

STUDI KELAYAKAN BISNIS HOME INDUSTRY IKAN ASIN

DI DESA SALIMBATU

Oleh :

OKTAVIANA MAS CHAPUTRI

NPM. 201941030

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Guna Memperoleh Gelar Sarjana

(S1)



PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KALTARA

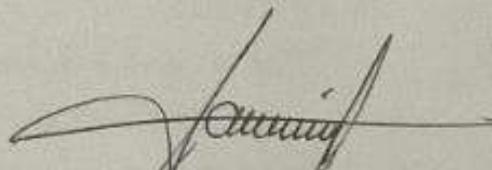
TANJUNG SELOR

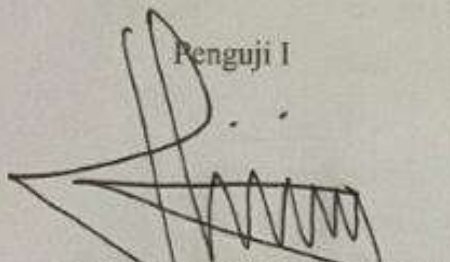
2023

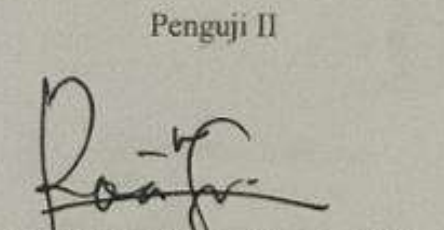
HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Ikan Asin di Desa Salimbatu
Nama Mahasiswa : Oktaviana Mas Chaputri
NPM : 201941030
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen

Tim Penguji Skripsi :
Pembimbing


Yufiansyah, S.Kom, M.M
NIDN : 11.230391.02

Penguji I

Dedik Wiryawan, S.T., M.M
NIDN : 11.191179.01

Penguji II

Rina Sri Wahyuni, S.E., M.Acc
NIDN : 11.200183.03

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

Dewi Oomariah Imelda, S. E., M. M. Ak
NIDN : 11.050573.02

Ketua Jurusan Manajemen

Dedik Wiryawan, S. E., M. M.
NIDN : 11.191179.01

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi berjudul :
STUDI KELAYAKAN BISNIS HOME INDUSTRY IKAN ASIN DI DESA SALIMBATU

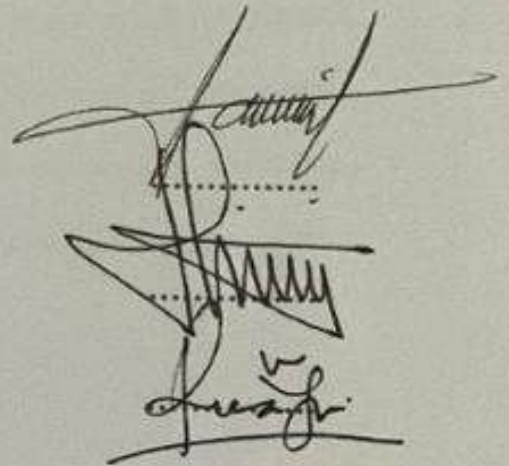
Yang disusun oleh Oktaviana Mas Chaputri, NPM. 201941030

Telah disetujui dan dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal 18 Juli 2023

TIM PENGUJI

- Penguji 1 : Yuliansyah, S.Kom., M.M.
NIDN : 11.230391.02
- Penguji 2 : Dedik Wiryawan, S.T., M.M
NIDN : 11.191179.01
- Penguji 3 : Rina Sri Wahyuni, S.E., M.Acc
NIDN : 11.200183.03



Universitas Kaltara
Program Sarjana
Ketua Jurusan



Dedik Wiryawan, S.T., M.M
NIDN : 11.191179.01

Universitas Kaltara
Program Sarjana
Dekan Fakultas Ekonomi



Dewi Oomariah Iqelda, S.E., M.M. Ak
NIDN : 11.050573.02

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa didalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi dan tidak ada karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam sebuah naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur duplikat atau jiplakan, saya bersedia skripsi dan gelar sarjana atas nama saya dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Tanjung Selor, 14 Juli 2023

Mahasiswa



Oktaviana Mas Chaputri

HALAMAN RIWAYAT HIDUP

Oktaviana Mas Chaputri, lahir pada tanggal 18 Oktober 2000 di Desa Long Peso, Kecamatan Peso, Kabupaten Bulungan, Kalimantan Utara. Merupakan Putri pertama dari Bapak Jefri Thomas dan Ibu Meysuriani Sampung. Memulai pendidikan sekolah dasar di SDN 001 Peso pada tahun 2006, dan lulus pada tahun 2013. Kemudian ditahun yang sama melanjutkan sekolah menengah pertama di SMPN 001 Peso, dan lulus pada tahun 2016. Selanjutnya, pada tahun yang sama, melanjutkan sekolah menengah atas di SMAN 001 Peso dan lulus pada tahun 2019. Setelah tamat sekolah ditahun 2019, kemudian berhasil masuk ke perguruan tinggi Universitas Kaltara di Tanjung Selor dengan memilih Fakultas Ekonomi, Program Studi Manajemen.

Tanjung Selor, 14 Juli 2023

Mahasiswa,

Oktaviana Mas Chaputri

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Pengasih dan lagi Maha Penyayang, berkat karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“STUDI KELAYAKAN BISNIS HOME INDUSTRI IKAN ASIN DI DESA SALIMBATU”**, yang dimana skripsi disusun sebagai salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

Skripsi penelitian ini disusun atas kerjasama dan berkat bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis mengungkapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Didi Ardiansyah, S.T. P., M.M selaku Rektor Universitas Kaltara;
2. Ibu Dewi Qomariah Imelda, S.E, M.M, M.Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara;
3. Bapak Dedik Wiryawan, S.T., M.M selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara;
4. Bapak Yuliansyah, S.Kom, M.M. selaku Dosen Pembimbing saya yang selalu senantiasa meluangkan waktu dan mengarahkan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara yang telah memberikan bekal berbagai teori, ilmu pengetahuan dan pengalaman yang bermanfaat bagi penulis.
6. Orang tua dan juga saudara tercinta yang telah membimbing dan memotivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih atas kasih sayang, doa, nasehat, kesabaran dan semangat yang luar biasa.

7. Sahabat (Sucianur, Mardiana, Nita, Syarifah dan Yeni) serta teman-teman mahasiswa Angkatan 2019 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara. Terimakasih untuk semangat yang selalu kalian berikan, dan semoga kita semua sukses.
8. Dan semua pihak yang telah membantu penulis, yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu.

Penulis sangat menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini dan jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dalam penulisan skripsi ini.

Tanjung Selor, 14 Juli 2023

Oktaviana Mas Chaputri

ABSTRAK

Oktaviana Mas Chaputri, 2023 Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Ikan Asin di Desa Salimbatu, dibawah bimbingan Bapak Yuliansyah, S.Kom., M.M. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Ikan Asin di Desa Salimbatu ini layak untuk diusahakan atau dikembangkan oleh pengusaha. Subjek penelitian ini adalah pengusaha ikan asin. Penelitian ini menggunakan metologi penelitian deskriptif kualitatif. Hal ini dikarenakan metologi penelitian kualitatif adalah suatu penelitian ilmiah yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena secara alamiah atau apa adanya yaitu menggambarkan sesuai dengan apa yang terjadi pada saat penelitian dilaksanakan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini bahwa usaha home industry ikan asin di desa salimbatu layak untuk dijalankan atau dikembangkan karna mampu meningkatkan pendapatan, juga mudah bagi pengusaha untuk mendapatkan bahan baku untuk diproduksi, sumber daya alam yang potensial, adanya modal yang dimiliki.

Kata kunci : Studi Kelayakan Bisnis, Home Industri, Ikan Asin

ABSTRACT

Oktaviana Mas Chaputri, 2023 *Feasibility Study for Asian Fish Home Industry Business in Salimbatu Village under the guidance of Mr.Yuliansyah, S.Kom., M.M.* This study aims to determine the Feasibility Study of Salted Fish Home Industry Business in Salimbatu Village is feasible to be cultivated or developed by entrepreneurs. The subject of this research is salted fish entrepreneurs. This research uses a qualitative descriptive research methodology. This is because qualitative research methodology is a scientific research that aims to understand a phenomenon naturally or as it is, namely to describe what happened when the research was carried out. The data collection technique used in this study is observation. interviews and documentation. The results of this study are that the salted fish home industry business in Salimbatu Village is feasible to run or develop because it is able to increase income, it is also easy for entrepreneurs to obtain raw materials to produce, potential natural resources, the existence of owned capital.

Keywords: *Business Feasibility Study, Home Industry, Salted fish.*

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	i
BERITA ACARA	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN RIWAYAT HIDUP	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Fokus Penelitian	8
BAB II LANDASAN TEORI	9
2.1 Manajemen Pemasaran	9
2.1.1 Pengertian Study Kelayakan Bisnis.....	9
2.1.2 Tujuan Melakukan Study Kelayakan Bisnis	10
2.1.3 Manfaat Study Kelayakan Bisnis	11
2.1.4 Aspek-aspek Study Kelayakan Bisnis	11
2.1.5 Analisis SWOT.....	13
2.1.6 Pengertian Home Industry	16

2.1.8 Ikan Asin.....	18
2.2 Penelitian Terdahulu.....	19
2.3 Kerangka Pikir	22
BAB III METODE PENELITIAN.....	23
3.1 Jenis Penelitian	23
3.2 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian.....	23
3.3 Jenis Data dan Sumber Data.....	24
3.4 Metode Pengumpulan Data	25
3.5 Studi Kelayakan Bisnis.....	26
3.6 Teknik Analisis Data	30
3.7 Proses Penelitian.....	32
3.8 Teknik Keabsahan Data.....	34
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1 Objek dan Lokasi Penelitian.....	36
4.1.1 Letak Geografis Dan Lingkup Wilayah Penelitian.....	36
4.1.2 Luas Wilayah	37
4.1.3 Keadaan Penduduk Sosial dan Budaya.....	37
4.1.4 Pendidikan.....	39
4.1.5 Profil Usaha	39
4.1.6 Proses Produksi Home Industry Ikan Asin	41
4.1.6.1 Bahan Baku Ikan Asin	41
4.1.6.2 Peralatan Produksi Ikan Asin.....	41
4.1.6.3 Pengolahan Atau Proses Pembuatan Ikan Asin	42

4.2 Hasil	44
4.2.1 Aspek Manajemen	45
4.2.2 Aspek Keuangan	46
4.2.2.1 Biaya Tetap	48
4.2.2.2 Biaya Variabel	49
4.2.2.3 Biaya Total (Total Cost)	49
4.2.2.4 Analisis Penerimaan	50
4.2.2.5 Analisis Pendapatan	51
4.2.2.6 Break Even Point (BEP)	52
4.2.3 Aspek Hukum	53
4.2.4 Aspek Pasar dan Pemasaran	53
4.2.4.1 Kekuatan (Strengths)	55
4.2.4.2 Kelemahan (Weaknesses)	57
4.2.4.3 Peluang (Opportunities)	58
4.2.4.4 Ancaman (Threats)	59
4.2.5 Aspek Ekonomi dan Budaya	63
4.3 Pembahasan	64
4.3.1 Bagaimana Studi Kelayakan Bisnis <i>Home Industry</i> Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek manajemen	64
4.3.2 Bagaimana Study Kelayakan Bisnis <i>Home Industry</i> Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek keuangan	64

4.3.3 Bagaimana Study Kelayakan Bisnis <i>Home Industry</i> Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek hukum	65
4.3.4 Bagaimana Study Kelayakan Bisnis <i>Home Industry</i> Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek ekonomi dan budaya	65
4.3.5 Bagaimana Study Kelayakan Bisnis <i>Home Industry</i> Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek pasar dan pemasaran	66
BAB V PENUTUP	67
5.1 Kesimpulan	67
5.2 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN	71

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Tabel 2.1 Analisis SWOT	14
2. Tabel 2.2 Matriks SWOT	15
3. Tabel 3.1 Jadwal Penelitian Proposal	24
4. Tabel 3.2 Matriks SWOT IFAS EFAS.....	30
5. Tabel 4.1 Perkembangan Penduduk Kecamatan Tanjung Palas Tengah Tahun 2015.....	38
6. Tabel 4.2 Peralatan Produksi Ikan Asin Pada Desa Salimbatu	42
7. Tabel 4.3 Modal Usaha Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu ..	47
8. Tabel 4.4 Biaya Tetap Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu.....	48
9. Tabel 4.5 Biaya Variabel Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu	49
10. Tabel 4.6 Biaya Total (Total Cost) Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu.....	50
11. Tabel 4.7 Analisis Penerimaan Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu.....	51
12. Tabel 4.8 Analisis Pendapatan Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu.....	51
13. Tabel 4.9 Matriks SWOT Strategi Pemasaran Ikan Asin Pada Desa Salimbatu.....	60

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	22
2. Gambar 4.1 Produk Ikan Asin Pada Desa Salimbatu.....	40
3. Gambar 4.2 Proses Packing Ikan Asin Pada Desa Salimbatu	43

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kondisi perekonomian di suatu negara sangat dipengaruhi oleh keberhasilan usaha mikro, kecil, dan menengah. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia pertumbuhannya sangat baik. Adapun berdasarkan data yang di dapat, peningkatan UMKM di Indonesia pada tahun 2018 sekitar 64,2 juta unit usaha, hal ini akan terus bertambah seiring perkembangan zaman. Selain dampak dari Peningkatan UMKM akan menurunkan tingkat pengangguran, di mana saat ini tingkat pengangguran. Menjalankan usaha mikro tidak semudah yang kita bayangkan, karena faktor kegagalan dalam menjalankannya juga sangat tinggi.

Perkembangan usaha Industri di Indonesia tidak lepas dari persaingan bisnis, dari persaingan tersebut banyak variasi dan ide yang bermunculan untuk mencapai keuntungan yang diperoleh perusahaan. Keuntungan merupakan pendapatan yang diperoleh dalam menjalani kegiatan bisnis mereka yang memiliki barang atau jasa yang bisa meningkatkan nilai produksi serta bermanfaat untuk perkembangan usahanya.

Industri di pedesaan sangat diperlukan dalam upaya untuk meningkatkan nilai tambah yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan. Pertumbuhan industri kecil merupakan industri yang mempunyai peranan penting dalam menunjang laju perekonomian daerah, dan perkembangan industri kecil terus bertambah sejalan dengan perkembangan pembangunan. Perkembangan sektor industri dalam pembangunan di Indonesia tidak terlepas

dari peranan dan keberadaan industri kecil dan kerajinan rakyat, yang secara historis kehadirannya jauh lebih dahulu dibandingkan industri manufaktur maupun industri modern.

Menurut Undang-undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 pasal 1 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Usaha *home industry* merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang sebagaimana diatur dalam undang-undang. Seperti yang diketahui industri yang berskala kecil, sedang dan besar merupakan salah satu tiang penopang perekonomian Indonesia. Dilihat dari beberapa skala industri yang ada, industri yang sesuai dengan kondisi bangsa yang sedang berkembang ialah industri yang memerlukan modal sedikit dan mampu menyerap tenaga kerja yang banyak ialah industri kecil atau yang sering disebut *home industry*. Guna menanggulangi kemiskinan dan pengangguran sangat diperlukan tumbuhnya wirausahawan-wirausahawan baru yang kreatif dan inovatif. Disamping itu, dengan berkembangnya wirausaha juga akan bertambah banyaknya pelaku-pelaku bisnis baru dan hal ini akan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.

Usaha pengasinan ikan merupakan salah satu subsektor usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang kegiatan usahanya mengolah bahan baku ikan dan garam menjadi produk ikan asin. Banyak usaha pengasinan ikan asin pada saat sekarang ini saling bersaing, terutama pada usaha yang memproduksi produk yang sejenis. Hal tersebut bagi para pengusaha pengelolaan pengasinan ikan sebagai salah satu ancaman yang harus ditindaklanjuti karena secara langsung

akan sangat mempengaruhi kelangsungan hidup usahanya, mengingat penjualan dari produk yang dihasilkan merupakan sumber pendapatan utama bagi pengusaha pengasinan ikan asin tersebut.

Ikan merupakan jenis bahan pangan yang mudah mengalami proses pembusukan. Jika dibiarkan begitu saja selama 24 jam setelah penangkapan tanpa proses pengawetan, ikan menjadi rusak dan tidak baik untuk dikonsumsi lagi. Oleh karena itu, dilakukan pengolahan ikan asin kering yang merupakan salah satu cara pengolahan alternatif yang bermanfaat untuk memperpanjang umur simpan lebih lama dengan cara penggaraman dan pengeringan. Penggaraman adalah proses pengawetan sedangkan pengeringan yaitu bertujuan untuk mengurangi kadar air sampai batas perkembangan mikroorganisme dan kegiatan enzim yang dapat menyebabkan pembusukan terhambat atau bahkan terhenti sama sekali. Pengeolahannya yang masih sederhana dan masih tergantung dengan alam dan dengan bantuan sinar matahari yang penjemurannya ditempat terbuka.

Pengembangan usaha *home industry* merupakan salah satu embrio usaha kecil menengah untuk mengolah hasil produksi sektor primer menjadi barang jadi. Desa Salimbatu adalah salah satu Desa di Kecamatan Tanjung Selor Kabupaten Bulungan sebagian masyarakatnya melakukan usaha (*Home Industry*) mengolah hasil perikanan laut. Usaha yang dilakukan yaitu mengolah ikan laut menjadi ikan asin. Hal ini dilakukan sebagai langkah untuk mengatasi kelemahan hasil perikanan yang tidak tahan lama dan cepat membusuk.

Home Industry Ikan Asin di Desa Salimbatu dikelola oleh Bapak Muhammad. Bapak Muhammad adalah asli orang Banjarmasin Kalimantan Selatan dan merantau lalu membuka usaha di Desa Salimbatu. Awal mulai membuka usaha *Home Industry* ikan asin ini dari tahun 2002 hingga sampai sekarang. Bapak Muhammad juga sangat dikenal di Desa tersebut karena *Home Industry* ikan asinnya ini yang terlaris dan terbesar dari orang-orang yang juga sama membuka usaha seperti ini. Lokasi tempat usaha Bapak Muhammad ini sangat strategis karena akses jalan menuju tempat usaha ikan asinnya juga cukup baik sehingga para konsumen tidak kesulitan untuk datang membeli ikan asin. Tempat penggaraman ikannya dekat dengan aliran sungai sehingga mempermudah para nelayan untuk mengantar ikan yang hasil dipanennya langsung ke *Home Industry* Bapak Muhammad ini. Dan untuk lokasi pengeringan ikan tersebut cukup luas dimana penjemurannya ditempat yang terbuka dan terkena sinar matahari langsung.

Dari obsrvasi awal peneliti melakukan wawancara mengenai aspek hukum kepada pemilik usaha, bahwasannya dimana pemilik usaha belum memiliki izin pengiriman untuk melindungi usaha nya ini. Aspek pasar dan pemasaran hasil usaha ikan asin tidak dijual ke pasar terdekat pengusaha mempunyai pelanggan diluar kota dan di jual ke luar kota dan ke luar provinsi seperti ke kota Banjarmasin dan paling jauh di jual ke kota Jakarta. Aspek keuangan dimana modal awal membuka usaha ikan asin tersebut menggunakan modal pribadi oleh Bapak Muhammad dan dikelola sebaik mungkin sehingga sekarang usaha tersebut masih berjalan lancar. Aspek lingkungan dimana aspek ini pemilik

usaha membuka lapangan pekerjaan kepada masyarakat di Desa Salimbatu seperti anak muda yang sudah tidak bersekolah yang tidak memiliki pekerjaan (pengangguran). Aspek manajemen dan sumber daya manusia dimana aspek ini pemilik usaha Bapak Muhammad memiliki enam (6) tenaga kerja (karyawan) tetap tetapi ada juga tambahan tenaga kerja (karyawan) yang tidak tetap itu jika pengerjaan ikan asin ini banyak dikerjakan.

Strategi pemasaran menurut Fandy Tjiptono (2017:228) strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu.

Strategi yang digunakan oleh Bapak Muhammad yaitu dengan cara bermitra dengan rekan bisnis yang ada di luar kota. Dalam menjalankan suatu usaha tentu selalu mendapatkan kendala dalam setiap usahanya seperti terkendala dalam kondisi cuaca dan biaya pengiriman yang mahal. Usaha ini masih sangat bergantung dengan alam dimana kondisi cuaca sangat mempengaruhi proses pembuatan ikan asin ini terutama pada proses penjemuran. Selain kondisi cuaca kendala dalam biaya pengiriman biaya juga dapat menghambat penjualan ikan asin dimana biaya yang diperlukan sangat besar. Dari kendala tersebut tentu dibutuhkan strategi yang tepat guna membantu Bapak Muhammad dalam mengambil keputusan. Untuk itu peneliti mencoba mengkaji lebih dalam menetapkan strategi, yaitu dengan menggunakan Analisis SWOT.

Analisis SWOT merupakan suatu metode analisa yang terdiri dari empat macam faktor, yaitu kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang

(*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT juga bisa diartikan sebagai instrumen perencanaan strategis yang klasik. Dengan menggunakan kerangka kerja kekuatan dan kelemahan dan kesempatan eksternal dan ancaman, instrumen ini memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik untuk melaksanakan sebuah strategi.

Dari latar belakang diatas tersebut, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Study Kelayakan Bisnis Home Industry Ikan Asin di Desa Salimbatu”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

- a. Bagaimana Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek manajemen?
- b. Bagaimana Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek keuangan?
- c. Bagaimana Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek hukum?
- d. Bagaimana Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin Didesa Salimbatu dilihat dari aspek ekonomi dan budaya?
- e. Bagaimana Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin Didesa Salimbatu dilihat dari aspek pasar dan pemasaran?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek manajemen.
- b. Untuk mengetahui Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek keuangan.
- c. Untuk mengetahui Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin Di Desa Salimbatu dilihat dari aspek hukum.
- d. Untuk mengetahui Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin Di Desa Salimbatu dilihat dari aspek ekonomi dan budaya
- e. Untuk mengetahui Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin Di Desa Salimbatu dilihat dari aspek pasar dan pemasaran.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini adalah:

- a. Manfaat Teoretis

Manfaat Teoretis dari penelitian ini adalah dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan mahasiswa tentang Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu.

- b. Manfaat Praktis

Manfaat Praktis yang diharapkan dari penelitian ini yaitu, dapat bermanfaat bagi masyarakat umum, tentang Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin yang baik sesuai bagi pelaku bisnis.

1.5 Fokus Penelitian

Berdasarkan kutipan hasil penelitian yang telah dilakukan di atas, masing-masing pembahasan sangat berkaitan. Persamaan penelitian ini terfokus pada studi kelayakan bisnis.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran ini tentunya memiliki peranan penting untuk menjalankan kegiatan bisnis karena menurut (Kotler dan Keller dalam Gazali 2017: 5) aktivitas pemasaran diarahkan untuk menciptakan pertukaran yang memungkinkan perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidup. Selain itu aktivitas pemasaran dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan yang sesuai dengan harapan.

Menurut Priangani (2013: 2) Manajemen pemasaran adalah system keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli.

Maka dapat disimpulkan bahwa manajemen pemasaran adalah suatu kesatuan yang menjadi proses dalam menentukan beberapa komponen seperti harga, promosi, distribusi yang dapat memenuhi atau memuaskan sesuai kebutuhan pembeli.

2.1.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Kasmir dan Jakfar (2016:7) “Suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan”.

Studi kelayakan bisnis adalah sebuah studi yang bertujuan mengukur kelayakan suatu proyek bisnis. Studi ini berfokus pada membantu potensi

masalah. Harapannya, usaha yang akan dijalankan nanti dapat bertahan lama dan jauh dari potensi kerugian.

Bukan hanya mengidentifikasi potensi masalah, studi kelayakan bisnis juga membahas bagaimana solusi atas masalah tersebut. Misalnya seperti masalah operasional dan bagaimana bisnis berjalan nantinya.

2.1.2 Tujuan Melakukan Studi Kelayakan Bisnis

Terdapat lima tujuan melakukan studi kelayakan menurut Kasmir dan Jakfar (2016:12), yaitu:

1. Menghindari resiko kerugian. Fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang tidak diinginkan.
2. Memudahkan perencanaan. Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan. Kapan usaha akan dijalankan dan dimana lokasi usaha akan dibangun.
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan. Pelaksanaan pekerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun.
4. Memudahkan pengawasan. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.
5. Memudahkan pengendalian. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan agar tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya, sehingga tujuan perusahaan akan tercapai.

2.1.3 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Terdapat tiga manfaat yang ditimbulkan dari adanya studi kelayakan bisnis, yaitu:

1. Manfaat finansial diperoleh oleh pelaku bisnis jika bisnis tersebut dirasakan menguntungkan dibandingkan dengan risiko yang akan dihadapi.
2. Manfaat ekonomi nasional, bisnis yang dijalankan tidak hanya menguntungkan secara ekonomis saja tetapi juga bermanfaat bagi peningkatan ekonomi Negara secara makro. Misalnya semakin banyaknya tenaga kerja yang dapat diserat, peningkatan devisa, membuka peluang investasi yang lain, peningkatan GNP, kontribusi pajak, dan sebagainya.
3. Manfaat sosial, memberikan manfaat terutama bagi masyarakat disekitar lokasi bisnis tersebut dibangun.

Berdasarkan paparan di atas dapat dipahami bahwa manfaat dari studi kelayakan bisnis sangat penting dirasakan oleh berbagai pihak, terutama para pihak yang berkepentingan terhadap proyek atau usaha yang akan dijalankan. Hasil penelitian yang dianggap layak harus dapat dipertanggungjawabkan, agar tidak ada pihak yang dirugikan.

2.1.4 Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

Aspek-aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis menurut Kasmir dan Jakfar (2016:15) :

1. Aspek Manajemen

Aspek Manajemen dan Organisasi menyangkut masalah SDM maupun menyangkut rencana perusahaan secara keseluruhan haruslah disusun sesuai dengan tujuan perusahaan (Kasmir dan Jakfar, 2016:168). Tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai jika memenuhi kaidah atau tahapan dalam proses manajemen. Proses manajemen ini tergambar dari masing-masing yang ada dalam manajemen.

2. Aspek Keuangan

Setiap bisnis pasti membutuhkan modal untuk bisa berjalan. Maka dari itu, aspek keuangan merupakan salah satu indikator yang dapat digunakan untuk menilai kelayakan sebuah proyek bisnis. Di samping modal, studi kelayakan bisnis juga membahas tentang perkiraan arus kas dan profit. Termasuk juga aset bisnis dan bagaimana tingkat likuiditasnya untuk dijadikan uang tunai.

3. Aspek Hukum

Dokumen yang perlu diteliti dalam aspek hukum meliputi bentuk badan usaha, dan izin-izin perusahaan (Kasmir dan Jakfar, 2016:24). Kegiatan usaha dimanapun selalu memerlukan berbagai dokumen penunjang usaha beserta izin-izin yang diperlukan sebelum menjalankan kegiatannya.

4. Aspek Ekonomi dan Budaya

Aspek studi kelayakan bisnis adalah ekonomi dan budaya. Aspek ini adalah bagaimana peran usaha terhadap lingkungan di sekitar mereka,

apakah bisnis tersebut memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar atau justru merugikan.

5. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran untuk perusahaan yang sudah berjalan maupun bagi perusahaan yang baru akan berdiri perlu dilakukan studi kelayakan terlebih dahulu (Kasmir dan Jakfar: 2016:42). Aspek pasar dan pemasaran untuk mengetahui peluang pasar yang ada, serta strategi pemasaran yang harus dilakukan. Strategi bauran pemasaran pemasaran terdiri dari strategi produk, strategi harga, strategi lokasi distribusi dan strategi promosi.

2.1.5 Analisis SWOT

a. Pengertian Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2016:10) Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, dan threats).

Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.

Tabel 2.1
Analisis SWOT

Internal	Kekuatan Kemampuan internal yang dapat membantu perusahaan mencapai tujuannya	Kelemahan Batasan internal yang mempengaruhi kemampuan perusahaan mencapai tujuannya
Eksternal	Peluang Faktor eksternal yang mungkin dapat dieksploitasi perusahaan untuk kepentingannya	Ancaman Faktor eksternal terbaru yang mungkin bertentangan dengan kinerja perusahaan
	Positif	Negatif

Analisa SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (strengths) mampu mengambil keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mencegah keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (strengths) mampu menghadapi ancaman (threats) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mampu membuat ancaman (threats) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.

b. Matriks SWOT

Menurut Rangkuti (2016:83) Alat yang digunakan dalam menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang

dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis, seperti pada tabel berikut:

Tabel 2.2
Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTH (S) (Tentukan 4-10 faktor kekuatan internal)	WEAKNESSES (W) (Tentukan 4-10 faktor kelemahan internal)
OPPORTUNITIES (O) (Tentukan 4-10 faktor peluang eksternal)	STRATEGI SO Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada	STRATEGI WO Daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada
THREATS (T) (Tentukan 4-10 faktor ancaman eksternal)	Strategi ST Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi WT Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2016

Berdasarkan Matriks SWOT diatas maka didapatkan 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut:

1. Strategi SO Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.
2. Strategi ST Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

3. Strategi WO Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.
4. Strategi WT Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.

2.1.6 Pengertian *Home Industry*

Pengertian Industri Rumah Tangga menurut Mulyawan (2008) bahwa industri rumah tangga adalah suatu unit usaha atau perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu. Menurut Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM) mengemukakan bahwa usaha rumah tangga adalah suatu perusahaan pangan yang memiliki tempat usaha di tempat tinggal dengan peralatan pengolahan pangan manual hingga semi otomatis.

Home berarti rumah, tempat tinggal. Sedang *Industry*, dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang dan ataupun perusahaan. *Home Industry* adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah. Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU No. 5 Tahun 1998 tentang perindustriaan dinyatakan bahwa yang dimaksud dengan *industry* adalah kegiatan ekonomi yang mengelola bahan

mentah, bahan baku, barang setengah jadi menjadi barang yang nilainya lebih tinggi untuk penggunaan.

Home industry adalah suatu unit usaha atau perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu. *Home industry* adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah. Pengertian usaha kecil juga secara jelas tercantum dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah.

Home industry juga dapat berarti industri rumah tangga karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga. Pada umumnya memusatkan kegiatan di sebuah rumah keluarga tertentu dan para karyawannya berdomisili di tempat yang tidak jauh dari rumah produksi tersebut. Secara geografis dan psikologis hubungan mereka sangat dekat (pemilik usaha dan karyawan) sehingga memungkinkan kemudahan dalam menjalin komunikasi. Pelaku kegiatan ekonomi yang berbasis rumah ini adalah keluarga itu sendiri ataupun salah satu dari anggota keluarga yang berdomisili di tempat tinggalnya itu dengan mengajak beberapa orang disekitarnya sebagai karyawan.

Kegiatan ekonomi ini secara tidak langsung memberdayakan masyarakat disekitarnya dengan memberikan lapangan pekerjaan untuk sanak saudara ataupun tetangga sekitarnya. Dengan begitu, *home industry* ini otomatis dapat membantu program pemerintah dalam upaya mengurangi pengangguran.

2.1.7 Ikan Asin

Ikan asin adalah bahan makanan yang terbuat dari ikan yang diawetkan dengan menambahkan banyak garam. Ikan asin merupakan salah satu bahan makanan yang di proses dengan menambahkan pengawet alami yaitu garam. Metode pengawetan daging ikan ini dapat memperpanjang masa simpan ikan, yang biasanya dapat membusuk dalam waktu singkat, kini dapat disimpan di suhu kamar untuk jangka waktu berbulan-bulan, walaupun biasanya harus ditutup rapat. Selain itu daging ikan yang diasinkan akan bertahan lebih lama dan terhindar dari kerusakan fisik akibat infeksi serangga, ulat, lalat dan beberapa jasad renik perusak lainnya. Ikan asin termasuk salah satu jenis makanan yang sangat digemari oleh masyarakat Indonesia dan merupakan salah satu unsur penting dalam peningkatan gizi yang relatif murah. Meskipun memiliki gizi yang cukup tinggi, ikan asin sering dianggap makanan masyarakat golongan ekonomi lemah. Tetapi saat ini ikan asin telah diterima oleh masyarakat golongan ekonomi menengah keatas.

Ikan asin adalah pengawetan ikan dengan cara penggaraman yang biasanya terdiri dari dua proses, yaitu proses penggaraman dan proses pengeringan. Adapun tujuan utama penggaraman sama dengan tujuan proses pengawetan atau pengolahan lainnya, yaitu untuk memperpanjang daya tahan dan daya simpan ikan. Ikan yang mengalami proses penggaraman menjadi awet karena garam dapat menghambat atau membunuh bakteri penyebab pembusukan pada ikan. Hasil akhir dari

pengawetan dengan proses penggaraman adalah ikan asin, yaitu ikan yang telah mengalami proses penggaraman dan pengeringan.

2.2 Penelitian Terdahulu

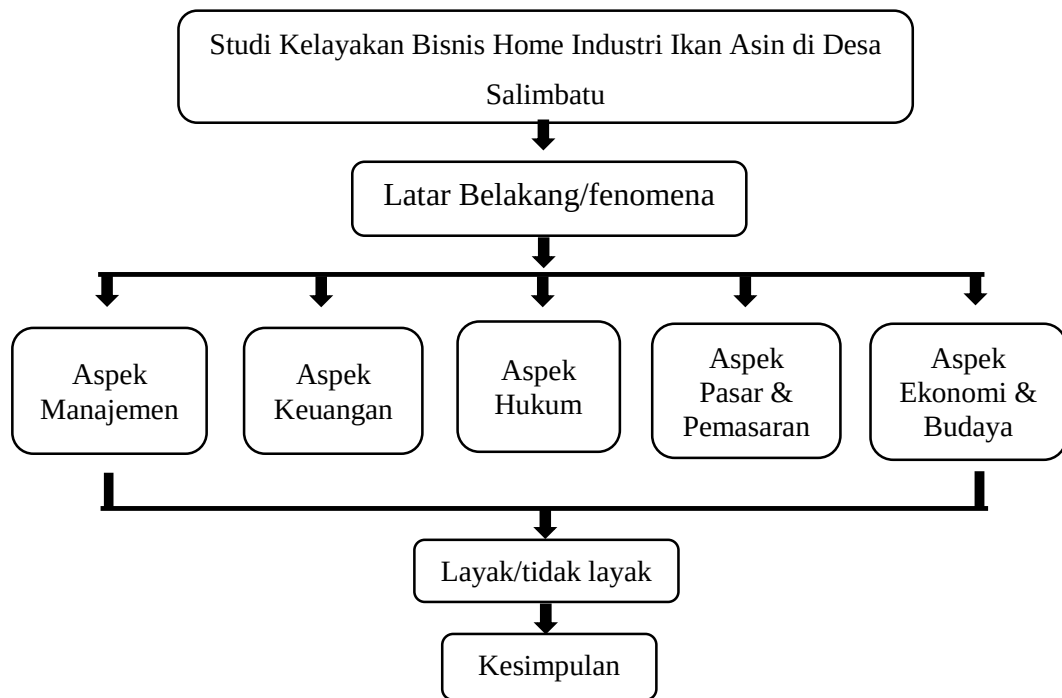
Penelitian terdahulu merupakan penelitian yang telah dilakukan. Dasar atau acuan yang berupa teori-teori atau temuan-temuan melalui beberapa hasil dari penelitian terdahulu merupakan hal yang sangat diperlukan dan dapat dijadikan sebagai data pendukung. Peneliti melakukan pencarian terhadap karya peneliti-peneliti yang lain, bertujuan sebagai bahan perbandingan bagi peneliti. Berdasarkan hasil penelusuran yang peneliti lakukan didapatkan beberapa penelitian, yakni sebagai berikut:

- a. Yuli Dwi Hartanto, (2016) Studi Kelayakan Usaha Pengembangan Ternak Sapi Perah Di Desa Bedrug Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo. Berdasarkan analisis aspek kelayakan usaha yang meliputi aspek pemasaran, aspek teknis, aspek ekonomi, sosial, budaya, dan lingkungan, aspek manajemen usaha peternakan sapi perah di desa Bedrug, dusun Krajan, kecamatan Pulung layak untuk dijalankan. Berdasarkan analisis aspek keuangan usaha peternakan sapi perah pada peternakan sapi perah di Desa Bedrug, Dusun Krajan layak untuk dijalankan karena telah memenuhi syarat kriteria kelayakan investasi yaitu layak berdasarkan laporan laba rugi perusahaan. Net Present Value (NPV) lebih dari 1 atau $277.353.546 > 1$, Discounted Payback Periode < umur ekonomis yaitu 6 tahun 11,86 bulan < 10 tahun.
- b. Peneliti Eka Erlianingsih, 2018, meneliti tentang Peran Home Industry Bakpia Maharani Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Di Desa

Gembleb Kecamatan Pogolan Kabupaten Trenggalek Dalam Perspektif Ekonomi Islam, adapun rumusan masalah dari penelitian ini yaitu bagaimana peran home industry bakpia maharani dalam meningkatkan ekonomi masyarakat, dan faktor pendukung dan penghambat home industry bakpia maharani dalam meningkatkan ekonomi masyarakat serta bagaimana tujuan ekonomi Islam terhadap peran home industry bakpia maharani dalam meningkatkan ekonomi masyarakat. Dalam penelitian ini penulis dapat menyimpulkan bahwa peran home industry memiliki potensi yang sangat besar dalam penyerapan tenaga kerja, dan memiliki kemampuan untuk memanfaatkan bahan baku lokal. Dan faktor pendukung dan penghambat home industry bakpia maharani dalam meningkatkan ekonomi masyarakat yaitu faktor pendukung: tersedianya bahan mentah yang cukup, tersedianya tenaga kerja, tersedianya modal yang cukup, sistem pemasaran yang lancar, letak geografis yang strategis dan menguntungkan, faktor penghambat: kurangnya modal kerja, infrastruktur yang kurang memadai. Serta tujuan ekonomi Islam terhadap peran home industry bakpia maharani dalam meningkatkan ekonomi masyarakat ialah usaha yang dijalankan oleh perusahaan home industry sudah sesuai dengan syariat Islam. Tentang pemasaran hasil produksinya, peneliti tidak melihat adanya riba, gharar dan maisir dalam pemasaran yang dilakukan oleh responden di desa Gembleb.⁹ Relevansi penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu dapat menyerap tenaga kerja dan kemampuan masyarakat dalam memanfaatkan bahan baku lokal menjadi nilai jual yang tinggi.

- c. Skripsi, Dewi Purnamasari dan Bambang Hendrawan, Judul Skripsi Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-Oleh Khas Kota Batam. Penelitian ini secara rinci menjelaskan studi kelayakan usaha diperlukan untuk melihat sebuah gambaran mengenai layak atau tidak layaknya suatu usaha yang akan dijalankan. Penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan terhadap beberapa aspek. Metode analisis yang digunakan dalam studi kelayakan usaha meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek finansial dan analisis sensitivitas yang digunakan untuk menguji dampak kenaikan biaya terhadap kelayakan bisnis tersebut. Hasil penelitian ini diperoleh bahwa usaha Roti Ceriwis layak untuk dijalankan dan mempunyai prospek yang sangat bagus.

2.3 Kerangka Pikir



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

Sumber : R. Misriah Ariyani, dan dikembangkan dalam penelitian 2023

Kerangka berpikir tersebut menjelaskan bagaimana Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Ikan Asin Di Desa Salimbatu ditinjau dari aspek manajemen, aspek keuangan, aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek ekonomi dan budaya yang layak atau tidak layak untuk dilanjutkan pengembang usaha.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan data untuk memberikan gambaran atau penegasan suatu konsep atau gejala juga menjawab pertanyaan- pertanyaan sehubungan dengan status subyek penelitian pada saat ini.

Menurut Moleong dalam (Rangkuti 2018: 54) pendekatan kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dipahami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dll secara holistic dan dengan cara deproposal dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada konteks khusus yang ilmiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

3.2 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

1. Objek Penelitian

Objek pada penelitian ini adalah home industry ikan asin yang terletak di Desa Salimbatu Kecamatan Tanjung Palas Tengah.

Tabel 3.1
Jadwal Penelitian Proposal

Kegiatan & Waktu	Maret				April				Mei			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Observasi awal												
Pengajuan Judul												
Menyusun Proposal												
Ujian Proposal												

Sumber : di buat untuk penelitian 2023

2. Sumber Data

Subjek pada penelitian ini adalah pemilik usaha home industry ikan asin yang di desa salimbatu.

3.3 Jenis Data dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Data Primer (data lapangan) Data primer adalah data yang diperoleh melalui hasil penelitian langsung dilapangan yang bersumber dari hasil pengamatan langsung untuk menentukan Study Kelayakan Bisnis Home Industry Ikan Asin di Desa Salimbatu.
- b. Data Sekunder (data kedua) Data sekunder yaitu data pendukung bagi data primer yang diperoleh dari bahan-bahan literatur seperti dokumen-dokumen serta laporan-laporan dan karya ilmiah atau hasil penelitian lainnya yang berkaitan dengan Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Ikan Asin di Desa Salimbatu.

2. Sumber Data

Sumber data adalah subjek dimana data dapat diperoleh dan untuk memudahkan peneliti dalam mengidentifikasi sumber data (Arikunto dalam Lina 2017:56).

Peneliti telah menggunakan rumus 3P, yaitu :

Person (orang), yaitu yang nantinya peneliti jadikan narasumber.

- a. Paper (kertas), merupakan tempat peneliti membaca dan memperjelas segala sesuatu yang berhubungan dengan penelitian, seperti arsip, angka, gambar, dokumen-dokumen, simbol-simbol dan lain sebagainya.
- b. Place (tempat), yaitu tempat berlangsungnya kegiatan yang berhubungan dengan peneliti.

Menurut (Molcong dalam Lina 2017 : 57), sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan yang didapat dari informan melalui wawancara, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Untuk mendapatkan data dan informasi maka informan dalam penelitian ini ditentukan secara purposive atau sengaja dimana informan telah ditetapkan sebelumnya. Informan merupakan orang-orang yang terlibat atau mengalami proses pelaksanaan dan perumusan program dilokasi penelitian.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam peneltian ini adalah:

- a. Observasi, yaitu metode pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung mencatat fenomena yang terjadi di lokasi penelitian.
- b. Wawancara (interview), yaitu peneliti melakukan komunikasi secara terbuka dengan pihak yang berkompeten atau berwenang memberikan informasi dan keterangan terkait dengan permasalahan yang menjadi objek penelitian.
- c. Studi dokumentasi, merupakan metode pengumpulan data dengan cara mencari data yang berkaitan dengan permasalahan berupa dokumen-dokumen, catatan buku, peraturan daerah dan data lainnya yang relevan dengan objek penelitian.
- d. Studi pustaka, merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca, buku-buku, jurnal-jurnal, referensi yang berkaitan dengan penelitian ini dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan.

3.5 Study Kelayakan Bisnis

Analisis kelayakan usaha merupakan penelitian yang bertujuan memutuskan apakah sebuah usaha layak untuk dilaksanakan atau tidak. Sebuah usaha dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika usaha tersebut dapat mendatangkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak (stakeholder) dibandingkan dampak negative yang ditimbulkan (Wahyuni 2020: 29).

Aspek-aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis :

1. Aspek Manajemen

Salah satu aspek studi kelayakan bisnis adalah aspek manajemen. Aspek satu ini berhubungan dengan operasional bisnis, mulai dari tahap pembangunan hingga pengembangan. Bisa dibilang, inilah aspek yang cakupannya paling luas.

2. Aspek Keuangan

Setiap bisnis pasti membutuhkan modal untuk bisa berjalan. Maka dari itu, aspek keuangan merupakan salah satu indikator yang dapat digunakan untuk menilai kelayakan sebuah proyek bisnis. Di samping modal, studi kelayakan bisnis juga membahas tentang perkiraan arus kas dan profit.

3. Aspek Hukum

Aspek hukum disini akan dilihat bahwa proyek atau usaha tersebut dilaksanakan sudah mematuhi berbagai ketentuan yang berlaku atau yang diterapkan oleh pemerintah (government) dimana proyek atau usaha tersebut dilaksanakan.

4. Aspek Ekonomi dan Budaya

Aspek studi kelayakan bisnis adalah ekonomi dan budaya. Aspek ini adalah bagaimana peran usaha terhadap lingkungan di sekitar mereka, apakah bisnis tersebut memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar atau justru merugikan.

5. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran merupakan aspek yang berkaitan dengan kondisi pasar dari bidang industri yang dijalankan oleh sebuah bisnis. Aspek pasar yang dianalisa biasanya akan meliputi beberapa hal utama yaitu: Permintaan pasar terhadap produk yang akan dijual, segmentasi pasar dan tingkat persaingan maupun strategi yang dalam memasarkan produk.

Agar proses pemasaran berjalan dengan lancar maka perlu adanya strategi yang tepat oleh karena itu peneliti menggunakan Analisis SWOT untuk menetapkan strategi yang tepat dalam proses pemasaran.

a) Analisis SWOT

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan SWOT analisis, Menurut (Rangkuti dalam Rohmanudin 2017: 23) analisis SWOT adalah suatu analisis yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats). Sedangkan menurut (Kotler dan Armstrong dalam Gazali 2017: 16) analisis SWOT adalah evaluasi secara keseluruhan terhadap kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan.

b) Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan adalah matrik SWOT, matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal

yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi (Rangkuti dalam Gazali 2017 : 25).

Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif yaitu:

- 1) Strategi *Strengths Opportunities* (SO) strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- 2) Strategi *Strengths Threats* (ST) strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- 3) Strategi *Weaknesses Opportunities* (WO) strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- 4) Strategi *Weaknesses Threats* (WT) strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Tabel 3.2
MATRIKS SWOT IFAS EFAS

IFAS EFAS	STRENGHT (S) Tentukan 1 sampai 10 faktor – faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) Tentukan 1 sampai 10 faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNITI ES (O) Tentukan 1 sampai 10 faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) Tentukan 1 sampai 10 faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan stretegi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti (dalam Rangkuti 2018:50)

Strategi SO (*Strength- Opportunities*) strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya strategi ST (*Strenghts- Threats*) adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi WO (*Weaknesses- Opportunities*) strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WT (*Weaknesses- Threats*) strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

3.6 Teknik Analisis Data

Pengolahan dan analisis data menggunakan analisis deskriptif yang dilakukan untuk membantu menentukan Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Ikan Asin di Desa Salimbatu. Penelitian deskriptif adalah penelitian

yang didasarkan pada data dari status, keadaan, sikap, hubungan atau sistem pemikiran suatu masalah yang menjadi objek penelitian ini, maka langkah selanjutnya adalah mengolah data yang terkumpul dengan menganalisis data, mendeskripsi data, serta mengambil kesimpulan.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif, karena data yang diperoleh merupakan kumpulan keterangan-keterangan. Proses analisis data dimulai dengan memahami seluruh yang tersedia dari berbagai sumber yaitu melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Aktivitas dalam menganalisis data kualitatif yaitu antara lain:

a. Reduksi data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemisahan, perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Laporan atau data yang diperoleh di lapangan akan dituangkan dalam bentuk uraian yang lengkap dan terperinci. Data yang diperoleh dari lapangan seluruhnya akan cukup banyak, sehingga perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, serta dicari tema dan polanya. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Data yang diperoleh dari lokasi penelitian dituangkan dalam uraian laporan lengkap dan terperinci.

b. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dengan tujuan untuk mempermudah peneliti dalam melihat gambaran secara keseluruhan atau bagian tertentu dari penelitian. Penyajian data dilakukan dengan cara mendeskripsikan hasil wawancara yang dituangkan dalam bentuk uraian dengan teks naratif dan didukung oleh dokumen, serta foto maupun gambar sejenisnya untuk diadakan penarikan kesimpulan.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan suatu verifikasi secara terus menerus sepanjang proses penelitian berlangsung, yaitu selama proses pengumpulan data. Peneliti berusaha untuk menganalisis dan mencari pola, tema, hubungan persamaan, hal-hal yang sering timbul, hipotesis dan sebagainya yang dituangkan dalam kesimpulan yang relatif. Dalam penelitian ini, penarikan kesimpulan dilakukan dengan pengambilan intisari dari rangkaian kategori hasil penelitian berdasarkan observasi dan wawancara.

3.7 Proses Penelitian

Proses pengumpulan data yang akan dilakukan dalam penelitian ini meliputi tahap-tahap sebagai berikut:

a. Proses memasuki lokasi penelitian

Sebelum memasuki lokasi penelitian untuk memperoleh data pada tahap ini terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan meminta izin kepada pemilik usaha skala mikro atau kecil dan informan lain yang terlibat dalam penelitian ini, yaitu, peneliti mengutarakan maksud dan tujuan peneliti

untuk menciptakan kepercayaan kepada masing-masing pihak, kemudian menentukan waktu melakukan wawancara.

b. Teknik berada di lokasi penelitian (*getting along*)

Dalam hal ini peneliti berusaha melakukan hubungan secara pribadi dan akrab dengan subjek penelitian, mencari informasi dan berbagai sumber data yang telah lengkap serta berusaha menangkap makna dari berbagai informasi yang diterima serta fenomena yang diamati. Oleh karena itu, peneliti berusaha sebijak mungkin sehingga tidak menyinggung informan secara informal.

c. Pengumpulan data (*logging data*)

Pada tahap ini, peneliti melakukan proses pengumpulan data yang telah ditetapkan berdasarkan fokus penelitian. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Observasi, tujuan dari observasi ini adalah untuk mengamati objek penelitian, sehingga dapat memahami kondisi yang sebenarnya. Pengamatan bersifat non-partisipatif, yaitu peneliti berada diluar system yang diamati.
- 2) Wawancara mendalam (*indeep interview*) yang dilakukan kepada informan dengan cara melakukan Tanya jawab atau percakapan langsung dengan seluruh sumber data yang ada berdasarkan daftar pertanyaan yang diajukan oleh peneliti sebagai panduan sumber data.
- 3) Dokumentasi, merupakan catatan peristiwa yang sedang berlaku dan berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang

(Sugiono dalam Gazali 2017 : 64). Dokumen berguna karena dapat memberi latarbelakang yang lebih luas mengenai pokok-pokok penelitian yang dapat dijadikan bahan triangulasi untuk data dan merupakan bahan utama dalam penelitian.

3.8 Teknik Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperoleh dari konsep kesahihan (*validitas*) atau kehandalan (*reabilitas*). Derajat kepercayaan atau kebenaran suatu penilaian akan ditentukan oleh standar apa yang digunakan.

Menurut (Molcong dalam Gazali 2017 : 67) terdapat beberapa kriteria yang digunakan untuk memeriksa keberhasilan data, antara lain:

a. Derajat Kepercayaan

Penerapan derajat kepercayaan pada dasarnya menggantikan konsep validitas internal dan nonkualitatif. Fungsi derajat kepercayaan yaitu, pertama, penemuannya dapat dicapai, kedua mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan yang sedang diteliti. Kriteria derajat kepercayaan diperiksa dengan beberapa teknik pemeriksaan, yaitu:

- 1) Triangulasi berupaya untuk mengecek kebenaran data dan membandingkan dengan data yang diperoleh dari sumber lain pada berbagai fase penelitian lapangan, pada waktu yang berlainan dan dengan tiga macam teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber data, metode dan teori. Untuk itu, maka peneliti dapat melakukan dengan cara :

- a. Mengajukan berbagai variasi pertanyaan
 - b. Membandingkan data hasil pengamatan (observasi) dengan wawancara
 - c. Mengeceknnya dengan berbagai sumber data
 - d. Memanfaatkan berbagai metode agar pengecekan data dapat dilakukan
 - e. Berdasarkan hasil triangulasi tersebut, maka akan sampai pada salah satu kemungkinan yaitu apakah data yang diperoleh ternyata konsisten, tidak konsisten atau relevan. Selanjutnya mengungkapkan gambaran yang telah memadai mengenai gejala yang diteliti.
- 2) Kecukupan referensi yaitu mengumpulkan berbagai bahan-bahan, catatan-catatan atau rekaman-rekaman yang dapat digunakan sebagai referensi dan patokan untuk menguji sewaktu diadakan analisis dan penafsiran.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Objek dan Lokasi Penelitian

4.1.1 Letak Geografis Dan Lingkup Wilayah Penelitian

Kabupaten Bulungan sebagai salah satu kabupaten dibagian utara pulau Kalimantan mempunyai luas 18.010,50 km² terletak antara 116o 04'41'' sampai dengan 117o 57'56'' Bujur Timur dan 2o 09'19'' sampai dengan 3o 34'49'' Lintang Utara. Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia No.35 Tahun 2007 Tentang Pembentukan Kabupaten Tanah Tidung di Provinsi Kalimantan Utara maka luas Kabupaten Bulungan berkurang menjadi 13.181,92 km² . Adapun batas-batas wilayah Kabupaten Bulungan adalah sebagai berikut :

Sebelah Utara	Kabupaten Tanah Tidung Dan Kabupaten Nunukan
Sebelah Timur	Laut Sulawesi Dan Kota Tarakan
Sebelah Selatan	Kabupaten Berau
Sebelah Barat	Kabupaten Malinau

Kabupaten Bulungan terdiri dari 10 Kecamatan yaitu Kecamatan Peso, Kecamatan Peso Hilir, Kecamatan Tanjung Palas, Kecamatan Tanjung Palas Barat, Kecamatan Tanjung Palas Utara, Kecamatan Tanjung Palas Timur, Kecamatan Tanjung Selor, Kecamatan Tanjung Palas Tengah, Kecamatan Sekatak, Kecamatan Bunyu.

Tanjung Palas Tengah Desa Salimbatu adalah sebuah Kecamatan di Kabupaten Bulungan, Provinsi Kalimantan Utara, Indonesia Kantor Camat

terletak di ibu Kota Kecamatan yaitu Desa Salimbatu tepatnya di jalan Datu Adil, Salimbatu.

Sementara keadaan topografis wilayah sebagian besar datar berombak mencapai 90 % dan sebagian kecilnya berbukit mencapai 10 %. Akses dari Ibu Kota Kecamatan ke Desa-desa yang ada sebagian bisa dicapai melalui darat seperti desa Salimbatu dengan waktu tempuh 15 menit dan Silva Rahayu (1 jam). Sedangkan Desa Tanjung Buka hanya bisa ditempuh melalui jalur sungai yang waktu tempuhnya sekitar 1 jam menggunakan perahu longboat, ketinting dan speedboat.

4.1.2 Luas Wilayah

Kecamatan Tanjung Palas memiliki luas wilayah $\pm 624,95 \text{ km}^2$, dengan ibu kota Desa Salimbatu. Jarak Desa Salimbatu ke ibu kota Kabupaten Bulungan : $\pm 50 \text{ km}$. Adapun batas-batas wilayah Kecamatan Tanjung Palas Tengah adalah sebagai berikut :

Sebelah Utara	Muara Sekatak, Kabupaten Tanah Tidung dan Kabupaten Nunukan
Sebelah Timur	Laut Sulawesi Dan Kota Tarakan
Sebelah Selatan	Kecamatan Tanjung Palas, Tanjung Selor, dan Tanjung Palas Timur
Sebelah Barat	Kecamatan Tanjung Palas Utara

4.1.3 Keadaan Penduduk Social Dan Budaya

Penduduk yang berdiam di wilayah ini berdasarkan data statistik terakhir berjumlah 5.282 jiwa, dengan 2.761 KK, terdiri dari 2.761 jiwa lakilaki dan

perempuan 2.521 jiwa. Perbandingan rasio jenis kelaminnya mencapai 109,52. Sementara pola sebaran penduduk memiliki tingkat kepadatan penduduknya mencapai 0,29 jiwa/km² dengan rata-rata penduduk per kepala keluarga 4,49. Kecamatan Tanjung Palas Tengah merupakan salah satu daerah yang menjadi pemukiman transmigrasi. Sebagai tempat pemukiman transmigrasi membuat masyarakatnya pun cukup beragam terdiri dari berbagai suku, seperti tidung, bulungan, dayak, bugis, jawa dan timor. Sesuai dengan keadaan topografi dan potensi wilayahnya, sebagian besar masyarakatnya memiliki mata pencaharian sebagai petani dan nelayan tradisional. Dengan keragaman suku masyarakat membuat budayanya pun juga cukup beragam, sesuai dengan keadaan suku masyarakatnya. Namun dengan keragaman itulah membuat dinamika budaya pun mengalami proses akulturasi dan saling menghormati antar budaya dan masyarakatnya.

Tabel 4.1
Perkembangan Penduduk Kecamatan Tanjung Palas Tengah Tahun 2015

Jenis kelamin	Jumlah
Laki-laki	2.761
Perempuan	2.521
Jumlah	5.282

Sumber : BPS Kabupaten Bulungan 2015

Berdasarkan Tabel 4.1 dapat diketahui bahwa perkembangan penduduk kecamatan Tanjung Palas Tengah Tahun 2015 dengan jenis kelamin laki-laki sebesar 2.761 jiwa dan jenis kelamin perempuan

sebesar 2.521. penduduk yang paling banyak yaitu penduduk dengan jenis kelamin laki-laki.

4.1.4 Pendidikan

Pemerintah di Kabupaten Bulungan menyediakan sarana prasarana pendidikan dari tingkat terendah Taman Kanak-kanak (TK) hingga perguruan tinggi untuk menunjang keberhasilan pembangunan di bidang pendidikan. Program pemerintah untuk meningkatkan taraf pendidikan bisa dilihat dari meningkatnya jumlah sekolah yang tersebar di 10 Kecamatan di Kabupaten Bulungan. Untuk tingkat SD tahun 2014/2015 ada 129 buah sekolah dasar negeri dan 3 buah sekolah dasar swasta. Sedangkan pada tingkat SMP tahun 2014/2015 terdapat 51 buah Sekolah negeri dan 4 buah Sekolah swasta. Pada tingkat SMU ada 9 buah sekolah negeri dan 3 buah sekolah swasta. Untuk tingkat SMK terdapat 5 buah sekolah dimana sebanyak 3 sekolah terdapat di Kecamatan Tanjung Selor, Tanjung Palas dan di Kecamatan Tanjung Palas Utara.

4.1.5 Profil usaha

Lokasi penelitian ini berada di jalan Pembangunan Rt 12 Desa Salimbatu Kecamatan Tanjung Palas Tengah Kabupaten Bulungan. Usaha ini telah berdiri dari tahun 2002 atau selama 21 tahun. Jenis Ikan Asin yang dijual beliau adalah Ikan Asin Kotek dan Ikan Asin Gabus. Beliau memilih usaha ikan asin ini karena pada saat itu masih sangat sedikit orang menjual ikan asin tersebut.

Gambar 4.1
Produk Ikan Asin Pada Desa Salimbatu



Produksi ikan asin yang dijalankan oleh bapak Muhammad telah mempunyai izin lokasi dan sudah mendapatkan rekomendasi dari ketua RT dan kepala desa di lokasi tempat bapak Muhammad menjalankan usahanya. Usaha ini mampu memproduksi 7000 kg atau 7 Ton ikan asin paling banyak, jika bahan baku ikan basah yang masuk juga banyak, tetapi paling sering bapak Muhammad memproduksi 5000 kg atau 5 Ton perbulannya dengan bahan baku ikan basah yang berkualitas segar dan bagus. Jika kualitasnya ada jelek/rusak maka ikan asin tersebut tidak mencapai 7000/5000 kg ikan asin. Adapun tabel produksi ikan asin sebagai berikut:

Dalam mengembangkan usahanya, Bapak Muhammad dibantu oleh karyawannya sebanyak 6 orang karyawan tetap dan ada beberapa karyawan lepas tergantung banyak masuknya ikan yang dibawa para nelayan.

Usaha ikan asin yang dikelola Bapak Muhammad ini bukan hanya mencari keuntungan sebanyak-banyaknya, namun usaha ini didirikan untuk memudahkan konsumen dalam memenuhi kebutuhan pangan sehari-hari. Rasa tanggungjawab beliau tunjukkan dengan cara selalu membayar upah

karyawan yang diberikan secara langsung setelah mereka selesai mengerjakan tanggungjawabnya.

Di dalam *home industry* ikan asin tersebut setiap karyawan diberi upah sebesar Rp 2.500.000,-/bulan sesuai dengan pekerjaannya. Hasil dari upah tersebut ditentukan dalam pengolahannya disetiap 1kg bahan baku ikan asin di hargai sebesar Rp 4.000. Jika kualitas ikan asin kurang baik atau rusak maka karyawan tidak akan menanggung kerusakan ikan tersebut.

4.1.6 Proses Produksi Home Industry Ikan Asin

Suatu kegiatan produksi dapat berjalan dengan baik, maka diperlukan unsur-unsur yang dapat digunakan dalam prosesnya. Faktor produksi yang dibutuhkan dalam usaha Ikan Asin Bapak Muhammad sebagai berikut :

4.1.6.4 Bahan Baku Ikan Asin

Bahan baku ikan asin bapak Muhammad tersebut didapatkan dari para nelayan yang ada di desa tersebut. Para nelayan mengantar ikan basah kotek dan gabus yang masih segar ke rumah tempat tinggal sekaligus tempat usaha bapak Muhammad. Bahan yang digunakan berikutnya yaitu garam, garam yang dipakai ini yaitu garam yang dalam karung, beliau menyetok banyak garam karena garam yang digunakan untuk proses produksi cukup banyak. Bahan selanjutnya yaitu air yang telah dicampur dengan garam untuk proses perendaman ikan asin dan bensin untuk mesin ketinting yang membersihkan sisik ikan basah.

4.1.6.5 Peralatan Produksi Ikan Asin

Peralatan dan bahan yang harus digunakan dalam memproduksi ikan asin terdiri dari beberapa alat sebagai berikut:

Tabel 4.2

Peralatan Produksi Ikan Asin Pada Desa Salimbatu

No	Peralatan Produksi Ikan Asin
1.	Mesin ketinting (untuk membersihkan sisik ikan)
2.	Pompa Air
3.	Parang
4.	Pisau
5.	Ember
6.	Derum
7.	Terpal
8.	Jaring
9.	Tali Rafia
10.	Keranjang
11.	Lakban
12.	Kardus
13.	Timbangan
14.	Plastik
15.	Gunting

4.1.6.6 Pengolahan Atau Proses Pembuatan Ikan Asin

Proses atau pengolahan ikan asin adalah ikan basah yang baru diantarkan oleh nelayan langsung dieksekusi atau dikerjakan dengan kualitasnya bagus dan segar. Berikut proses pembuatannya:

- a. Terlebih dahulu ikan basah kotek dan ikan basah gabus dibersihkan sisiknya beserta kotorannya menggunakan alat yang telah disiapkan yaitu mesin ketinting (yang dibuat khusus membersihkan sisik ikan). Setelah itu belah ikan menjadi 2 bagian lalu cuci dengan menggunakan air bersih.
- b. Kemudian masukan ikan yang telah di cuci bersih ke dalam derum yang berisi kan air garam, rendam ikan selama 24 jam agar garam dapat meresap sempurna ke dalam ikan tersebut.
- c. Selanjutnya keluarkan ikan yang telah direndam selama 24 jam dari dalam derum untuk dilakukan penjemuran ikan asin tersebut.
- d. Susun ikan asin ditempat yang sudah disediakan penjemuran ikan selama 3-4 hari agar ikan asin tersebut benar-benar kering.
- e. Ikan asin yang sudah kering di diamkan di atas terpal sampai ikan asin tersebut dingin lalu dipacking ke dalam kardus yang telah disiapkan untuk proses pengiriman.

Gambar 4.2
Proses Packing Ikan Asin Pada Desa Salimbatu



- f. Pengiriman ikan asin menggunakan truk yang telah disiapkan oleh pengusaha, pengusaha menyewa truk tersebut untuk mengantar ikan asin ke kota Banjarmasin, setelah sampai dikota Banjarmasin ikan asin tersebut dikirim lagi melalui kapal hingga ke kota Jakarta.

Proses kerjanya dilakukan oleh karyawan bapak Muhammad dimulai pukul 08:00-17:00 atau sampai semua pekerjaannya selesai. Dalam proses usaha ikan asin ini bapak Muhammad bermitra atau berkerjasama dengan rekan bisnisnya kemudian hasil usaha tersebut akan dikirim keluar provinsi seperti di kota Banjarmasin dan kota Jakarta dan ada juga konsumen yang membeli ditempat produksi home industry ikan asin ini.

Untuk bahan baku yang ada diusaha ikan asin ini selalu tersedia dan mudah didapatkan. Hambatan atau kendala dalam menjalankan usaha ini belum mampu memenuhi permintaan pasar karena terhambat dari kondisi cuaca yang tidak menentu. Karena dalam pengeringan ikan asin ini masih sangat bergantung dengan alam jika cuaca kurang bagus maka akan mengakibatkan kerusakan pada kualitas ikan asin.

4.2 Hasil

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan yang akan dijalankan dalam rangka menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut dijalankan. Maka dapat

dipahami bahwa studi kelayakan bisnis adalah studi yang digunakan untuk menentukan layak atau tidak layak suatu usaha yang akan dijalankan.

Adapun yang menjadi sasaran dalam wawancara penelitian ini adalah pemilik usaha ikan asin ini yaitu Bapak Muhammad.

Untuk mengetahui suatu usaha dapat dikatakan layak atau tidak, maka perlu diperhatikan dalam beberapa aspek-aspek berikut ini:

4.2.1 Aspek Manajemen

Aspek satu ini berhubungan dengan operasional bisnis, mulai dari tahap pembangunan hingga pengembangan. *Home industry* ikan asin bapak Muhammad ini telah berjalan kurang lebih selama 22 tahun. Beliau mengambil bahan baku ikan basah dari para nelayan yang ada di desa Salimbatu kemudian hasil tersebut dikelola menjadi ikan asin dan dipasarkan kepada konsumen. Sebelum melakukan pendistribusian, pengelola produk ini sangat memperhatikan kualitas dari ikan asin yang akan dijual kepada konsumen, dikarenakan tujuan adanya sistem manajemen pada usaha ini yaitu agar dapat meningkatkan kualitas produk ikan asin ini.

Selanjutnya yang perlu dianalisis adalah kesiapan perusahaan yang berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia. Manajemen sumber daya merupakan konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur, dan praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Bapak Muhammad memiliki kurang

lebih 6 karyawan. Masing-masing karyawan memiliki tugas sendiri dalam melakukan pekerjaan demi mencapai tujuan bersama. Karyawan yang bekerja merupakan warga Desa Salimbatu sendiri, dengan tingkat pendidikan yaitu SD, SMP, SMA dan ada juga Mahasiswa yang sedang libur kuliah mencari sampingan pekerjaan ditempat usaha Bapak Muhammad. Sistem pengawasan yang dilakukan terhadap pelaksanaan produksi ikan asin ini di awasi langsung oleh Bapak Muhammad. Untuk upah karyawan biasanya diberikan jika telah menyelesaikan semua pekerjaan dan tanggungjawabnya.

4.2.2 Aspek Keuangan

Aspek keuangan ini dimana faktor yang menentukan biaya yang akan dikeluarkan serta dihasilkan untuk membuat sebuah usaha yang optimal.

Tabel 4.3
Modal Usaha Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu

No	Rincian	Unit/Kg/ liter	Harga	Total
1.	Mesin ketinting (untuk membersihkan sisik ikan)	1	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
2.	Pompa air	1	Rp 500.000	Rp 500.000
3.	Parang	8	Rp 62.500	Rp 500.000
4.	Pisau	10	Rp 50.000	Rp 500.000
5.	Ember	6	Rp 15.000	Rp 90.000
6.	Drum	6	Rp 500.000	Rp 3.000.000
7.	Terpal	4	Rp 600.000	Rp 2.400.000
8.	Waring	4	Rp 250.000	Rp 1.000.000
9.	Tali rafia	5	Rp 240.000	Rp 1.200.000
10.	Keranjang	10	Rp 50.000	Rp 500.000
11.	Lakban	5	Rp 25.000	Rp 125.000
12.	Kardus	-	-	-
13.	Timbangan	1	Rp 300.000	Rp 300.000
14.	Plastik	10	Rp 50.000	Rp 500.000
15.	Gunting	5	Rp 20.000	Rp 100.000
16.	Ikan kotek dan ikan gabus	5000	Rp 9.000	Rp 45.000.000
17.	Garam	1.926.9	Rp 90.000	Rp. 173.421.000
18.	Bensin	3-5liter	Rp. 13.000	Rp. 65.000
19.	Listrik	1	Rp. 84.000	Rp. 84.000
Total				Rp 250.000.000

Modal usaha seperti modal bahan baku dan alat-alat produksi yang digunakan oleh pengusaha dalam *home industry* ikan asin. Modal pengeluaran bahan baku sebesar Rp 218.570.000 dan modal alat-alat produksi seperti pada tabel 4.4 Rp 15.715.000. Total pengeluaran modal bahan baku dan peralatan produksi sebesar Rp 250.000.000.

Aspek keuangan merupakan salah satu indikator yang bisa digunakan untuk menilai kelayakan sebuah proyek bisnis. Di samping modal, studi kelayakan bisnis juga membahas tentang perkiraan arus kas dan profit. Termasuk juga aset bisnis dan bagaimana tingkat likuiditasnya untuk

dijadikan uang tunai. Adapun biaya operasional dalam bisnis ini yaitu meliputi biaya tetap dan biaya variabel sebagai berikut:

4.2.2.1 Biaya Tetap

Menurut Wahyuni (2020: 30) biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Biaya tetap bernilai tetap dalam rentang aktivitas yang relevan (relevant range), dilihat rentang aktivitas ini biaya dapat berubah nilainya. Besar biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4
Biaya Tetap Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu

Tahun	Mesin/Tahun	Gaji karyawan/Tahun	Unit/Orang	Total Biaya
2017	Rp. 500.000	Rp. 30.000.000	6	Rp. 30.500.000
2018	Rp. 500.000	Rp. 30.000.000	6	Rp. 30.500.000
2019	Rp. 500.000	Rp. 30.000.000	6	Rp. 30.500.000
2020	Rp. 500.000	Rp. 30.000.000	6	Rp. 30.500.000
2021	Rp. 500.000	Rp. 30.000.000	6	Rp. 30.500.000
2022	Rp. 500.000	Rp. 30.000.000	6	Rp. 30.500.000
Total				Rp. 183.000.000

Sumber : data primer diolah 2023

Berdasarkan tabel 4.4 biaya yang dikeluarkan meliputi biaya mesin(oli dan bensin) dan gaji per karyawan setiap tahunnya adalah sebesar Rp 30.500.000 yang mana biaya-biaya tersebut meliputi biaya pembelian bensin dilakukan antara 3-5 liter berbulannya dan peralatan yang telah dihitung biaya penyusutan dan peralatan mesin yang dilakukan 1 kali selama satu tahun. Gaji karyawan adalah sebesar Rp 2.500.000 perbulannya sehingga dalam satu tahun rata-rata biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 30.000.000 untuk per gaji karyawan.

4.2.2.2 Biaya Variabel

Menurut Wahyuni (2020) biaya yang dalam rentang waktu dan sampai batas-batas tertentu jumlahnya berubah-ubah secara proposional yang termasuk kedalam biaya variabel yaitu dapat dilihat pada tabel 4.5 dibawah ini.

Tabel 4.5
Biaya Variabel Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu

Tahun	Garam/ Tahun	Listrik/Tahun	Total Biaya
2017	Rp. 150.000.000	Rp. 1.100.000	Rp. 151.100.000
2018	Rp. 150.000.000	Rp. 1.100.000	Rp. 151.100.000
2019	Rp. 150.000.000	Rp. 1.000.000	Rp. 151.000.000
2020	Rp. 150.000.000	Rp. 1.000.000	Rp. 151.000.000
2021	Rp. 150.000.000	Rp. 1.200.000	Rp. 151.200.000
2022	Rp. 150.000.000	Rp. 1.200.000	Rp. 151.200.000
Total			Rp. 906.000.000

Sumber : data primer diolah 2023

Berdasarkan Tabel 4.5 biaya yang dikeluarkan untuk biaya pembelian garam selama 6 tahun yaitu sebesar Rp 900.000.000. Biaya listrik selama 6 tahun adalah sebesar Rp 6.600.000, sehingga diperoleh jumlah variabel yang dikeluarkan dalam usaha ikan asin ini sebesar Rp 906.000.000.

4.2.3.3 Biaya Total (Total Cost)

Biaya Total (Total Cost) adalah biaya keseluruhan, meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Untuk masing-masing barang, biaya ini disebut biaya total rata-rata (average total cost) yang digunakan dalam usaha ikan asin pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.6
Biaya Total (Total Cost)
Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu

Uraian	Biaya (Rp/Tahun)
Biaya Tetap	Rp 183.000.000
Biaya Variabel	Rp 906.000.000
Total Biaya	Rp 1.089.000.000

Sumber : data primer diolah 2023

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa biaya total home industry ikan asin dalam 6 tahun adalah sebesar Rp 1.089.000.000, biaya total tersebut merupakan total dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap meliputi biaya peralatan yang digunakan selama proses produksi yang telah dihitung biaya penyusutannya, biaya variabel meliputi bahan baku, bahan penolong dan bahan penunjang lainnya. Rincian biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada tabel 4.5 dan 4.6.

4.2.2.4 Analisis Penerimaan

Penerimaan usaha ikan asin merupakan hasil kali antara kuantitas ikan asin yang dihasilkan dalam satuan kilogram (kg) dan harga jual ikan asin dalam satuan rupiah (Rp) dengan formula $TR = P \times Q$. besarnya rata-rata penerimaan ikan asin dapat di lihat pada tabel 4.8 berikut:

Tabel 4.7
Analisis Penerimaan Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu

Tahun	Produksi (Q)	Satuan	Harga (P)	PXQ
2017	5.000	Kg	Rp. 50.000	Rp. 250.000.000
2018	5.000	Kg	Rp. 50.000	Rp. 250.000.000
2019	4.000	Kg	Rp. 50.000	Rp. 200.000.000
2020	4.000	Kg	Rp. 50.000	Rp. 200.000.000
2021	7.000	Kg	Rp. 50.000	Rp. 350.000.000
2022	7.000	Kg	Rp. 50.000	Rp. 350.000.000
Total	32.000			Rp. 1.600.000.000

Sumber : data primer diolah 2023

Tabel 4.7 menunjukkan produksi hasil usaha home industry ikan asin adalah sebesar 32.000 Kg atau 32 ton selama 6 tahun dan harga per kg ikan asin sebesar Rp. 45.000-50.000. Dalam penerimaan ini, total penerimaan yang dihasilkan yaitu sebesar Rp 1.600.000.000 selama 6 tahun.

4.2.2.5 Analisis Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil pengurangan dari penerimaan dengan biaya total yang mana dapat di lihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.8
Analisis Pendapatan Home Industry Ikan Asin Pada Desa Salimbatu

Tahun	Penerimaan	Biaya Total	Pendapatan
2017	Rp. 250.000.000	Rp. 181.600.000	Rp. 68.400.000
2018	Rp. 250.000.000	Rp. 181.600.000	Rp. 68.400.000
2019	Rp. 200.000.000	Rp. 181.500.000	Rp. 18.500.000
2020	Rp. 200.000.000	Rp. 181.500.000	Rp. 18.500.000
2021	Rp. 350.000.000	Rp. 181.700.000	Rp. 168.300.000
2022	Rp. 350.000.000	Rp. 181.700.000	Rp. 168.300.000
Total	Rp. 1.600.000.000	Rp. 1.089.600.000	Rp. 510.400.000

Sumber : data primer diolah 2023

Tabel diatas menjelaskan usaha ikan asin memperoleh pendapatan selama 6 tahun yaitu sebesar Rp. 510.400.000. Pendapatan tersebut

diperoleh hasil total penerimaan Rp. 1.600.000.000 dikurangkan dengan total biaya Rp. 1.089.600.000.

4.2.2.6 *Break Even Point (BEP)*

Menurut (Soekartawi, 2002) dalam Nurhidayah, K. (2020) Break Even Point (BEP) yang merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengetahui batas nilai produksi atau volume produksi suatu usaha mencapai titik impas yaitu tidak rugi atau tidak untung. BEP dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Harga Jual}}$$

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Total Produksi}}$$

BEP produksi usaha *home industry* ikan asin di desa Salimbatu dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Rp 250.000.000}}{\text{Rp 50.000}}$$

$$= 5.000\text{kg}$$

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Rp 250.000.000}}{\text{Rp 5.000}}$$

$$= \text{Rp 50.000}$$

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP produksi usaha *Home industry* ikan asin rata-rata sebesar 5.000 Kg. Maka dapat disimpulkan bahwa hasil layak untuk didirikan rumah produksi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP harga jual ikan asin pada *home industry* ikan asin ini rata-rata sebesar Rp 50.000. Maka dapat disimpulkan usaha *home industry* ikan asin layak untuk tetap diusahakan.

4.2.3 Aspek Hukum

Aspek ini untuk mengetahui kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum. Secara ketentuan hukum yang berlaku, seperti: izin lokasi usaha, perjanjian. Home industry ikan asin ini telah mempunyai izin lokasi tetapi belum memiliki izin pengiriman keluar daerah untuk melindungi usahanya ini.

4.2.4 Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek Pasar dan Pemasaran (*Marketing*) yaitu memenuhi kebutuhan dengan cara yang menguntungkan. Menguntungkan yang dimaksud adalah menghasilkan laba dari produk atau jasa yang dijual. Pemasaran merupakan system keseluruhan dari semua kegiatan bisnis yang dilakukan dengan perencanaan, menentukan harga barang atau jasa, promosi, distribusi, dan pada akhirnya bertujuan memuaskan konsumen (Widodo, 2018).

Dalam *Marketing* Dikenal dengan namanya *Marketing Mix* atau bauran pemasaran. *Marketing mix* ini mencakup *product* (produk), *place* (tempat), *price* (harga), and *promotion* (promosi), atau dikenal dengan dengan 4P. bagi suatu perusahaan memperhatikan, memahami, dan melaksanakan *Marketing Mix* ini adalah sangat penting, karena *Marketing Mix* ini adalah

elemen internal penting yang mampu membentuk suatu program pemasaran perusahaan.

Produk (*product*) pada *home industry* ikan asin ini berusaha menciptakan produk yang berkualitas melalui proses pengolahan dan penggunaan bahan baku yang masih segar dan terbaik sehingga dapat memberikan kepuasan baik dari segi rasa dan kualitas bagi konsumen.

Harga (*price*) pada *home industry* ikan asin ini pengusaha menetapkan harga yang relatif terjangkau dan mampu bersaing dengan ikan asin yang ada dipasaran. Harga ikan asin kotek perkilo Rp. 45.000 dan ikan asin gabus Rp. 50.000 jika harga ikan asin tersebut melonjak naik maka ikan asin kotek akan mencapai Rp. 76.000 perkilo dan ikan asin gabus mencapai Rp. 90.000 perkilonya. Selain itu, penetapan harga tersebut tentunya telah disesuaikan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dan laba yang diinginkan. Dimana biaya-biaya tersebut diantaranya yaitu untuk pembelian bahan baku yang terbaik untuk menghasilkan ikan asin yang berkualitas, untuk membayar upah karyawan dan biaya untuk keperluan operasional lainnya.

Tempat (*place*) pada *home industry* ikan asin di mana lokasi produksi tepatnya di RT 12 Jalan Pembangunan Desa Salimbatu Kecamatan Tanjung Palas Tengah. Tempat untuk memproduksi ikan asin ini berada tepat dibelakang rumah pemilik usaha dan dekat dengan aktivitas dan mudah dijangkau dengan transportasi akan memudahkan konsumen menjangkau lokasi usaha.

Promosi (*promotion*) pada *home industry* ikan asin ini pengelola tidak melakukan promosi dan tidak menggunakan media social untuk mempromosikan usahanya ini. Setelah pengusaha selesai memproduksi usahanya beliau langsung mengirim ikan asin tersebut ke kota Banjarmasin dan kota Jakarta.

Untuk menganalisis strategi yang tepat dalam proses pemasaran oleh kaena itu peneliti memilih Analisis SWOT agar proses pemasaran berjalan dengan lancar. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dalam *home industry* ikan asin ini yaitu:

4.2.4.1 Kekuatan (Strengths) yaitu :

a. Mutu Output mampu bersaing di pasar

Mutu output berupa ikan asin yang dihasilkan oleh pengusaha ikan dianggap telah mampu bersaing di pasar. Bahkan pengusaha mengakui bahwa mutu produk ikan asin yang dihasilkan merupakan mutu yang sangat dicari oleh konsumen. Pengusaha tidak hanya memasok kebutuhan ikan asin di sekitar daerah penelitian (Desa Salimbatu Kecamatan Tanjung Palas Tengah), bahkan mereka juga telah mampu memasok kebutuhan konsumen hingga keluar kota dan provinsi seperti kota Banjarmasin Kalimantan Selatan, dan hingga ke Kota Jakarta.

b. Ketersediaan Tenaga Kerja yang Melimpah

Ketersediaan tenaga kerja di daerah penelitian tergolong sangat melimpah. Setiap hari selalu ada tenaga kerja yang siap untuk

dipekerjakan dalam pengolahan ikan asin. Bahkan pengusaha tidak perlu lagi mencari tenaga kerja, justru malah sebaliknya, tenaga kerja yang mencari pengusaha untuk menawarkan jasa mereka.

c. Biaya Tenaga Kerja

Ketersediaan tenaga kerja yang melimpah membuat biaya tenaga kerja juga tidak terlalu mahal. Menurut beberapa pengusaha dan beberapa pegawai karyawan yang berkaitan dengan pengolahan ikan asin, biaya tenaga kerja di daerah penelitian tergolong sangat rendah. Untuk proses pembelahan ikan, tenaga kerja hanya diupah Rp 4.000/kg ikan segar yang mereka belah. Hal ini tentunya menjadi faktor internal yang dapat mendorong pengembangan usaha pengolahan ikan asin.

d. Keterampilan Mengolah Ikan

Pengusaha memiliki keterampilan yang mendukung dalam mengolah ikan asin. Hal ini terbukti dari mutu ikan asin yang mereka hasilkan. Keterampilan mengolah ikan merupakan faktor penting dalam usaha pengolahan ikan asin. Tanpa keterampilan dalam mengolah ikan asin, pengusaha akan sulit bersaing di pasar.

e. Proses Pengolahan yang Tidak Rumit

Proses pengolahan ikan asin tergolong sangat mudah untuk dilakukan. Proses pengolahan hanya meliputi pembelahan ikan,

perendaman dan penggaraman serta proses penjemuran dan pengemasan.

4.2.4.2 Kelemahan (Weaknesses)

a. Ketersediaan input produksi yang tidak stabil

Bahan baku produksi berupa ikan segar sangat tergantung pada hasil tangkapan nelayan di laut. Hasil tangkapan nelayan akan sangat dipengaruhi oleh kondisi iklim. Hasil tangkapan ikan nelayan cenderung berfluktuasi tajam, sehingga pasokan untuk bahan baku pembuatan ikan asin juga tidak stabil. Hal ini akan menyebabkan kurangnya produksi.

b. Biaya pengiriman yang mahal

Biaya pengiriman adalah salah satu berjalannya pemasaran usaha ikan asin ini. Biaya pengiriman dihargai Rp 4.000 per kilonya tentu sangat tinggi bagi pemilik usaha. Karena biaya pengiriman sangat menentukan besar kecilnya keuntungan bagi pengusaha ikan asin. Semakin besar biaya pengiriman maka akan semakin kecil keuntungan yang diperoleh.

c. Kemasan yang kurang menarik

Pengusaha ikan asin di daerah penelitian, mengemas ikan asin yang dihasilkan dalam kardus dan diberi stiker ikan asin. Kemasan yang tergolong kurang tahan ini merupakan salah satu faktor yang menyebabkan produk ikan asin yang mereka hasilkan tidak bersaing di pasar modern. Mutu ikan asin yang bagus disertai dengan

kemasan ikan yang menarik tentunya akan membuat konsumen lebih tertarik.

4.2.4.3 Peluang (Opportunities)

a. Adanya pelanggan tetap

Pelanggan atau konsumen ikan asin di daerah penelitian cenderung stabil. Beberapa pengusaha mengaku bahwa mereka tidak perlu lagi memasarkan produk ikan asin yang mereka hasilkan. Pelanggan atau konsumen sendirilah yang datang untuk membeli ikan asin mereka. Pelanggan yang tetap ini merupakan peluang bagi pengusaha untuk meningkatkan produksi mereka.

b. Ketersediaan Sarana Pendukung

Ketersediaan sarana pendukung di daerah penelitian tergolong memadai. Sarana pengolahan sampai kepada sarana pengangkutan. Ketersediaan sarana ini merupakan peluang bagi pengusaha dalam mengembangkan usaha pengolahan ikan asin.

c. Harga Jual Relatif Tinggi

Harga Jual ikan asin bagi sebagian pengusaha sudah tergolong cukup, namun sebagian lainnya menganggap harga jual ikan asin masih sangat rendah. Harga jual ikan asin tergantung dari jenis ikan yang digunakan. Untuk ikan asin Kotek harga jual perkilonya Rp 45.000-76.000 dan ikan asin Gabus harga jual perkilonya Rp 50.000-90.000.

d. Permintaan Lokal yang cenderung meningkat

Permintaan lokal terhadap ikan asin cenderung meningkat. Bahkan beberapa pengusaha mengakui bahwa produksi mereka habis untuk memenuhi permintaan lokal saja. Hal ini tentunya menjadi peluang yang besar bagi pengusaha untuk mengembangkan usaha mereka.

4.2.4.4 Ancaman (Threats)

a. Iklim yang Tidak Tetap

Akhir-akhir ini iklim cuaca sering sekali tidak tetap seperti musim hujan dan kemarau dan sangat sulit untuk diprediksi. Iklim yang tidak tetap ini sangat mempengaruhi pasokan bahan baku berupa ikan segar dalam usaha pengolahan ikan asin. Ombak besar bukan hanya ancaman bagi nelayan, bahkan merupakan ancaman bagi pengusaha ikan asin. Ombak besar akan membuat nelayan tidak dapat melaut. Jika nelayan tidak melaut, tentunya pasokan bahan baku berupa ikan segar tidak tersedia. Hal ini tentunya akan membuat pengusaha ikan asin juga tidak dapat memproduksi.

b. Persaingan Usaha

Di daerah Penelitian (Desa Salimbatu Kecamatan Tanjung Palas Tengah) pengusaha pengolahan ikan asin ada sebanyak 5 pengusaha. Hal ini tentunya membuat persaingan usaha semakin ketat. Dibutuhkan keahlian dalam pengolahan dan manajemen agar pengusaha mampu bersaing. Persaingan bahkan bukan

hanya terjadi di kecamatan, persaingan juga terjadi sampai keluar kecamatan, kabupaten, keluar kota bahkan sampai keluar provinsi.

TABEL 4.9 MATRIKS SWOT
Strategi Pemasaran Ikan Asin Pada Desa Salimbatu

<div style="text-align: center;"> INTERNAL EKSTERNAL </div>	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
	1. Mutu out mampu bersaing dipasar. 2. Ketersediaan tenaga kerja yang melimpah. 3. Biaya tenaga kerja. 4. Keterampilan mengolah ikan. 5. Proses pengolahan yang tidak rumit.	1. Ketersediaan input produksi yang tidak stabil. 2. Biaya pengiriman yang mahal. 3. Kemasan yang kurang menarik.
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI (SO)	STRATEGI (WO)
1. Adanya pelanggan tetap. 2. Ketersediaan tenaga pendukung. 3. Harga jual relatif tinggi. 4. Permintaan lokal yang cenderung meningkat.	1. Meningkatkan produksi dan mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan (S1,S4,S5,O1,O3,O4). 2. Menekan atau meminimalkan biaya produksi untuk menaikkan nilai tambah atau tingkat keuntungan (S2,S3,O3).	1. Membuat kemasan yang lebih menarik minat konsumen (W3,O2,O3,O4).
THREATS (T)	STRATEGI (ST)	STRATEGI (WT)
1. Iklim yang tidak tetap. 2. Persaingan usaha.	1. Menciptakan mutu produk yang lebih baik agar mampu bersaing (S1,S4,T2) 2. Menciptakan sumber bahan baku alternatif (S2,S3,T1)	1. Melatih keterampilan dalam pengemasan dan strategi pemasaran (W1,T2)

Adapun strategi yang dimaksud adalah :

STRATEGI SO

1. Meningkatkan jumlah produksi dan mempertahankan kualitas produk ikan asin yang dihasilkan. Adanya pelanggan tetap

dan permintaan yang cenderung meningkat membuat pengusaha harus meningkatkan produksinya dengan kualitas yang lebih baik agar pelanggan tetap membeli produk ikan asin.

2. Menekan atau meminimalkan biaya produksi, sehingga semakin rendah biaya produksi yang dikeluarkan, dan dengan harga jual yang relatif tetap, maka nilai tambah yang diperoleh pengusaha akan semakin tinggi. Dengan demikian maka tingkat keuntungan yang diperoleh pengusaha juga akan semakin tinggi.

STRATEGI WO

1. Membuat kemasan yang lebih menarik minat konsumen. Ketersediaan sarana pendukung dapat menjadi faktor 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 asin.

STRATEGI ST

1. Menciptakan mutu produk yang lebih baik agar mampu bersaing di pasar. Persaingan usaha yang ketat menuntut pengusaha untuk lebih meningkatkan mutu produk yang mereka hasilkan. Persaingan yang terjadi bukan hanya di lingkungan sekitar lokasi usaha pengusaha, persaingan lebih

menjadi sangat ketat ketika keluar daerah. Jika pengusaha tidak melakukan suatu gebrakan dan inovasi baru dalam usaha mereka, pengusaha mungkin dapat kalah bersaing di pasar dan pengusaha akan merugi. Keterampilan pengusaha dalam mengolah ikan menjadi sebuah modal dalam melakukan inovasi baru guna meningkatkan mutu produk yang dihasilkan.

2. Menciptakan sumber bahan baku alternatif. Ancaman yang berasal dari alam seperti iklim yang tidak tetap seperti ombak besar dapat menjadi ancaman serius terhadap pemasokan bahan baku berupa ikan segar dari para nelayan. Ketiadaan pasokan akan menyebabkan pengusaha tidak dapat berproduksi. Hal ini seharusnya menjadi dasar pemikiran pengusaha guna menciptakan sumber bahan baku alternatif. Manfaatkan ketersediaan tenaga kerja yang melimpah dalam menciptakan sumber bahan baku alternatif tersebut.

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, pengusaha perlu untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam hal strategi

pemasaran agar mampu bersaing dalam dunia usaha pengolahan ikan asin.

4.2.5 Aspek Ekonomi dan Budaya

Dalam aspek Ekonomi dan Budaya ini dengan adanya *home industry* ikan asin dapat menambah peluang dan kesempatan kerja bagi masyarakat, membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekaligus mengurangi pengangguran hal ini tentu saja akan membuka peluang bagi tenaga kerja yang belum mendapatkan pekerjaan atau masih menganggur.

Dalam aspek ini bahwa pengolahannya biasanya menimbulkan kebisingan pada mesin ketinting dan pompa air untuk membersihkan sisik ikan basahnya dan perendaman ikan pada garam tetapi tempat *home industry* ikan asin bapak Muhammad ini sedikit berjarak dari rumah masyarakat karena tempat proses pengolahannya sangat strategis karena dekat juga dengan sungai jadi pembuangan limbah sisik ikan langsung ke sungai, jika limbah isi perut/kotoran ikan basah ini tidak dibuang tetapi diberi makan ikan patin dan nila yang ada dikolam ikan bapak Muhammad.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Bagaimana Studi Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek manajemen?

Dalam aspek manajemen ini berhubungan dengan operasional bisnis, mulai dari tahap pembangunan hingga pengembangan. Sebelum melakukan pendistribusian pengelola produk ini sangat memperhatikan kualitas dari ikan asin yang akan dijual kepada konsumen, dikarenakan tujuan adanya sistem manajemen pada usaha ini yaitu agar dapat meningkatkan kualitas produk ikan asin. Maka dari itu aspek manajemen dapat disimpulkan layak untuk dijalankan atau diusahakan.

4.3.2 Bagaimana Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek keuangan?

Dalam aspek keuangan ini dimana modal usaha yang dikeluarkan pengusaha sebesar Rp 250.000.000. Dan biaya tetap meliputi biaya mesin dan gaji karyawan sebesar Rp 30.500.000. Dan biaya variabel dimana biaya garam dan biaya listrik Rp 906.000.000. Dan biaya total meliputi biaya tetap dan biaya variabel sebesar Rp 1.087.800.000. Dalam penerimaan ini, produksi hasil usaha home industry ikan asin adalah sebesar 32.000 Kg atau 32 ton selama 6 tahun dan harga per kg ikan asin sebesar Rp. 45.000-50.000. Total penerimaan yang dihasilkan yaitu sebesar Rp 1.600.000.000 selama 6 tahun. Menjelaskan usaha ikan asin memperoleh pendapatan selama 6 tahun yaitu sebesar Rp. 510.400.000.

Pendapatan tersebut diperoleh hasil total penerimaan Rp. 1.600.000.000 dikurangkan dengan total biaya Rp. 1.089.600.000. BEP hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP produksi usaha *Home industry* ikan asin rata-rata sebesar 5.000 Kg. dan Hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP harga jual ikan asin pada *home industry* ikan asin rata-rata sebesar Rp 50.000. Maka aspek keuangan ini dapat disimpulkan layak untuk dijalankan oleh pengusaha.

4.3.3 Bagaimana Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu dilihat dari aspek hukum?

Dalam aspek hukum ini dimana pengelola sudah memiliki izin lokasi untuk memproduksi usaha *home industry* ikan asin ini. Maka aspek hukum ini dapat disimpulkan layak untuk dijalankan oleh pengusaha.

4.3.4 Bagaimana Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin Di desa Salimbatu dilihat dari aspek ekonomi dan budaya?

Dalam aspek ekonomi dan budaya dimana aspek tersebut membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekaligus mengurangi pengangguran hal ini tentu saja akan membuka peluang bagi tenaga kerja yang belum mendapatkan pekerjaan atau masih menganggur. Maka dari itu aspek ekonomi dan budaya ini dapat disimpulkan layak untuk dijalankan oleh pengusaha.

4.3.5 Bagaimana Study Kelayakan Bisnis *Home Industry* Ikan Asin Didesa

Salimbatu dilihat dari aspek pasar dan pemasaran?

Dalam aspek ini dimana Pemasaran merupakan system keseluruhan dari semua kegiatan bisnis yang dilakukan dengan perencanaan, menentukan harga barang atau jasa, promosi, distribusi, dan bertujuan memuaskan konsumen. Bauran pemasaran (*Marketing mix*) ini mencakup *product* (produk), *place* (tempat), *price* (harga), and *promotion* (promosi), atau dikenal dengan dengan 4P. Dalam 4p tersebut pengelola sudah menerapkan dalam usahanya. Untuk proses pemasaran berjalan dengan lancar peneliti memilih strategi analisis swot untuk mengetahui kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dalam *home industry* ikan asin ini. Maka dari itu aspek pasar dan pemasaran ini dapat disimpulkan layak untuk dijalankan oleh pengusaha.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian pada Studi Kelayakan Bisnis Home Industri Ikan Asin Di Desa Salimbatu dapat disimpulkan dan dilihat dari lima aspek tersebut yaitu:

1. Aspek Manajemen: aspek ini mulai dari tahap pembangunan hingga pengembangan, telah berjalan cukup baik. Maka aspek manajemen ini layak untuk dijalankan.
2. Aspek Keuangan: dalam aspek ini mulai dari modal usaha, biaya tetap, biaya variabel, penerimaan, pendapatan dan BEP, maka dapat disimpulkan aspek keuangan ini layak untuk dijalankan oleh pengusaha.
3. Aspek Hukum: dalam aspek ini pengusaha sudah memiliki izin lokasi untuk membuka usaha *home industry* ikan asinnya ini. Maka aspek hukum ini layak untuk dijalankan.
4. Aspek ekonomi dan budaya: dalam aspek ini dimana aspek ekonomi dan budaya membuka peluang bagi tenaga kerja yang belum mendapatkan pekerjaan atau masih menganggur. Maka dari itu aspek ekonomi dan budaya ini layak untuk dijalankan oleh pengusaha.

5. Aspek pasar dan pemasaran: dalam aspek pasar dan pemasaran ini dimana pengusaha menjual usaha ikan asinnya keluar provinsi seperti ke kota Banjarmasin dan ke kota Jakarta dengan menghasilkan ikan asin yang sangat banyak. Produk ikan asin yang dihasilkan memiliki kualitas yang sangat baik. Harga jual ikan yang sangat terjangkau. Lokasi usaha sudah cukup strategis. Promosi masih belum optimal sehingga kedepannya perlu ditingkatkan. Maka aspek pasar dan pemasaran ini layak untuk dijalankan.

5.2 Saran

Agar usaha home industry ikan asin milik bapak Muhammad dapat terus meningkat maka diberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi Pelaku Usaha

Pengusaha sebaiknya membuat surat izin pengiriman dari badan hukum agar pengiriman ikan asinnya ini lebih aman dan terlindungi. Dalam aspek pasar dan pemasaran pengusaha juga perlu yang namanya promosi agar usahanya ini banyak diketahui oleh masyarakat atau orang-orang yang ada diluar kota dan provinsi.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini belum memberikan hasil yang maksimal dan diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat memberikan hasil yang lebih baik dengan meneliti indikator-indikator Studi Kelayakan Bisnis terhadap *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu.

DAFTAR PUSTAKA

- Dwi Hartanto, Y. (2016). Studi Kelayakan Usaha Pengembangan Ternak Sapi Perah Di Desa Bedrug Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Ponorogo).
- Gazali, Rasmi, 2017, Strategi Pemasaran Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Mie Barokah Tanjung Selor, Skripsi pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara, Kaltara.
- Kasmir & Jakfar 2016, Studi Kelayakan Bisnis, Skripsi pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi.
- Kotler, Philip, 2017, Manajemen Pemasaran, Edisi 13 Jilid 1, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Oktaviani, A. C. (2022). Peran Home Industry Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Karyawan (Studi Kasus UD. Prayoga Desa Besuk Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri) (Doctoral dissertation, IAIN Kediri).
- Priangani, A. (2013). Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Global. Jurnal Kebangsaan, 2(4), 1-9.
- Purnamasari, D., & Hendrawan, B. (2013). Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-Oleh Khas Kota Batam. Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis, 1(1), 83-87.
- Putra, I. N. S. A., Ardani, W., & Widani, N. M. (2022). Studi Kelayakan Home Industry Minuman Arak di Desapejeng Kawan, Gianyar. Lensa Ilmiah: Jurnal Manajemen Dan Sumberdaya, 1(1), 34-37.
- Raflah, W. J. (2021, December). Analisis Kelayakan Usaha Rumah Industri Pengolahan Ikan Lomek Kering Di Bumdes Kuala Alam Bengkalis. In Seminar Nasional Industri dan Teknologi (pp. 104-112).
- Ramadani, R., Hasyim, H., & Maryunianta, Y. (2013). Analisis dan Penyusunan Strategi Pengembangan Nilai Tambah Produk Ikan Asin. University of North Sumatra.
- Raflah, W. J. (2021, December). Analisis Kelayakan Usaha Rumah Industri Pengolahan Ikan Lomek Kering Di Bumdes Kuala Alam Bengkalis. In Seminar Nasional Industri dan Teknologi (pp. 104-112).
- Rangkuti, Rahmi, 2018, Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Rotan, Skripsi Pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Sumatera Utara, Medan.

- Sari, R. P. (2019). Studi Kelayakan Bisnis Home Industry Emping Melinjo Di 30a Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur (Doctoral dissertation, IAIN Metro).
- Tontowi ,Jauhar Arif, 2016, Buku Pegangan Belajar Bisnis Dari Usaha Rumahan Menjadi Pabrikan, Pustaka Radja,Surabaya.
- Ulandini, U. (2016). Analisis Kelayakan Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Usahatani Padi (*Oryza sativa* L.) Varietas Ciherang Di Desa Salimbatu Kecamatan Tanjung Palas Tengah Kabupaten Bulungan.

LAMPIRAN

Wawancara dengan Pemilik Usaha *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu:

No	Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis	Pertanyaan Wawancara dengan Pemilik Usaha
1.	Aspek Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> a. Identitas Pemilik usaha dan karyawan b. Sudah berapa lama usaha bapak ini dijalankan? c. Jenis ikan yang dijual? d. Apakah pengusaha mempunyai langganan khusus? e. Mengapa pengusaha memilih usaha ini dibandingkan dengan usaha yang lain? f. Usaha ikan asin ini apakah pengusaha kelola sendiri atau bersama keluarga? g. Berapa karyawan yang bekerja bersama pengusaha? h. Berapa lama karyawan bekerja ditempat usaha ini? i. Berapa hari penjemuran dan perendaman ikan asin ini? j. Apakah ikan asin ini pernah mengalami kelangkaan atau susah didapatkan? k. Apakah bapak menyetok ikan basah tersebut atau jika diantar oleh nelayan langsung bapak eksekusi? l. Alat yang digunakan dalam memproduksi ikan asin? m. Proses pembuatan ikan asin?
2.	Aspek Hukum	<ul style="list-style-type: none"> a. Apakah usaha ini dilindungi oleh badan hukum pak?
3.	Aspek Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> a. Berapa modal awal membuka usaha? b. Berapa modal sekali memproduksi? c. Berapa kilo dalam sebulan pengusaha produksi? d. Berapa pengeluaran biaya dalam memproduksi usaha? e. Berapa pendapatan kotor dan pendapatan bersih dalam usaha ikan asin ini? f. Berapa harga jual perkilo ikan asin? g. Berapa harga pengusaha membeli ikan basah kotak dan ikan gabus? h. Kerugian ikan asin yang rusak dalam memproduksi?

		i. Jika ikan asin rusak apakah potong gaji karyawan? j. Berapa gaji karyawan dalam sebulan? k. Berapa kilo garam yang digunakan dalam perendaman ikan asin? l. Berapa pengeluaran dalam membeli garam pada ikan asin? m. Berapa pengeluaran dalam membeli alat-alat produksi ikan asin? n. Apakah ikan asin ini pernah mengalami kenaikan harga? o. Apakah setiap bulan itu ikan asinnya selalu di kirim keluar 5ton atau lebih dan apakah kurang dari 5ton tersebut? p. Apakah gaji karyawan beda-beda atau sama rata pak? q. Berapa biaya pengiriman ikan asin ini?
4.	Aspek Pasar dan Pemasaran	a. Bagaimana cara bapak memasarkan usaha bapak ini? b. Dalam sehari berapa konsumen didapatkan ditempat usaha? c. Pengusaha menggunakan kendaraan apa untuk mengirim produk usaha ini? d. Berapa kali dalam sebulan bapak mengirim ikan asin ini? e. Apakah bapak memiliki nelayan langganan untuk membeli ikan?
5.	Aspek Ekonomi dan Budaya.	a. Apakah usaha ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar atau justru merugikan?

Tabel Daftar Nama Karyawan *Home Industry* Ikan Asin Di Desa Salimbatu

No	Nama	Jenis Kelamin	Jabatan	Umur	Tahun
1.	Muhammad	Laki-laki	Pemilik	38 tahun	2002 sampai sekarang
2.	Muhsin	Laki-laki	Karyawan	31 tahun	2007 sampai sekarang
3.	Muh. Sairi	Laki-laki	Karyawan	35 tahun	2022 sampai sekarang
4.	Herman	Laki-laki	Karyawan	28 tahun	2020 sampai sekarang
5.	Muh. Fikri	Laki-laki	Karyawan	24 tahun	2022 sampai sekarang

6.	Anto	Laki-laki	Karyawan	33 tahun	2017 sampai sekarang
7.	Hamzah	Laki-laki	Karyawan	29 tahun	2021 sampai sekarang

Dokumentasi *Home Industry* Ikan Asin di Desa Salimbatu:

No	Dokumentasi	Keterangan
1.		Wawancara dengan Pemilik Usaha <i>Home Industry</i> Ikan Asin Bapak Muhammad di Desa Salimbatu.
2.		Wawancara dengan Pemilik Usaha <i>Home Industry</i> Ikan Asin di Desa Salimbatu.
3.		Proses Pembelahan Ikan Asin di Desa Salimbatu.

4.		Proses Perendaman Ikan Asin di Desa Salimbatu.
5.		Proses penjemuran ikan asin di Desa Salimbatu.
6.		Proses membalikkan ikan asin yang dijemur agar pengeringan ikan asin merata.
7.		Proses pengangkatan Ikan Asin lalu didinginkan.

8.		Proses Packingan Ikan Asin di Desa Salimbatu.
9.		Produk Kemasan Ikan Asin di Desa Salimbatu.