungan Rp 213.245.900,-; REC 54,77%; BEP (Sales) produk A Rp 88.156,84204, produk B Rp 176.313,6841, produk C Rp 73.464,03503, produk D Rp 88.156,84204, produk E Rp 146.928,0701, produk F Rp 7.934.115,784, produk G Rp 2.424.313,156; serta BEP unit (Q) produk A sejumlah 15 bungkus, produk B sejumlah 22 bungkus, produk C sejumlah 7 bungkus, produk D sejumlah 7 bungkus, produk E sejumlah 10 bungkus, produk F sejumlah 661 bungkus, produk G sejumlah 73 bungkus.

Aspek finansial jangka panjang, yang mana usaha dapat dikatakan layak untuk 10 tahun ke depan diperoleh hasil NPV sebesar Rp 1.082.713.378,63; IRR sebesar 639%; *Profitability Index* atau *Net* B/C sebesar 32; *Payback Periode* adalah 0,15 tahun (1 bulan 24 hari).

d. Aspek Manajemen

Aspek manajemen usaha ini meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pergerakan (*actuating*), pengawasan (*controlling*). Untuk perencanaan (*planning*) dibedakan menjadi kondisi sekarang dan masa yang akan datang, tujuannya adalah untuk mengetahui apa yang harus dilakukan oleh pemilik dan organisasi usaha dengan kondisi sekarang dan masa yang akan datang. Dalam mengatur jalannya perencanaan ini dilakukan oleh ketua organisasi usaha yang bekerjasama dengan organisasinya.

Organisasi (*organizing*) usaha dibentuk menjadi pemimpin organisasi, anggota organisasi, dan bagian masing-masing organisasi. Tujuan dari pembentukan organisasi adalah untuk membagi pekerjaan sesuai dengan bidang dan kemampuan masing-masing, sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan sesuai yang direncanakan. Jenis organisasi yang digunakan adalah organisasi lini (garis), seperti gambar di bawah ini:



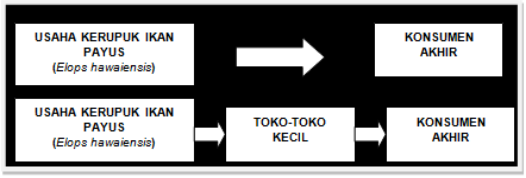
Organisasi Lini (Garis) Pada Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiensis*)

Pergerakan (*actuating*) usaha untuk kondisi sekarang adalah pemimpin memiliki sikap positif terhadap anggota yang dipimpin, tidak otoriter, sikap kekeluargaan, sedangkan untuk masa yang akan datang memberikan kompensasi, bonus, seminar, serta pelatihan. Tujuannya adalah untuk memotivasi pemimpin dan tenaga kerja keluarga, meningkatkan keterampilan dan pengetahuan, serta mengembangkan bidangnya masing-masing.

Pengawasan (*controlling*) dilakukan untuk mempertahankan usaha tidak hanya kondisi sekarang namun untuk masa yang akan datang, yaitu dengan melakukan pengawasan pada ketersediaan bahan baku, proses produksi, proses pengemasan, pemasaran, mutu, dan kualitas produk.

e. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran usaha dibedakan menjadi rantai pemasaran, sistem distribusi, dan bauran pemasaran. Pada rantai pemasaran, menggunakan 2 macam saluran pemasaran yaitu saluran tingkat nol dan saluran tingkan satu. Seperti gambar di bawah ini:



Rantai Pemasaran Pada Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiensis*)

Saluran pemasaran tingkat nol yaitu dari usaha tanpa adanya perantara untuk sampai ke konsumen akhir, sedangkan saluran pemasaran tingkat satu terdapat perantara untuk sampai ke konsumen akhir yaitu toko-toko kecil yang berlokasi di sekitar usaha.

Sistem distribusi usaha yang digunakan adalah sistem distribusi langsung dan tidak langsung, sistem distribusi dan rantai pemasaran memiliki kesamaan, namun yang membedakan adalah cara menyampaikan ke konsumen akhir. Sarana pemasaran yang mendukung adalah transportasi dan komunikasi seperti handphone, email, blog, instagram, kartu nama, pameran, jasa pengiriman, dan sepeda motor.

Bauran pemasaran meliputi produk (*product*), harga (*price*), saluran distribusi *(place*), promosi (*promotion*). Pada produk usaha ini, dibedakan menjadi 2 jenis kerupuk yaitu kerupuk mentah dan siap saji (gorengan) dengan 7 berat kemasan yang berbeda-beda yaitu mulai dari berat kemsan 100 gram, sampai 500 gram. Sedangkan harga produk memiliki perbedaan sesuai dengan berat kemasannya masing-masing, harga produk mulai Rp 6.000 sampai Rp 33.000. Masing-masing produk memiliki tujuan untuk menarik konsumen, mendapatkan pelanggan, memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sesuai dengan tingkatan segmentasi pasar.

Saluran distribusi usaha ini dibedakan menjadi saluran distribusi langsung sampai ke konsumen akhir dan tidak langsung melalui perantara untuk sampai ke konsumen akhir, cara menyampaikannya melalui komunikasi dan transportasi. Sedangkan untuk promosi usaha dilakukan melalui blog, email, instagram, pameran, dan jasa pengiriman, dikarenakan konsumen berasal dari Kota Surabaya, Kota Jakarta, Kanupaten Sidoarjo, dan Pulau Madura. Namun, peneliti juga ikut berpartisipasi dalam promosi berupa pembuatan media sosial seperti instagram dan blog, hal tersebut bertujuan untuk menyampaikan informasi produk yang lebih luas dan menarik konsumen yang berasal dari lokasi tersebut saja melainkan dari berbagai wilayah.

Analisis SWOT

Hasil dari analisis SWOT meliputi Matriks faktor strategi internal pada penelitian ini terdiri dari 2 macam indikator yaitu kekuatan dan ancaman yang masing-masingnya berjumlah 7 indikator dan matriks faktor strategi eksternal pada penelitian ini terdiri dari 2 macam indikator strategi yaitu peluang dan ancaman.

Diagram analisis SWOT memiliki tujuan untuk menentukan posisi hasil analisis SWOT. Dalam menentukan posisi tersebut, titik koordinat X dari kondisi internal dan titik koordinat Y dari kondisi eksternal, perhitungan tersebut sebagai berikut.

- Perhitungan titik koordinat X dari kondisi internal:
  Jumlah Skor Kekuatan – Jumlah Skor kelemahan = (1,850) - (1,461) = 0,40
- Perhitungan titik koordinat Y dari kondisi eksternal
  Jumlah Skor Peluang – Jumlah Skor Ancaman = (1,186) - (1,738) = (-0,55)

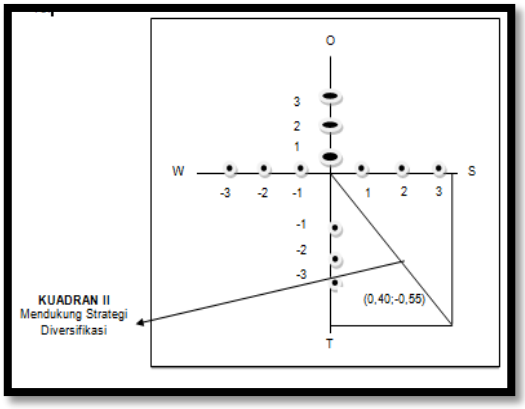


Diagram Analisis SWOT

Strategi Analisis SWOT

Pada penelitian ini, strategi analisis SWOT yang digunakan untuk mengembangkan usaha kerupuk ikan Payus adalah mendukung strategi ST (*strength, threat*) sebagai berikut.

a. Kekuatan (*Strength*)

Memiliki surat ijin usaha dan sertifikat usaha; Terdapat sarana yang mudah diperoleh; Prasarana yang mudah dijangkau; Proses produksi yang berlangsung secara teratur; Usaha layak dijalankan untuk kondisi sekarang dan masa yang akan datang secara finansial; Sistem manajemen yang dijalankan tidak otoriter; Pemasaran produk kerupuk ikan Payus ke Kota Surabaya, Kota Jakarta, Kabupaten Sidoarjo, dan Pulau Madura.

b. Ancaman (*Threat*)

Dalam 1 wilayah usaha tersebut terdapat beberapa rumah yang menghasilkan produk kerupuk ikan; Perubahan musim akan mempengaruhi harga bahan baku dari pembudidaya lain dan tambak sendiri; Lemahnya kemampuan sumber daya manusia dalam informasi dan teknologi; Perubahan harga dan kualitas akan mempengaruhi permintaan konsumen; Konsumen menginginkan harga terjangkau namun kualitas menjanjikan; Persaingan produk secara global; Fluktuasi harga BBM akan mempengaruhi harga produk.

Solusi Untuk Program Kerja

Pada penelitian ini, solusi untuk program kerja diperoleh dari responden tenaga kerja pada usaha kerupuk ikan Payus dan kombinasi dari hasil penelitian di lapang yang bertujuan untuk menghadapi masalah yang terjadi sekarang ini, sehingga program kerja ini harus dilaksanakan oleh usaha tersebut. Program kerja tersebut adalah memisahkan ruang produksi dengan dapur keluarga, diversifikasi bentuk kerupuk seperti bentuk binatang, buah, sayur dan bentukkemasan seperti bentuk ikan Payus, toples kerupuk, sayur, buah, pelatihan Pembukuan yang lebih lengkap dengan mengkombinasikan pembukuan sederhana, menggunakan sistem internet dan aplikasi komputer seperti windows excel dan word, serta ikan Payus termasuk jenis ikan musiman dan penambahan jumlah produksi.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiensis*) Pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, adalah sebagai berikut:

1. Potensi pengembangan usaha tersebut meliputi ketersediaan bahan baku yang termasuk musiman dan dapat diperbaruhi dengan cara memperhatikan proses budidaya di tambak sendiri dan dari pembudidaya lain yang digunakan untuk menambah jumlah produksi kerupuk ikan Payus. Mendiversifikasi bentuk kerupuk dan kemasan, serta membuat cabang baru di sekitar wilayah Kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo.
2. Aspek hukum, usaha tersebut telah memenuhi perijinan usaha dan sertifikat usaha.
3. Aspek teknis, berupa sarana, prasarana, dan proses produksi yang saling berkaitan.

4. Aspek finansial layak dijalankan untuk jangka pendek (kondisi saat ini) dan jangka panjang (10 tahun ke depan).
5. Aspek manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan, dan pengawasan yang digunakan untuk kondisi saat ini dan masa yang akan datang.
6. Aspek pemasaran meliputi rantai pemasaran menggunakan saluran pemasaran tingkat nol dan satu, distribusi pemasaran terdiri dari distribusi secara langsung dan tidak langsung, dan bauran pemasaran yang meliputi produk, saluran distribusi, harga, dan promosi yang bertujuan untuk menarik konsumen dan pelanggan.
7. Hasil analisis SWOT terletak di kuadran II yang menggunakan strategi ST (*strength*, *threat*) menggunakan kekuatan di dalam usaha untuk mengatasi ancaman di luar usaha, serta mendiversifikasi bentuk kerupuk dan bentuk kemasan.

Saran

Saran dari hasil penelitian Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiensis*) Pada UD. Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambak, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur, sebagai berikut:mahsis, pemerintah, masya, pemilik usaha

1. Pemerintah, mengadakan penyuluhan lebih lanjut dan memberikan pelatihan, seminar secara rutin mengenai usaha kerupuk ikan Payus
2. Masyarakat, mengikuti pelatihan dan seminar terkait dengan usaha di bidang perikanan dan kelautan terutama kerupuk ikan Payus.
3. Pemilik Usaha, mengikuti pelatihan dan seminar yang telah diadakan oleh Dinas Pertanian dan Perikanan, Dinas Perdagangan dan Perindustrian,.

DAFTAR PUSTAKA

Al Qur'an. 1998. Al Quran dan Terjemahannya Dengan Transliterasi Arab-Latin. PT. Karya Toha Putra. Semarang.

Kasmir dan Jakfar. 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Prenada Media – Kencana. Bogor.

Narbuko, C dan Achmadi, A. 2009. Metodologi Penelitian. Bumi Aksara. Jakarta.

Rangkuti, F. 1997. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.